



REGIONE LAZIO



UNIVERSITÀ degli STUDI di ROMA
TOR VERGATA



ASSOBIOTEC

FEDERCHIMICA

Associazione Nazionale per lo sviluppo delle biotecnologie

Il distretto biotecnologico della regione Lazio

analisi competitiva



La presente ricerca è stata realizzata da Inside Partners in collaborazione con l'Università di Tor Vergata e con il patrocinio di Assobiotec e dell'Assessorato allo Sviluppo Economico, Ricerca, Innovazione e Turismo della Regione Lazio.

La presente ricerca è parte di una pubblicazione più ampia a cura dell'Università di Tor Vergata dal titolo "La Ricerca Biomedica e Farmaceutica nella Provincia di Roma e nell'area Pontina: Competenze, Risorse Umane e Sviluppi"

Copertina a cura di Giovanna Pina

© Inside Partners marzo 2006

Premessa

La presente ricerca è stata realizzata pro bono da Inside Partners come parte di una pubblicazione di più ampio respiro a cura dell'Università di Tor Vergata, per poter dare un contributo, per quanto minimo, allo sviluppo tecnologico del paese.

L'obiettivo della presente ricerca è quello di dare l'opportunità agli operatori locali di esprimere un proprio giudizio sull'attuale condizione del distretto laziale, così da fornire alle amministrazioni locali e nazionali delle indicazioni sulle attività che dovranno essere avviate in maniera prioritaria per permettere al distretto di aumentare la propria competitività.

Per fare ciò, abbiamo chiesto alle aziende dell'area laziale di dare una propria impressione sul posizionamento competitivo del distretto rispetto a otto fattori critici per il suo sviluppo.

Gli otto fattori critici sono quelli che Michael Porter, professore dell'università di Harvard e fondatore della società di consulenza strategica Monitor Group, ha utilizzato per valutare il livello di competitività del distretto tecnologico della Bay Area in California.

La fotografia che ne emerge è rappresentativa, a nostro avviso, non solo della realtà laziale, ma di tutta la realtà nazionale. Le capacità tecnologiche e scientifiche ci sono, anche grazie all'ottima preparazione universitaria, manca però la volontà di fare sistema, mancano soprattutto i capitali e il management con esperienze internazionali.

Ringraziamo la società Monitor Group, con la quale abbiamo avuto il piacere di collaborare per la realizzazione di un progetto legato allo sviluppo della competitività sui mercati internazionali della regione Toscana, per averci concesso di utilizzare la metodologia sviluppata dal prof. Porter.

Ringraziamo l'Università di Tor Vergata per averci dato l'opportunità di collaborare alla loro ricerca. Ringraziamo Assobiotec e l'Assessorato allo Sviluppo Economico, Ricerca, Innovazione e Turismo della Regione Lazio, per aver concesso il loro patrocinio all'iniziativa.

Ringraziamo infine tutte quelle aziende che hanno voluto contribuire alla ricerca compilando con cura i questionari.

Per ogni eventuale richiesta di chiarificazione sul contenuto della presente ricerca, è possibile inviare una mail al seguente indirizzo:

distretto.lazio@inside-partners.com

Introduzione a cura di Assobiotec

Più di duemila aziende e un giro d'affari di 21 miliardi di euro. Sono questi i numeri dell'industria biotecnologica europea riferiti al 2004, secondo il Critical I Study Preview. Si tratta di un dato significativo, che mette in evidenza, in modo particolare nel comparto farmaceutico, l'importante sviluppo di cui è stato protagonista il Vecchio Continente negli ultimi anni. Nonostante rimanga ancora forte il divario che lo separa con gli Stati Uniti in termini sia di addetti sia di fatturato (41 miliardi di euro quello registrato al di là dell'Atlantico nello stesso periodo).

Siamo sulla buona strada, però. E ciò grazie all'esperienza sempre più diffusa dei bioclusters, concentrazioni geografiche di imprese innovative, talenti, istituzioni pubbliche e private che collaborano e competono, con la fondamentale partecipazione di investitori privati. In poche parole, alla base dello sviluppo del biotech europeo si trovano i distretti: Berlino, la regione del Baden Württemberg e Monaco di Baviera in Germania, Oxford e Cambridge nel Regno Unito, Evry e Lione in Francia e Medicon Valley, nelle vicinanze di Copenhagen, in Danimarca.

In Italia – il nostro paese è il quarto in Europa per numero di aziende (sono 163 quelle censite nel 2005 da un'analisi promossa da Assobiotec e realizzata dalla società di ricerca Blossom) – il biotech realizza un fatturato di circa 3 miliardi di euro, un risultato vicino a quello degli altri stati europei, con un rapporto sul Prodotto interno lordo dello 0,2%. Le imprese italiane, artefici di uno sviluppo imponente negli ultimi anni, sono però ancora costrette a misurarsi con numerosi punti critici che soffocano le enormi potenzialità di crescita di questo settore.

