

# Le ricadute territoriali della ricerca: il caso dell'Università del Salento

di

*Giuseppe Calignano*, Università del Salento

*Cosimo Alessandro Quarta*, Università del Salento

In un contesto come quello meridionale - rappresentato nel presente caso di studio dal sistema territoriale jonico-salentino, articolato nelle province di Lecce, Brindisi e Taranto - l'università ha l'obbligo di rivestire un ruolo di primo piano, soprattutto in virtù dei più recenti (e tuttora in atto) processi di trasformazione socio-culturale, istituzionale, tecnico-scientifica ed economico-produttiva. Naturalmente, tale ruolo non può prescindere dalla qualità delle funzioni collegate alle sue due missioni tradizionali, identificate con la promozione e l'avanzamento della ricerca e con la formazione di competenze rivolte ad una società complessa e in continua evoluzione. Tuttavia, crediamo che un'università pubblica non possa abdicare alla *terza missione* che le più recenti istanze in ambito evoluzionista le prospettano. In tal senso, diventano fattori cruciali la valorizzazione delle potenzialità dell'università, anche in senso commerciale, e la creazione di nuove idee che abbiano contenuti applicativi, capaci di promuovere l'innovazione e lo sviluppo dell'intero sistema socio-economico di riferimento (Etzkowitz, 1997; Leydersdoff, Etzkowitz, 1998). Eppure, nonostante l'importanza di questa funzione, gli strumenti e i modelli di indagine utilizzati in letteratura per misurare la rilevanza territoriale della ricerca prodotta negli atenei sono spesso insoddisfacenti.

In questo articolo presentiamo i risultati di una indagine condotta sul campo e con riferimento al caso specifico dell'Università del Salento, che utilizza per la prima volta l'analisi delle commesse di ricerca come strumento per la misurazione del trasferimento tecnologico. A nostro avviso, infatti, proprio le commesse di ricerca sono particolarmente idonee a descrivere con precisione e dettaglio *quanta* ricerca prodotta all'interno delle mura accademiche possa trasformarsi in impulso per l'innovazione a livello territoriale.

Difatti, se da un lato è difficile stabilire *a priori* quali possano essere i prodotti della ricerca più utili per i soggetti pubblici e privati esterni ad un ateneo, d'altra parte non è certamente sbagliato presupporre che i valori di scambio decisi dal mercato (*prestazione vs corrispettivo economico*) possano fornirci una misura adeguata e coerente per valutare *se e quanto* sia interessante la ricerca prodotta da un'università per i soggetti che possono beneficiarne. Inoltre, tenuto conto degli obiettivi geografici del presente lavoro, l'indagine sul conto-terzi (1) consente di rivelare anche dove questi beneficiari sfruttano la ricerca, il *know-how* o la semplice conoscenza acquistata dall'università. L'utilità di questa mappatura è ben evidente se si vuole comprendere in che misura il sistema territoriale di riferimento di una data università abbia utilizzato la conoscenza che a diverso titolo è stata prodotta tra le mura accademiche o se, al contrario, ad avvantaggiarsene siano stati soggetti pubblici e privati di altri territori.

In verità, non è la prima volta che nell'ambito delle scienze regionali si utilizzano i legami contrattuali tra soggetti diversi per valutare il grado di connessione tra due loca-

lità (Rossi et al., 2007). La novità del nostro approccio consiste nell'utilizzare il valore economico dei contratti come misura dell'*intensità* del flusso di conoscenza (e, conseguentemente, del grado di *networking*) che si stabilisce tra due soggetti e due località. Nella fase attuale, in cui la tecnologia influenza in maniera decisiva l'insediamento delle attività economiche, la topologia dello spazio è più che in altre epoche formata da nodi e centri (Castells, 2004), entrambi definiti dalle reti, dove i centri sono collegati a luoghi specifici con specifiche condizioni sociali e culturali e i nodi rappresentano la collocazione di importanti funzioni strategiche che costruiscono sia una serie di attività localmente costituite sia organizzazioni attorno alle funzioni chiave del *network*. Le reti, poi, possono essere molteplici e a diversi livelli e sono costituite non già dalle infrastrutture che collegano centri e nodi (strade, ferrovie, rotte aeree, internet), ma da flussi di informazioni che su di esse viaggiano (Taylor, 2001).

