

## L'EXPERIÈNCIA NORDAMERICANA

# Transferència de tecnologia 2.0

Obrir la transferència de tecnologia a la xarxa redueix temps i costos, però perd la qualitat que comporta les relacions personals d'una xarxa basada en un territori determinat. La visita al cor d'un dels territoris més ben preparats per a la innovació: l'àrea de Boston, on es troben institucions tan mundialment reconegudes com Harvard, MIT, etc., permet reflexionar sobre aquesta dicotomia.

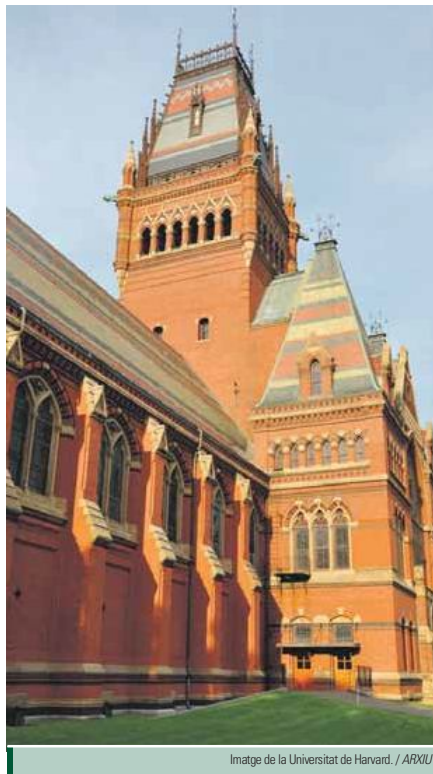
**Dr. Jordi Mas**  
**Tecnocampus**  
**Mataró**

móns (recerca i empresa) de manera excel·lent. Els contactes es redueixen gairebé a una zona concreta, i si aquell territori és potent, doncs els èxits estan garantits.

De manera similar es mostra Aaron D. Schwartz de l'Oficina de Llicències de Tecnologia del Massachusetts Institute of Technology (MIT). "Al MIT", comenta Schwartz, "és a la cafeteria on es poden trobar habitualment alguns premis Nobel i alguns que aviat ho seran, i establir contactes de qualitat". El que és important al MIT, on la capacitat per crear empreses tecnològiques es respira a l'ambient, és que quedi ben diferenciada la recerca d'excel·lència i l'emprenedoria tecnològica. "És una norma que els investigadors no puguin treballar directament a les empreses que es creen amb una tecnologia desenvolupada per ells" ens confirma Schwartz.

"Sempre caldrà el contacte humà, el coneixement personal, per tal de traslladar els resultats de la recerca científica a les empreses." Així de taxativa es mostra Michal Preminger, doctora en biomedicina i amb un MBA, com a directora executiva de la Office of Technology Development de la Harvard Medical School, als Estats Units. Ella ha treballat per diverses empreses farmacèutiques (Lucent Technologies, Protein Therapeutics, etc.), a més d'haver creat la seva pròpia empresa i fa ja uns anys que es dedica a donar suport als investigadors d'una de les universitats més prestigioses del món per a crear empreses i contactar amb grans multinacionals que vulguin explotar les seves noves tecnologies. Habitualment, Michal es reuneix amb els executius de les empreses biotecnològiques i farmacèutiques de l'àrea de Boston, on es concentra gran part de la recerca biomèdica a la costa est dels Estats Units. Amb ells ha establert una xarxa de contactes personals que fa que les recomanacions, els dubtes i les qüestions es plantegin en un clima de confiança mútua. Establir una xarxa com aquesta és un dels mecanismes tradicionals de traslladar la recerca a l'empresa. Tanmateix, això només es pot fer en aquells indrets del món on conviuen ambdós

Tanmateix, les noves tecnologies i la globalització estan canviant dràsticament el panorama de la transferència del coneixement. No només succeeix que el coneixement digitalitzat pot viatjar arreu del món en segons, o que qualsevol persona pot difondre coneixement a molts altres. Amb algunes propostes interessants de transferència de coneixement online està passant que es comparteix el know-how, i aquest fenomen es trasllada a una nova dimensió. Un exemple és el pioner Innocentive.com. Es defineixen com una iniciativa basada en l'open innovation i el crowdsourcing, dues innovacions socials que demostren que el talent pot venir d'arreu i que es pot compartir. Com ells mateixos es defineixen, Innocentive (www.innocentive.com) és el mercat de solucions als