L'analisi realizzata da Inside Partners in collaborazione con l'Università di Roma Tor Vergata mette in evidenza queste criticità. Il caso del Distretto biotecnologico del Lazio è per molti aspetti paradigmatico di una realtà diffusa su tutto il territorio, dove è sempre difficile trovare capitali, siano essi di provenienza pubblica o privata, le infrastrutture di trasporto sono carenti e mancano manager qualificati in grado di offrire una solida esperienza, possibilmente di tipo internazionale. Ma non solo: a pesare sullo sviluppo dell'innovazione biotech in Italia è lo scarso numero di spin-off universitari, ovvero di università che siano capaci di porsi come incubatori di imprese. Del resto, i professori italiani aspettano decenni per ottenere una cattedra e quando diventano di ruolo il settore privato è già fuori da qualsiasi orizzonte di carriera.

Non bisogna comunque farsi prendere dallo sconforto. Hanno ragione a rivolgerci questo invito i ricercatori della Inside Partners, mettendoci in guardia dalla visione forse troppo pessimistica che anima le risposte dei loro intervistati.

Le basi per creare una realtà di best practice nel Lazio, così come già avvenuto in Lombardia, ci sono. È questa la conclusione degli autori, con la quale non si può che essere d'accordo. La biotecnologia italiana ha davanti a sé eccellenti prospettive di crescita.

Certo serve una forte inversione di tendenza da parte delle istituzioni pubbliche, che sono chiamate a giocare un ruolo sempre più attivo: la posta in gioco non è solo il peso nell'Europa biotech ma la stessa capacità dell'Italia di porsi tra i paesi leader dell'innovazione tecnologica mondiale.

Contenuti

Premessa.....	1
Introduzione a cura di Assobiotec	2
Nota Metodologica	5
Il distretto Scienze della Vita	5
Gli otto fattori critici di successo	5
I risultati della ricerca.....	6
Livello di Capitalizzazione e Risorse di Capitali	7
Infrastrutture residenziali e commerciali.....	7
Trasporti e telecomunicazioni	8
Capitale umano.....	9
Ambiente imprenditoriale	9
Trasformazione della Ricerca in Impresa.....	10
Infrastrutture intellettuali	11
Qualità della vita	11
Conclusioni.....	13

Nota Metodologica.

Per eseguire l'analisi della competitività del distretto tecnologico "Scienze della Vita" dell'area laziale, di seguito anche distretto biotecnologico, ci siamo basati sul concetto di distretto competitivo sviluppato dal prof. Michel Porter dell'Università di Harvard.

Secondo il modello sviluppato dal prof. Porter, un distretto è composto da "un gruppo geograficamente prossimo di società interconnesse e di istituzioni associate ad un particolare settore, legate tra di loro da clienti, fornitori o altre relazioni".

La presente definizione di distretto fa direttamente comprendere come l'ambiente in cui questo insieme di società si trova ad operare abbia una importanza strategica basilare per spingere o meno la competitività del sistema.

In particolare un distretto biotecnologico riguarda società direttamente correlate all'industria di riferimento e altre non direttamente collegate alla stessa industria, ma assolutamente necessarie per far sì che il distretto sia competitivo

Il distretto Scienze della Vita

Si possono definire, come indicato in figura 1, due tipologie di società all'interno di un distretto biotecnologico, quelle direttamente interessate (core) e quelle indirettamente interessate (non core). Della prima categoria fanno parte le società farmaceutiche, i laboratori di ricerca, i produttori di reagenti chimici per la ricerca, i produttori di apparecchiature e strumentazioni per la ricerca, le società produttrici di apparecchiature medicali.

Nella seconda rientrano quelle società di servizio fondamentali alla sopravvivenza delle prime, tra cui per esempio società di servizi professionali legali per la salvaguardia della proprietà intellettuale o per il deposito dei brevetti, società specializzate nel fornire

o reperire capitale per la ricerca, in particolare nel nostro caso venture capitals e advisors per il reperimento di fondi agevolati comunitari e non; associazioni industriali e sindacati, basilari per condurre una costruttiva attività di lobby.

