

Indice

1	Introduzione	1
1.1	Le competenze in materia di trasferimento tecnologico	1
1.1.1	Le istituzioni che generano conoscenza e tecnologia	2
1.1.2	Le istituzioni che devono trasferire conoscenza e tecnologia	4
1.1.3	Le istituzioni che acquistano conoscenza e tecnologia	5
1.2	Struttura del libro	7
1.3	Una nota personale	8
2	Invenzioni accademiche e trasferimento tecnologico	11
2.1	Delimitazione del campo d'indagine: il significato di trasferimento tecnologico	11
2.1.1	Un quadro d'insieme	13
2.2	La titolarità delle invenzioni accademiche e gli enti pubblici di ricerca	15
2.2.1	Le invenzioni dei dipendenti pubblici e le altre creazioni intellettuali a contenuto tecnologico	17
2.2.2	Questioni aperte	21
2.2.3	L'autonomia universitaria e il suo ruolo. I regolamenti interni	23
2.2.4	Strumenti negoziali per gestire la titolarità	25
2.3	Iniziative italiane ed europee: come sta evolvendo la realtà del trasferimento tecnologico	27
2.4	Gli indicatori e le rilevazioni di performance	32
3	L'organizzazione degli Uffici di Trasferimento Tecnologico	41
3.1	Definizione di Ufficio di Trasferimento Tecnologico	41
3.2	Ciclo di vita e fasi di un TTO	43
3.3	Ruolo e posizionamento	46
3.4	Mission e obiettivi	49
3.5	Strutture e forme organizzative	51

3.6	Modello e macroprocessi	53
3.7	Il processo di protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale	57
3.7.1	Identificazione della PI	58
3.7.2	Deposito domanda di brevetto	59
3.7.3	Valorizzazione del brevetto (out licensing)	60
3.7.4	Marketing	60
3.7.5	Evoluzione organizzativa: da In ad OUT	61
3.7.6	Negoziiazione	62
3.8	Il processo di creazione di impresa – spin-off	63
3.9	Il processo di Contract Research Negotiation	68
3.10	Il processo per la difesa legale di un brevetto	75
3.11	Strumenti	78
3.11.1	Disclosure Form	78
3.11.2	Disclosure Form spin-off	83
3.12	Figura professionale e competenze	85
4	Strategie e modelli contrattuali per il trasferimento tecnologico	89
4.1	Gli usi della proprietà intellettuale e lo sfruttamento mediante contratto. Un possibile percorso di lettura	89
4.2	Gli usi della proprietà intellettuale	91
4.3	La gestione della proprietà intellettuale come gestione del rischio ..	94
4.3.1	Il caso particolare dei prodotti farmaceutici	96
4.3.2	Il rischio di contraffazione e la <i>freedom of operation</i>	98
4.4	Usi della proprietà intellettuale in rapporto alla strategia aziendale ..	99
4.5	Prima del contratto	100
4.5.1	Due forme di marketing. Il <i>push</i> tecnologico e il <i>demand pull</i> ..	103
4.5.2	Determinanti della decisione di acquisire proprietà intellettuale. La <i>due diligence</i> sulla proprietà intellettuale ..	104
4.6	Verso il contratto	107
4.6.1	<i>Patenting e inventing around</i> . Il concetto di BATNA	107
4.6.2	La conclusione del contratto mediante negoziazione	121
4.6.3	La conclusione del contratto mediante i sistemi di aste di proprietà intellettuale	125
4.6.4	La gestione della riservatezza	126
4.7	Dentro il contratto	128
4.7.1	L'oggetto contrattuale in rapporto al contenuto dei diritti di proprietà intellettuale	129
4.7.2	Tipologie di licenza in rapporto all'esclusiva	131
4.7.3	I miglioramenti della tecnologia licenziata e la proprietà intellettuale derivata	134
4.7.4	Gratuità e corrispettivi	136
4.7.5	I corrispettivi fissi	139
4.7.6	I corrispettivi variabili	140
4.7.7	I corrispettivi da sub-licenza	142

4.7.8	La disciplina delle garanzie e le clausole di indennizzo	143
4.7.9	Le clausole di non contestazione	144
4.7.10	Il monitoraggio del licenziatario e l' <i>audit</i>	144
4.8	Conclusioni	145
5	Le imprese spin-off della ricerca pubblica	149
5.1	Le imprese spin-off come strumento di valorizzazione dei risultati della ricerca pubblica	149
5.2	Verso una definizione di impresa spin-off	152
5.3	L'evoluzione del fenomeno in Italia	157
5.4	Le analisi empiriche sulle spin-off in Italia	160
5.4.1	Le indagini passate	160
5.4.2	L'indagine empirica più recente: MSE (ex IPI) – Scuola Superiore Sant'Anna	163
5.5	Gli elementi caratterizzanti le imprese spin-off della ricerca	166
5.5.1	I ricercatori/fondatori e le loro motivazioni	172
5.6	Il rapporto con gli EPR	175
5.6.1	Le motivazioni degli EPR	175
5.6.2	Normative nazionali ed accreditamento delle spin-off nei singoli EPR	177
5.6.3	Situazioni di incompatibilità, conflitto d'interesse e concorrenza sleale	184
5.7	Le diverse tipologie di spin-off e l'evoluzione verso una nuova generazione di imprese	187
5.7.1	Quantità o qualità?	192
5.7.2	Gli ostacoli alla crescita	193
5.7.3	La triplice natura della "valle della morte"	198
5.7.4	Il fabbisogno finanziario delle imprese spin-off	199
5.7.5	I fattori determinanti la crescita	200
5.8	Conclusioni: le prospettive e gli obiettivi per il futuro	207
	Indice analitico	217

La gestione del trasferimento tecnologico

Strategie, modelli e strumenti

Conti, G.; Granieri, M.; Piccaluga, A.

2011, IX, 218 pagg., Softcover

ISBN: 978-88-470-1901-0