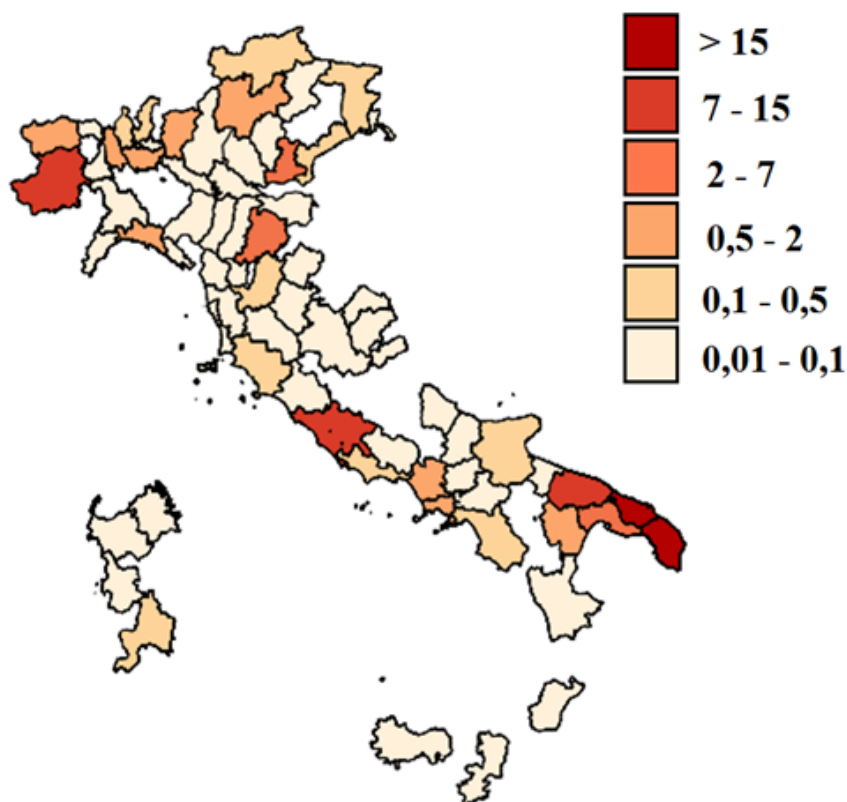
Se accettiamo questo approccio, ormai largamente diffuso nella letteratura geografica, non è difficile ammettere che la prestazione accademica su commissione costituisce il flusso di conoscenza che lega due nodi e che il corrispettivo economico che il beneficiario della prestazione è disposto a pagare misura il *valore di servizio* del flusso stesso.

### (i) Il caso dell'Università del Salento: i risultati della ricerca

Nel periodo compreso tra il 2008 e il 2012, l'Università del Salento ha stipulato 1.591 contratti di ricerca o consulenza con soggetti pubblici e privati, per un valore economico complessivo di 10.556.856,78 euro. Il 77,3% di questi contratti è stato sottoscritto con individui o imprese appartenenti al settore privato, per un totale di 7.716.978,91 euro e una media di 6.273,96 euro per prestazione. Tuttavia, il valore dei contratti dei soggetti appartenenti al settore pubblico, pur rappresentando appena il 22,7% del totale, è stato pari a 2.839.877,97 euro. Ciò significa che il valore medio di ogni contratto del settore pubblico è stato di 7.866,69 euro, ossia circa 1.600 euro in più rispetto al settore privato. Tale risultato è stato determinato dalla frammentazione in centinaia di piccole prestazioni eseguite da singoli individui e piccolissime imprese del settore privato. Limitando l'analisi ai soli soggetti privati, infatti, si contano 867 contratti con importo inferiore o uguale ai 250 euro; una cifra che sale fino a 1.186 unità se si comprendono le commesse fino a 1.000 euro. Ciò significa che i contratti fino a 1.000 euro sottoscritti da soggetti privati incidono in termini prettamente numerici per il 74,6% del totale. Coerentemente con le premesse teoriche, abbiamo utilizzato tutti i dati raccolti per realizzare una matrice con i 1.591 contratti sottoscritti dalle varie strutture dell'Università del Salento tra il 2008 e il 2012 ed abbiamo attribuito un valore di servizio all'intero ammontare delle prestazioni pari a 100. In questo modo abbiamo realizzato un ranking delle Province beneficiarie delle prestazioni universitarie. L'elaborazione dei dati raccolti ci consente di affermare che gran parte della ricerca (e relative attività) commissionata all'Università del Salento è rimasta nel territorio di riferimento dell'Ateneo. Infatti, il valore di servizio complessivo del sistema territoriale jonico-salentino (province di Lecce, Brindisi e Taranto) equivale a 43. Nello specifico, il dato di Taranto è stato meno significativo rispetto alle attese e soltanto di poco superiore a quello di Bologna. Sulla base del tradizionale legame tra l'area jonica e il

capoluogo regionale, possiamo ipotizzare che sia Bari il principale riferimento universitario per le imprese e le istituzioni della provincia di Taranto.