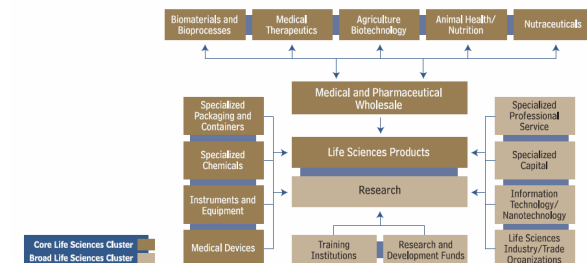


Fig. 1. Il distretto biotecnologico secondo Porter

Fonte: *Distretti Innovativi: Michael Porter, Monitor Group, Harvard Business School, Council of Competitiveness*

Vi fanno parte anche, e soprattutto, gli istituti di ricerca e di formazione pubblici e privati, quali le università, senza i quali non si potrebbero formare le risorse umane necessarie alla ricerca e alla gestione delle aziende tecnologiche.

Per questo motivo nel corso della presente ricerca sono state contattate non solo società puramente farmaceutiche o biotecnologiche, ma anche società appartenenti alle altre tipologie, quali aziende produttrici di apparecchiature medicali o società di servizi.

Gli otto fattori critici di successo

La competitività di un distretto è data, come evidenziato in figura 2, dall'equilibrio di quattro componenti intercorrelate tra di loro, è cioè dal livello di competitività tra le società del distretto, che ne spinge la necessità verso un continuo miglioramento per poter eccellere sulle altre; dal livello di sofisticazione della domanda, che costringe le aziende a migliorare i prodotti e i servizi offerti; dalla presenza nell'area di società a valle e a monte della catena che permette un facile trasferimento di conoscenza e quindi un continuo progresso; da alcuni

fattori critici di successo tipici dell'industria di appartenenza del distretto, e che sono la base dello sviluppo del distretto medesimo.

Questi fattori non sono una caratteristica dell'industria non controllabile, quale per esempio il fabbisogno energetico o di materie prime, ma sono fattori controllabili e che richiedono continui investimenti per poter raggiungere un vantaggio competitivo sostenibile, a causa della difficoltà di duplicazione.

Come collante di questo sistema dinamico si pone infine il governo locale, cui viene riconosciuto il ruolo di catalizzatore dello sviluppo.

Va notato tuttavia che ogni distretto ha una sua particolare natura, per cui le quattro componenti appena evidenziate assumono un peso diverso a seconda del settore di appartenenza, e per un distretto biotecnologico la componente principale è data dai fattori critici di successo.

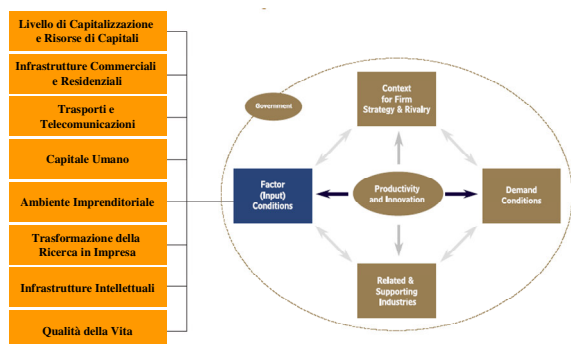


Fig. 2. Gli otto fattori critici di un distretto biotech

Fonte: *Distretti Innovativi: Michael Porter, Monitor Group, Harvard Business School, Council of Competitiveness*

Nell'analizzare il distretto della Bay Area in California, Porter ha individuato otto fattori critici di successo tipici di un distretto biotecnologico, e su questi fattori abbiamo basato l'analisi del livello di competitività del distretto scienze della vita della regione Lazio.

I risultati della ricerca

Abbiamo chiesto alle società del distretto di compilare su base volontaria un questionario in cui si chiedeva di valutare la percezione del livello di competitività del distretto sulla base degli otto fattori critici di successo.

Abbiamo chiesto inoltre di assegnare un livello di priorità di intervento alle aree delineate dagli otto fattori critici: il risultato, come evidenziato in fig. 3, evidenzia che vi sono molte aree che richiedono interventi urgenti, soprattutto per aiutare le aziende a trovare i capitali necessari alla ricerca.

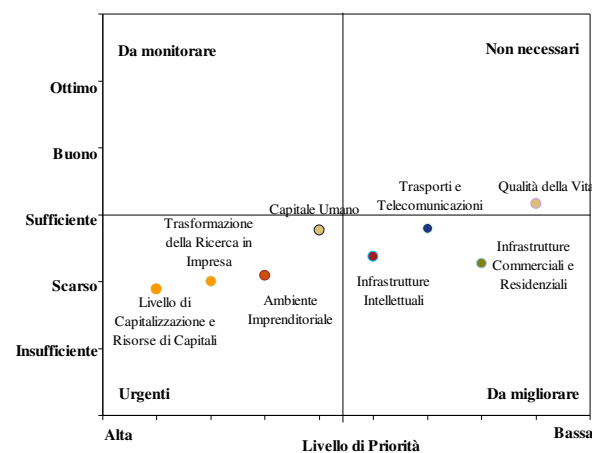


Fig. 3. Posizionamento competitivo e priorità d'azione

Fonte: *Analisi Inside Partners*

Sulla base delle risposte abbiamo costruito una matrice "qualità-priorità".