Imatge de la Universitat de Harvard. / ARXIU

problemes plantejats més gran del món. "Open innovation" és un concepte creat inicialment per Henry Chesbrough i que es fonamenta en què l'origen de les innovacions a les organitzacions no prové només de dins, sinó que a fora hi ha molts agents que poden contribuir a innovar. De la mateixa manera, els desenvolupaments propis cal obrir-los a l'exterior, ja que així en traurem més profit que si el llicenciem en exclusiva a un sol soci. El crowdsourcing es basa en considerar el públic en general com a font de noves idees i solucions als teus problemes. Les empreses, institucions i organitzacions no lucratives posen a la xarxa problemes del seu funcionament, dels seus productes, serveis o programes i qualsevol persona pot contribuir proposant solucions, en

**El crowdsourcing es basa en considerar el públic en general com a font de noves idees i solucions als teus problemes**

molts casos amb una qualificació econòmica. És evident que d'aquesta manera els costos associats a la innovació de l'organització i al temps necessari es redueixen. Des del 2001, més de 250.000 persones han proposat alguna solució als problemes tecnològics plantejats. L'origen d'aquestes persones és molt divers ja que venen de més de 200 països diferents. Els premis que s'ofereixen per resoldre el problema van des de 5.000 dòlars a un milió de dòlars depenent de la complexitat del problema. Altres iniciatives com Presans (www.presans.com), més recents i d'origen francès, estan fent quelcom semblant però no han agafat l'embranchida d'Innocentive.

A nivell estrictament empresarial, les grans empreses com Hewlett Packard, amb el seu HP Lab Open Innovation Office i IBM, amb els seus Jam Events, entre d'altres, entenen ja que la innovació és molt més rendible si es fa de manera col·laborativa, essent els empleats, els proveïdors, els clients, etc. els veritables agents innovadors. Això ha representat per a les grans empreses un canvi cultural de gran magnitud. Acostumades a generar-se elles mateixes la seva propietat intel·lectual, no és fàcil dependre de gent externa, la majoria desconeguda, per a què et subministrin les noves idees del teu negoci. Des dels Bell Labs dels anys 1920s on es concentren els millors investigadors en física i les seves aplicacions en telefonia del moment; fins a l'actualitat, el món de la recerca i de les seves aplicacions comercials s'ha revolucionat. La implementació de les TIC a qualsevol aspecte de les nostres vides està permetent un nou concep-

te de transferència de tecnologia basada en Internet i les seves aplicacions: la transferència de tecnologia 2.0. Tot és obert per aplicar-ho i a la vegada per a contribuir a millorar-lo. De manera similar amb la programació de software en l'open source; l'exploració comercial dels resultats de la recerca ha de viure una nova etapa com a "open technology transfer".

Continuarà però obert el debat sobre què és primordial, allò local (els agents d'un mateix territori) o allò global (els agents presents a la xarxa). Casos com el d'Eduardo (Lalo) Álvarez, un mexicà que va anar a Boston a fer un màster al MIT, casat allà amb una espanyola, i creador d'una empresa de quioscs self-service, uns aparells extrafins que dispensen productes d'alt valor afegit: Vigix (www.vigix.com); demostren encara que el territori i les interrelacions que es poden establir entre els seus agents són una peça clau per a l'èxit. "Només aquí a Boston he pogut trobar inversors per al meu projecte; assessors empresarials de primer nivell; una formació acadèmica excel·lent i, encara que sembli estrany, un taller mecànic que m'ha solucionat el problema de deixar anar els productes sense que es mogui cap peça de maquinària a l'interior del quiosc", comenta Álvarez. Els avantatges que ofereix una zona com l'àrea de Boston reafirma l'importància del territori i dels seus agents per tal d'impulsar el desenvolupament econòmic. Molt probablement, serà una equilibrada combinació dels contactes personals locals i de l'obertura a la xarxa la que permetrà triomfar en l'àmbit de la transferència tecnològica i la creació d'empreses.