Figura 1: Distribuzione del valore di servizio per Provincia (2008-2012)



Fonte: elaborazione degli autori su dati dell'Università del Salento (2013)

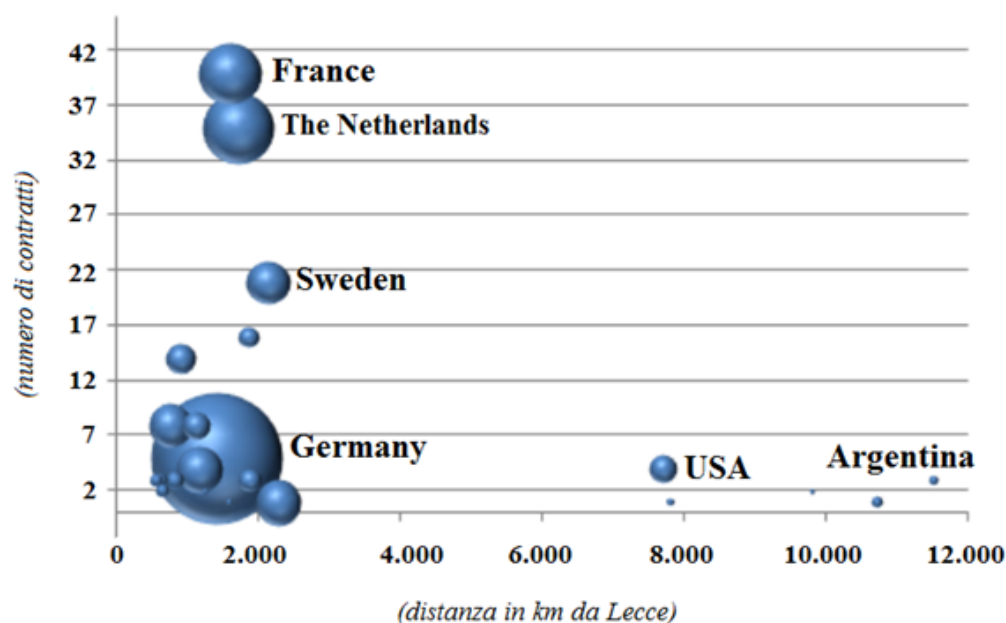
La carta tematica in Fig. 1 mostra in maniera immediata le aree dove si è concentrato il *valore di servizio* determinato dall'attività di ricerca su commissione dell'Università del Salento e rivela non soltanto l'intensità delle *relazioni transazionali* tra l'ateneo salentino e le diverse province italiane, ma anche quali sono i territori che si servono della ricerca prodotta a Lecce.

I dati relativi a Bari (10) e a Roma (12,5) sono particolarmente interessanti. In particolare, il risultato di Roma è spiegabile soprattutto con la presenza nella capitale di grandi gruppi industriali (Finmeccanica ed Enel su tutti) e importanti organizzazioni pubbliche.

Un discorso a parte merita il dato che riguarda i contratti con imprese ed istituzioni straniere: il valore di servizio totale rintracciabile al di fuori dei confini nazionali è stato di poco superiore a 8 (quinto posto nel *ranking* generale). Tale risultato è distribuito tra

diversi Paesi, anche extraeuropei, come mostrato in Figura 2.

Figura 2: Rappresentazione del valore economico delle commesse estere (per numero di contratti e distanza da Lecce, 2008-2012)