Il quadrante in basso a sinistra racchiude quelle aree che gli intervistati hanno considerato non sufficienti e con priorità alta, per cui gli interventi atti a migliorare le performance di questi fattori devono essere considerati urgenti per le amministrazioni competenti.

Il quadrante in basso a destra racchiude invece quelle aree che pur essendo non sufficienti come performance sono tuttavia di priorità inferiore e di conseguenza danno un'indicazione di quelle aree in

cui vi sono ampi spazi di miglioramento, senza tuttavia necessitare di interventi urgenti.

Il quadrante in alto a sinistra contiene aree in cui il distretto ha raggiunto livelli di performance sufficienti, ma che essendo strategiche non vanno trascurate ma monitorate continuamente, mentre il quadrante in alto a destra racchiude le best practices, dove interventi specifici di breve e medio termine non risultano essere necessari.

Gli intervistati ritengono che soltanto un'area delle otto superi il livello della sufficienza, mentre le altre sette si attesterebbero su una situazione di scarsa sufficienza.

Livello di Capitalizzazione e Risorse di Capitali

Sempre difficile risulta trovare capitali, siano essi di provenienza pubblica (sussidi) o privata (Venture Capital)

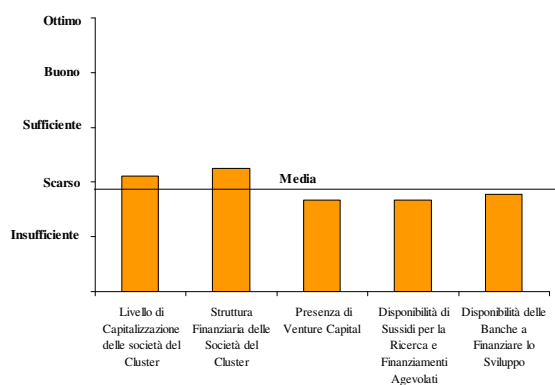


Fig. 4. Livello di capitalizzazione: posizionamento competitivo

Fonte: *Analisi Inside Partners*

Le risorse di capitali sono vitali per una società biotech in tutte le fasi della sua ciclo di vita, anche se con volumi e caratteristiche diverse.

Agli inizi giocano un ruolo importante i Venture Capital e i sussidi pubblici, più adatti a sostenere la ricerca e la protezione della proprietà intellettuale in

una fase a maggior rischio, in seguito entrano in gioco le grandi società e il mercato.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- livello di capitalizzazione delle società del Cluster
- struttura finanziaria delle società del cluster
- presenza di venture capital
- disponibilità di sussidi per la ricerca e finanziamenti agevolati
- disponibilità delle banche a finanziare lo sviluppo

Il risultato è rappresentativo di una realtà divisa tra le grandi farmaceutiche che hanno una buona struttura finanziaria e un discreto livello di capitalizzazione e le piccole start-up che faticano a trovare finanziamenti pubblici e privati per far progredire la ricerca.

Infrastrutture residenziali e commerciali

Gli spazi sono pochi e i costi e la burocrazia abbassano ulteriormente la qualità del sistema.

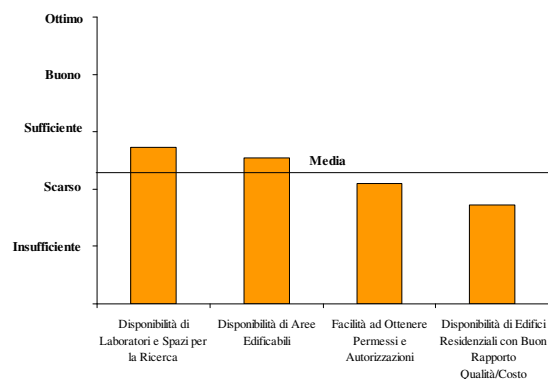


Fig. 5. Infrastrutture residenziali e commerciali: posizionamento competitivo

Fonte: *Analisi Inside Partners*

L'attenzione alle infrastrutture residenziali e commerciali è legata alla necessità di spazio per

sviluppare il business e alloggiare i ricercatori che eventualmente inizino a frequentare il distretto.

