

Ricerca e Trasferimenti Tecnologici per la Competitività Aziendale Aspetti Generali e Cenni Metodologici

L'abbattimento delle barriere , all'interscambio dei beni e dei capitali, i sistemi di telecomunicazione sempre più evoluti e diffusi, rendono la globalizzazione dei mercati un fatto sempre più reale , al quale neppure le medie imprese possono ormai sottrarsi.

Assistiamo dunque , da una parte, a fenomeni di innovazione e diversificazione sempre più spinti, d'altra parte appare evidente una obsolescenza sempre più rapida delle tecnologie e dei prodotti presenti sul mercato.

Risulta perciò fondamentale poter accorciare i tempi che intercorrono tra l'attività di R&S , comunque costosa e gravida di rischi d'impresa, e lo sfruttamento industriale dei trovati col fine di mantenere il vantaggio competitivo acquisito.

Da quanto sopra esposto consegue che le aziende, siano esse grandi o piccole, non possono più far fronte a tale competizione basandosi esclusivamente sui propri mezzi di innovazione. Assume quindi grande importanza lo strumento dell'acquisizione di nuove tecnologie, per ammodernare le linee di prodotti o diversificare le attività dell'impresa rispettando ritmi di innovazione spesso incompatibili con attività di ricerca " in house".

Un altro elemento, che spesso impone radicali cambiamenti dei processi produttivi, deriva dall'introduzione di severe norme legislative per la salvaguardia ambientale, che mettono a rischio interi comparti industriali la cui attività non è più compatibile con le nuove norme basate su obiettive considerazioni contro l'inquinamento e nocività di alcune attività produttive.

Il patrimonio generato con la ricerca & sviluppo, opportunamente gestito e protetto, permette quindi di ottenere un duplice risultato : l'innovazione di processi e prodotti che, con l'introduzione nel ciclo produttivo permettono di migliorare la competitività, e l'arricchimento del patrimonio aziendale con proprietà intellettuali che costituiscono, in caso di scarso interesse strategico del titolare, un bene liquidabile mediante operazioni di licenza o cessione.

Da quanto esposto appaiono evidenti i problemi che il mercato presenta, in particolare alle PMI, sia per quanto riguarda le risorse che esse possono dedicare alla R&S, sia per quanto concerne le attività collegate alle operazioni di trasferimento di tecnologie la loro negoziazione e valutazione economica.

Inoltre va rilevato un altro fatto di non secondaria importanza, presente spesso anche in aziende di grande dimensione, legato alla cultura aziendale in materia di acquisizione di tecnologie; ci riferiamo qui in particolare alla riluttanza, e a volte miopia, ad impiegare tecnologie non sviluppate "in casa" che colpisce l'orgoglio di chi da anni opera nel settore e si trova superato da un mercato più dinamico; e ancora da chi pensa che un accordo di licenza costituisca una "schiavitù" verso i detentori dei brevetti.

Come precedentemente indicato, anche la scarsità di risorse professionali, in particolare in Italia, esperte nella gestione dei trasferimenti di tecnologie non agevola la diffusione di tale pratica che spesso viene affidata, erroneamente, dato il contenuto tecnico, ai legali della società; che possono intervenire, semmai, nella fase di stesura definitiva dell'accordo.

In realtà, l'attività dei consulenti nel trasferimento di tecnologie, principale attività della N&G Consulting, è quanto mai varia e decisamente molto più tecnica di quanto si possa pensare. Essa va dai problemi connessi con l'individuazione del prodotto o del processo più adatti alle esigenze di una data azienda, alla impostazione della strategia del negoziato per ciascuna iniziativa di acquisizione o di concessione di licenza. Nella nostra esperienza di licensing, anche con grandi società in diversi paesi, non ci è mai capitato di negoziare con rappresentanti che non fossero dei tecnici esperti in contratti internazionali con ampie conoscenze sia tecniche che commerciali. generalmente ingegneri o chimici.

Ciò ovviamente non significa che la presenza di un legale non sia necessaria nella trattativa; tuttavia essa viene sempre rimandata alla fase conclusiva della trattativa stessa, quando si devono confermare gli accordi tra le parti in merito ai problemi strettamente legali del contratto, quali per esempio, la scelta della legge regolatrice del contratto stesso e il luogo dell'arbitrato. In tal senso, si può dire che altrettanto rilevante a un certo punto della trattativa diventa anche la presenza dell'esperto per l'export-import della azienda che può suggerire la via migliore per risolvere le questioni dei pagamenti e delle garanzie bancarie.

L'attività principale del negoziato viene però impostata dall'esperto di licensing il quale, partendo dalla sua conoscenza e sensibilità tecnica e dalla sua competenza in materia di negoziato, apporta un rilevante contributo progettando una struttura legale che meglio si adatti alle esigenze della azienda assistita (licenza semplice, collaborazione tecnica e/o commerciale, opzione per costituire una joint-venture, ecc.).