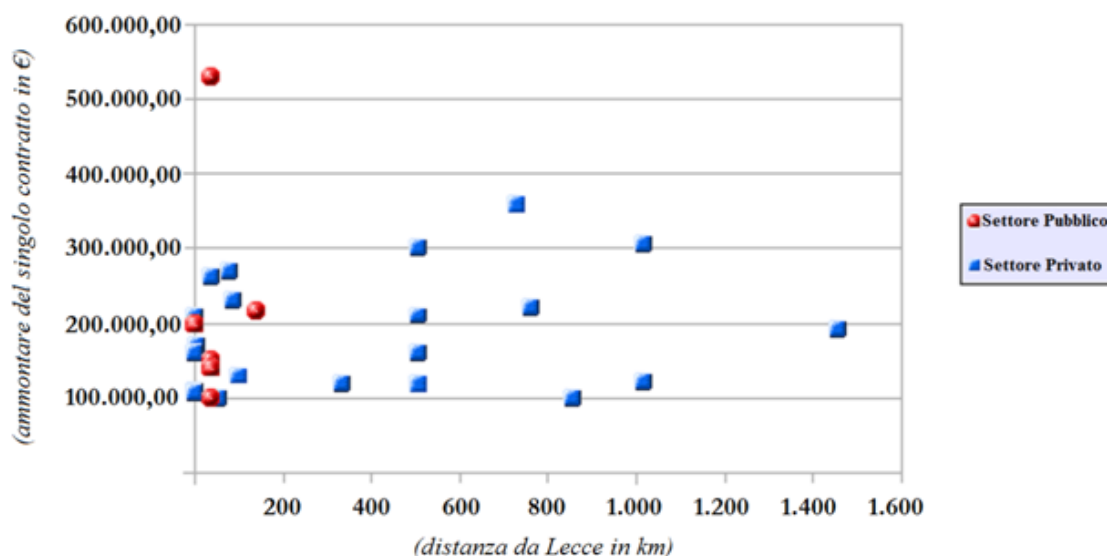
Fonte: elaborazione degli autori su dati dell'Università del Salento (2013)

Il rilevante *valore di servizio* riferito alla Germania - più o meno sullo stesso livello di Taranto - è influenzato da due cospicui incarichi della Volkswagen. Tuttavia, se andiamo a guardare il semplice numero di contratti sottoscritti, la Francia (con 40 commesse), l'Olanda (35), la Svezia (21), la Spagna (16) e l'Austria (14) precedono di gran lunga la posizione tedesca (5 commesse).

Passando a considerare il valore economico delle commesse, i contratti con un importo pari o superiore a 100.000 euro stipulati tra l'Università del Salento e i suoi committenti pubblici e privati sono stati soltanto 28, ma il loro ammontare complessivo ha superato i 5 milioni di euro e rappresenta il 51,9% dell'importo complessivo del contro-terzi dell'ateneo salentino nel periodo 2008-2012. In altri termini, ciò significa che in appena 28 contratti troviamo concentrata oltre la metà del *know-how* e della conoscenza trasferiti. Nello stesso tempo, però, la distribuzione dei committenti segue *pattern* apparentemente diversi a seconda del fatto che si tratti di enti pubblici o privati. Nel primo caso, delle prime 6 commesse pubbliche per valore economico (uguale o superiore a 100.000 euro), 4 provengono dalla provincia di Brindisi e una da Lecce e, nel complesso, i committenti pubblici di Lecce, Brindisi e Taranto hanno affidato all'Università del Salento più di 1,8 milioni di euro per commesse di ricerca (pari al 64,4% della domanda pubblica totale). Nel secondo caso, bisogna scorrere la graduatoria dei contratti fino alla quarta posizione per trovare un committente privato jonico-salentino: una commessa di 270.000 euro proveniente dalla

provincia di Taranto, seguita da due contratti siglati a Brindisi (rispettivamente 260.000 e 231.000 euro) e da uno sottoscritto a Lecce (nona posizione, 208.000 euro circa). Nell'area jonico-salentina, in pratica, risultano 9 contratti su 22: di questi, 5 sono stati localizzati in provincia di Lecce, 3 a Brindisi e 1 a Taranto. I *research users* privati di Lecce, Brindisi e Taranto rappresentano il 21,2% della domanda privata totale, per un ammontare che ha superato 1,6 milioni di euro.

Figura 3: Localizzazione dei primi 28 contratti per valore economico (2008-2012)



Fonte: elaborazione degli autori su dati dell'Università del Salento (2013)

La Fig. 3 illustra in maniera nitida i precedenti ragionamenti: i principali clienti pubblici sono tutti localizzati vicino all'Università del Salento (entro i 200 km da Lecce), mentre i principali committenti privati sono distribuiti in un raggio di 1.500 chilometri. Ciò significa che mentre la ricerca svolta dall'Università del Salento appare ugualmente attrattiva tanto per le imprese locali, quanto per quelle esterne al sistema jonico-salentino, non si riscontra lo stesso tipo di comportamento e il medesimo interesse per ciò che concerne gli enti pubblici esterni. Ciò dipende senza dubbio dal fatto che gli enti pubblici locali vedono l'Università del Salento come un interlocutore privilegiato per ricerche e consulenze di alto profilo; tuttavia, è verosimile che queste importanti *relazioni transazionali* siano motivate anche da una alleanza strategica tra due tipi di organizzazioni che operano a vantaggio dello stesso territorio, come sostengono diversi autori che si sono già occupati dell'argomento (Caldwell, 2002; Gibb, Hannon, 2006).