La tipologia di strutture commerciali è inoltre estremamente varia, poiché cambia considerevolmente con il progredire del ciclo di vita dell'azienda. Uno start-up ha in genere bisogno di piccoli spazi di poche migliaia di metri quadri, anche se serviti di tutte le condizioni necessarie a stabilirvi dei laboratori, le grandi aziende produttive necessitano ampi spazi con importanti strutture a supporto. Sviluppare un distretto tecnologico ove gli spazi siano sufficienti e attrezzati per gli start-up, ma non abbiano possibilità di espansione con il crescere del livello di maturità, rischia di trasformarsi in una operazione fallimentare nel medio termine.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- disponibilità di laboratori e spazi per la ricerca
- disponibilità di aree edificabili
- facilità ad ottenere permessi e autorizzazioni
- disponibilità di edifici residenziali con buon rapporto qualità/costo

In generale la situazione del Lazio risulta essere mediamente positiva sia come disponibilità presente di laboratori e aree attrezzate, sia come possibilità futura di aree edificabili.

Vi è la necessità di un intervento importante da parte delle amministrazioni competenti per snellire la burocrazia per ottenere i permessi e per controllare la speculazione sui costi delle aree e delle infrastrutture.

Trasporti e telecomunicazioni

Più che sufficiente il livello delle telecomunicazioni, ma sarà necessario investire parecchio nei trasporti, specialmente quelli locali

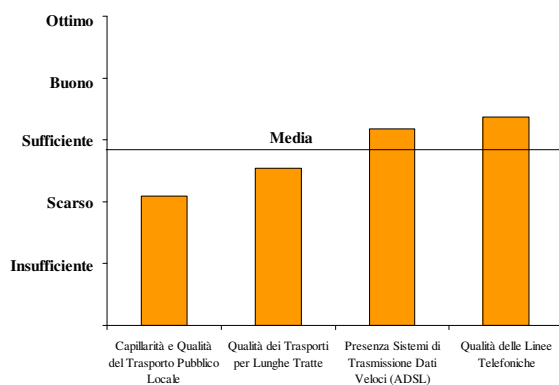


Fig. 6. Trasporti e telecomunicazioni: posizionamento competitivo

Fonte: Analisi Inside Partners

Le infrastrutture per i trasporti e le telecomunicazioni permettono il trasferimento in maniere veloce ed efficiente di persone, prodotti e dati attraverso il distretto e tra il distretto e il resto del mondo.

Per un distretto tecnologico la possibilità di comunicare e trasferire dati in tempo reale con altre strutture similari a livello globale è una condizione necessaria per lo sviluppo della ricerca, così come la facilità per i ricercatori di incontrare i propri corrispondenti e scambiare direttamente considerazioni e risultati.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- capillarità e qualità del trasporto pubblico locale
- qualità dei trasporti per lunghe tratte
- presenza sistemi di trasmissione dati veloci (adsl)
- qualità delle linee telefoniche

I risultati evidenziano che mentre le infrastrutture IT sono sufficientemente all'altezza, non altrettanto vero è per le infrastrutture di trasporto.

Molto vi è da fare per le amministrazioni locali per migliorare i trasporti locali, riducendo quindi i tempi di spostamento delle risorse dedicate alla ricerca.

Capitale umano

Buona la preparazione universitaria, ma mancano manager qualificati e soprattutto con esperienza internazionale.

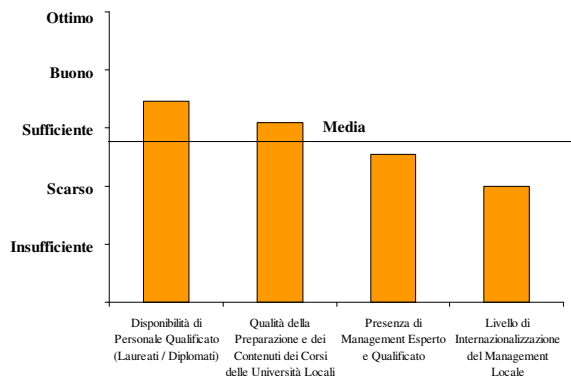


Fig. 7. Capitale umano: posizionamento competitivo

Fonte: Analisi Inside Partners

Il personale ben preparato ed esperto è forse il fattore critico più importante per la crescita e lo sviluppo dell'innovazione in ogni azienda e in ogni settore, quindi in particolare per un distretto tecnologico, dove il prodotto è dato da innovazione e ricerca.

La competitività del distretto dipenderà quindi da come la regione sarà in grado di far crescere e gestire il proprio capitale umano, soprattutto se consideriamo che negli Stati Uniti la percentuale dei laureati sul totale della forza lavoro all'interno dei distretti tecnologici supera l'85%, con oltre il 20 % in possesso di laurea superiore, come dottorato di ricerca o master.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- disponibilità di personale qualificato (laureati / diplomati)
- qualità della preparazione e dei contenuti dei corsi delle università locali
- presenza di management esperto e qualificato
- livello di internazionalizzazione del management locale

In generale gli intervistati sono stati tutti d'accordo sul livello di preparazione delle università locali, riconoscendo alle strutture esistenti una buona preparazione scientifica.

La carenza all'interno del distretto non è legata alla presenza di giovani ricercatori in grado di partecipare attivamente alla ricerca, bensì alle figure manageriali in grado di guidarne lo sviluppo e la crescita.

Mancano, a detta degli intervistati, manager esperti e qualificati che possano dirigere i giovani ricercatori e portare le società a livello di eccellenza, e soprattutto mancano manager con esperienza internazionale. I settori ad alto contenuto tecnologico hanno bisogno di manager con esperienza internazionale, perché la ricerca non è un fatto locale, ma sempre più globalizzato. Se non ci sono manager italiani, questi vanno ricercati all'estero e invogliati a trasferirsi assieme alle proprie famiglie per iniziare un processo di trasferimento di esperienza, vitale alla futura competitività del distretto.

Ambiente imprenditoriale

Lo scarso ambiente imprenditoriale su tutti i fronti, non permette la nascita di nuove iniziative di successo

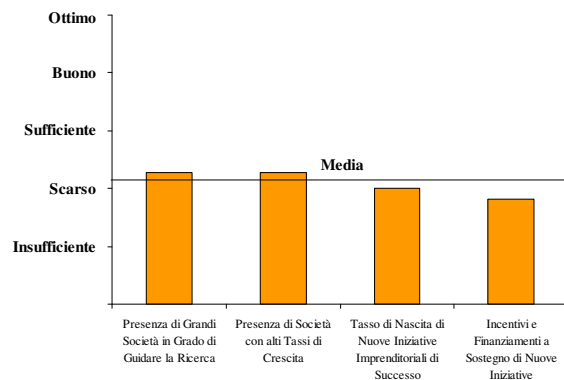


Fig. 8. Ambiente imprenditoriale: posizionamento competitivo

Fonte: Analisi Inside Partners

Un ambiente può essere definito imprenditoriale quando è di supporto allo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali.

Nello specifico caso di un distretto tecnologico abbiamo un ambiente imprenditoriale di successo quando le opportunità, date da nuove idee e dalla relativa proprietà intellettuale, riescono a trovare le risorse necessarie, siano esse persone, capitali, informazioni, e danno vita a start-up di successo.

Per generare opportunità è necessaria la presenza di grandi società e istituti di ricerca che siano base per la proliferazione di nuove idee; per svilupparle sono necessarie risorse umane e capitali.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- presenza di grandi società in grado di guidare la ricerca
- presenza di società con alti tassi di crescita
- tasso di nascita di nuove iniziative imprenditoriali di successo
- incentivi e finanziamenti a sostegno di nuove iniziative

Il commento mediamente negativo da parte di tutti gli intervistati da adito ad alcune riflessioni.

Considerando infatti la presenza nell'area di diverse grandi società farmaceutiche internazionali, si deve dedurre che, come da più parti denunciato, le grandi società in Italia non fanno più ricerca e di conseguenza la loro presenza fisica rischia di non essere di reale sostegno allo sviluppo e alla crescita di nuove attività.

Se il privato non risulta essere di sostegno, non migliore è tuttavia la situazione del pubblico.

La mancanza di fiducia nella reale opportunità di dar vita a iniziative di successo da parte degli intervistati dovrà tradursi necessariamente in un monito per le amministrazioni locali e nazionali. L'Italia investe

troppo poco in ricerca rispetto agli altri paesi evoluti, e questo fattore negativo rischia non solo di bloccare la crescita nel presente e nell'immediato futuro, ma soprattutto rischia di creare un atteggiamento demotivato rassegnato, molto più difficile poi da sradicare.

Trasformazione della Ricerca in Impresa

Difficile il trasferimento tecnologico anche a causa della burocrazia che limita gli start up universitari

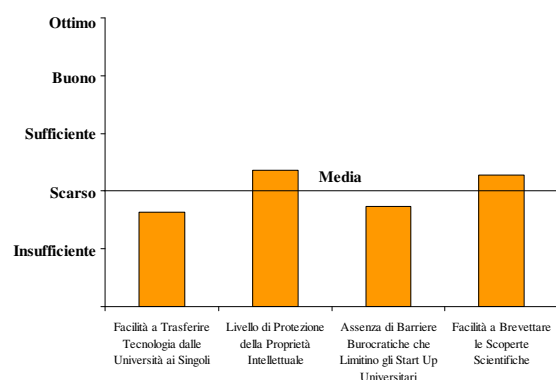


Fig. 9. Trasformazione della ricerca in impresa: posizionamento competitivo

Fonte: Analisi Inside Partners

La ricerca è ovviamente alla base dell'innovazione, ma a meno che possa effettivamente essere trasferita nel mercato, i benefici per l'economia locale sono limitati. Il trasferimento tecnologico è quel processo attraverso il quale si individuano, si creano, e si sviluppano proprietà intellettuali che hanno potenziali applicazioni commerciali. Queste applicazioni sono il frutto di ricerche condotte all'interno delle più svariate realtà di ricerca, quali università, istituti di ricerca o laboratori di grandi società farmaceutiche.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- facilità a trasferire tecnologia dalle università ai singoli