## (ii) Conclusioni

Ai fini della nostra ricerca e per le premesse teoriche assunte alla base del presente lavoro, il caso dell'Università del Salento dimostra come il valore economico delle commesse di

ricerca conto terzi siano non solo rappresentative dell'importanza dell'investimento gestito dall'ente accademico ma, presumibilmente, anche della ricaduta che questo produce sul territorio circostante in termini di competitività. La numerosità dei contratti tra l'Università e un determinato territorio, infatti, può indicare la presenza di un sistema di relazioni e la relativa *frequenza* delle interazioni, ma non sempre è utile per capire quanta innovazione sia stata effettivamente trasferita (*intensità dei flussi* di conoscenza che si generano tra l'università e il territorio di riferimento).

A tal proposito, dall'analisi qualitativa dei dati raccolti con riferimento al caso salentino emerge come le commesse dal valore economico più elevato (uguale o superiore a 100.000 euro) siano contraddistinte dalla costante presenza di settori science-based (aerospazio, meccanica e mecatronica, ICT, ecc.), servizi avanzati per le imprese (studi sperimentali, supporti scientifici, consulenza progettuale, monitoraggi; ecc.) e per il territorio (studio e valutazione della vulnerabilità sismica, monitoraggio dei reflui in mare, ecc.).

Sulla base dei dati acquisiti, dunque, risulta evidente che sono soprattutto i contratti di ricerca o consulenza di importo più elevato, in quanto bisognosi di *know-how* e capacità tecnologiche e infrastrutturali superiori, a costituire leve importanti di sviluppo per il territorio entro cui l'università opera. Essi, inoltre, agiscono in maniera incisiva tanto sulla qualità delle *relazioni transazionali* che intercorrono tra l'università e i *research users* quanto sul potenziale trasferimento di *know-how* e conoscenza a vantaggio della competitività delle imprese (evidentemente locali, ma non solo). Infine, un ulteriore risultato significativo della ricerca, che ha evidenti ricadute dal punto di vista sia politico che scientifico-metodologico, riguarda il fatto che questi contratti, nel caso di committenti privati, mostrano un quadro meno sbilanciato rispetto al settore pubblico sia per quanto riguarda il numero e il valore di servizio di contratti sia per ciò che concerne la distribuzione geografica dei committenti.

## Riferimenti bibliografici

Caldwell L.K. (2002), Public Administration-The New Generation Management in High-Information-Level Societies, in Vigoda E. (ed.), *Public Administration. An interdisciplinary critical analysis*, Marcel Dekker: New York/Basel, 151-176.

Castells M. (2004), An Introduction to the Information Age, in Webster F., Blom R., Karvonen E., Melin H., Nordenstreng K., Puoskari E. (eds.), *The Information Society Reader*, London, New York: Routledge, 138-149.

Gibb A.A., Hannon P. (2006), Towards the Entrepreneurial University?, *International Journal of Entrepreneurship Education*, 4: 73- 110.

Etzkowitz H. (1997), The Triple Helix: academy-industry-government relations and the growth of neo-corporatist industrial policy in the U.S. In: Campodall'Orto S. (ed.), *Managing Technological Knowledge Transfer*, EC Social Sciences COST A3, Vol. 4, EC Directorate General, Science, Research and Development, Brussels.

Leydesdorff L., Etzkowitz H. (1998), The Triple Helix as a model for innovation studies, *Science & Public Policy*, 25, 3: 195-203.

Rossi E.C., Beaverstock J.V., Taylor P. J. (2007): Transaction links through cities: 'decision cities' and 'service cities' in outsourcing by leading Brazilian firms, *Geoforum*, 38: 628-642.

Taylor P.J. (2001): Specification of the World City Network, *Geographical Analysis*, 33, 2: 181-194.

## Note

[1] In questo studio, per conto terzi intendiamo tutti gli accordi di natura commerciale (commesse, contratti, convenzioni) che hanno ad oggetto una prestazione di ricerca, studio o consulenza da parte dell'università, come disciplinato da un apposito regolamento approvato dall'Università del Salento nel 2008.