- livello di protezione della proprietà intellettuale
- assenza di barriere burocratiche che limitino gli start up universitari
- facilità a brevettare le scoperte scientifiche

La situazione percepita dagli intervistati presenta un quadro in cui se da un lato la proprietà intellettuale della ricerca è mediamente protetta e non vi è estrema difficoltà a brevettare le proprie scoperte, dall'altro la burocrazia e la mancanza di uffici all'interno delle università preposti al trasferimento tecnologico, rendono il processo complesso e difficile.

Bisogna considerare che spesso per dei ricercatori, non usi alla burocrazia, attività mediamente complesse possono risultare delle barriere insormontabili. È compito delle università strutturare degli uffici che seguano i propri ricercatori in tutte le fasi del processo di trasferimento tecnologico, come già avviene nei più importanti atenei mondiali, e nel caso in cui questi uffici già esistano, far sì che la loro esistenza sia conosciuta in maniera diffusa.

Infrastrutture intellettuali

Gli istituti di ricerca non collaborano sufficientemente con le imprese e non sono sufficientemente sostenuti da incubatori e borse di studio.

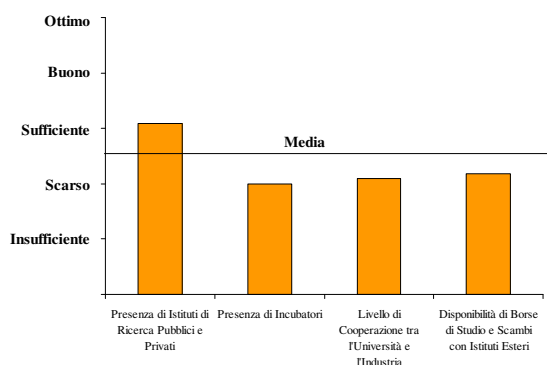


Fig. 10. Infrastrutture intellettuali: posizionamento competitivo

Fonte: *Analisi Inside Partners*

All'interno di un distretto tecnologico si possono trovare tre principali tipologie di centri di ricerca e sviluppo che contribuiscono alle strutture intellettuali del distretto: le università, che formano la spina dorsale di un distretto tecnologico di successo, gli istituti di ricerca statali e le istituzioni private, che danno sostegno e risorse aggiuntive all'innovazione. Queste istituzioni hanno spesso forti legami con le università, come avviene in California tra l'Università di California e altri enti pubblici e privati, ma anche in Italia, dove l'Università di Siena collabora attivamente con la società Chiron.

Molte delle società leader nella ricerca negli Stati Uniti sono attualmente concentrate nelle aree circostanti le migliori università.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- presenza di istituti di ricerca pubblici e privati
- presenza di incubatori
- livello di cooperazione tra l'università e l'industria
- disponibilità di borse di studio e scambi con istituti esteri

Nel caso del Lazio, gli intervistati sono tutti d'accordo sulla presenza di centri di ricerca di eccellenza, siano essi pubblici o privati. Viene tuttavia denunciata una scarsa tendenza a fare sistema, a far sì che le università pubbliche e i privati collaborino in maniera pro-attiva per lo sviluppo di un sistema comune.

Qualità della vita

La bellezza paesaggistica e la disponibilità delle persone innalzano la qualità della vita, nonostante l'alto costo della vita e la difficoltà di trovare lavoro

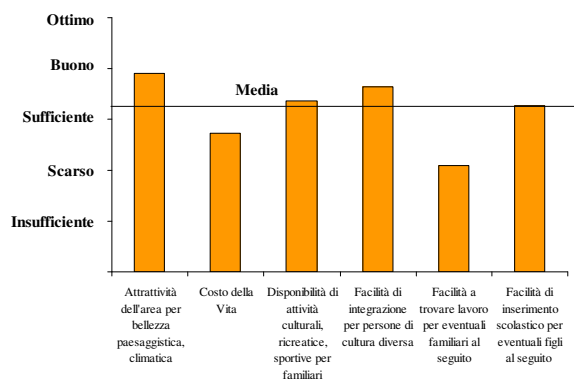


Fig. 11. Qualità della vita: posizionamento competitivo

Fonte: Analisi Inside Partners

La qualità della vita è una misura aggregata di molti differenti criteri. Secondo l'Istituto Tagliacarne le province del Lazio non sono posizionate molto bene in graduatoria nazionale per qualità della vita.

In particolare, con riferimento alle province di Roma e Latina, dove risiedono la maggior parte delle aziende del distretto, il risultato migliore viene conseguito dall'indice de Il Sole 24 Ore, che colloca la provincia di Roma al 19-esimo posto (in flessione rispetto al 14-esimo posto del 2004). Decisamente più severi i pareri forniti da Italia Oggi (47-esimo posto) e Legambiente che pone Roma al 68-esimo posto in discesa rispetto al precedente 55° posto della graduatoria dell'indice a livello nazionale.

Tutti gli indici posizionano invece Latina a livelli bassi della classifica. Il risultato più significativo viene fatto segnare nell'indice de Il Sole 24 Ore ove l'area consegue il 74° posto (peraltro in discesa di dieci posizioni rispetto al 2004). Per Legambiente Latina si colloca nel panorama nazionale all' 81° posto mentre Italia Oggi la colloca al 79-esimo posto.

L'attrattività della regione è un fattore di grande importanza per le società che vi risiedono. Infatti influenza particolarmente la capacità di una società di assumere dipendenti e ha ripercussioni sulle scelte di aree che i top manager sono chiamati a fare per nuovi insediamenti.

Possiamo quindi comprendere come sia ovvio l'interesse per il distretto che l'area della regione mantenga e anzi rinforzi la propria qualità della vita.

In particolare agli intervistati è stata chiesta una valutazione rispetto ai seguenti argomenti:

- attrattività dell'area per bellezza paesaggistica, climatica
- costo della vita
- disponibilità di attività culturali, ricreative, sportive per familiari
- facilità di integrazione per persone di cultura diversa
- facilità a trovare lavoro per eventuali familiari al seguito
- facilità di inserimento scolastico per eventuali figli al seguito

Unanime il consenso degli intervistati sulla qualità della vita nel Lazio, tuttavia l'indicazione scende notevolmente quando si trattano argomenti legati alla facilità a trovare lavoro per i propri familiari e al costo della vita.

Sarà importante per le amministrazioni cercare di risolvere questi problemi che rischiano di rendere vane quelle caratteristiche positive che la regione ha naturalmente.

Conclusioni

I risultati mediamente bassi delle interviste non devono dare adito a facile sconforto. Bisogna infatti considerare che il fattore psicologico induce gli intervistati spesso ad avere una visione più pessimistica della realtà di quanto questa non sia.

Tuttavia i risultati devono essere considerati dalle amministrazioni pubbliche competenti come base di un processo che può portare il distretto tecnologico della regione a livelli competitivi tipici dei grandi distretti mondiali.

Le basi per creare una realtà “best practice” ci sono, ora è necessario strutturare un piano di sviluppo che partendo dalla realtà evidenziata nella presente ricerca, individui le attività che ne aiutino lo sviluppo.

Inside Partners è una società di advisory strategica indipendente focalizzata nel sostenere le aziende italiane nel processo di crescita, sviluppo e apertura ai mercati internazionali, e a fornire assistenza strategica a quegli investitori che decidano di contribuire finanziariamente al processo.

Inside Partners si caratterizza in maniera diversa dalle altre società di advisory essendo in grado di offrire:

- **Alto livello di qualità:** tutti i professionisti provengono da alcune tra le più importanti società internazionali di consulenza di direzione e corporate finance e hanno conseguito un MBA presso una delle più importanti Business School internazionali (INSEAD, Wharton, London Business School...)
- **Copertura Globale:** abbiamo sviluppato un network di alleanze strategiche con importanti società estere di advisory indipendenti, con le quali collaboriamo continuamente formando team che includono professionisti di diverse nazioni.
- **Flessibilità:** la nostra struttura leggera ci permette di adattarci a qualunque richiesta dei clienti.
- **Competitività:** non abbiamo costi fissi che devono essere ribaltati sui clienti.

Inside Partners assiste i propri clienti nelle seguenti attività:

- **Transaction Services / M&A**
 - Identificazione dei target e valutazione
 - Business Due Diligence
 - IPO Advisory
- **Corporate Strategy**
 - Valutazione di possibili opzioni di crescita
 - Diversificazione prodotto/servizio
 - Crescita geografica
 - Crescita per vie esterne
 - Make vs. Buy
 - Analisi di mercati potenziali e definizione delle strategie d'entrata
 - Ricerca di potenziali partner o target per acquisizioni
 - Strategic Sourcing
- **Sviluppo di Distretti e Marketing Territoriale**
 - Sviluppo e organizzazione di Distretti
 - Supporto all'internazionalizzazione
 - Marketing territoriale
 - Ricerca di Investitori Diretti Esteri
 - Studi di Settore

www.inside-partners.com

