



Lluís Armengol,  
soci fundador de  
QGenomics



Francis Casado,  
Business Development  
Manager de Mobile  
Media Content



Jordi Janer,  
soci fundador  
de Voctro Labs

## Traspassar murs per contribuir al benestar social

Una de les missions principals de la Universitat és transferir el seu coneixement i crear sinergies amb el seu entorn. La UPF treballa decididament per impulsar aquest àmbit a través d'iniciatives innovadores.

— “Promoure la innovació i la transformació social. Hem de traspasar els murs de la institució, per crear sinergies amb la societat i contribuir així al seu benestar i a la creació de valor”. Amb aquesta frase, la UPF ha volgut deixar molt clar en el nou Pla Estratègic 2016-2025 la voluntat de convertir-se en un actor rellevant per al seu entorn, posant a disposició de tota la societat el coneixement que genera.

“L'impacte de les millors universitats en la societat que les envolta no passa només per la generació de coneixement, sinó també per la transmissió d'aquest, i aquest és un dels reptes clau que afronta la nostra universitat”, assegura Francesc Posas, vicerector de Política Científica i Professorat de la UPF. “Per aquest motiu, estem impulsant al màxim les nostres capacitats mitjançant la creació d'un marc per a la trans-

ferència que sigui conegut per tots els investigadors i que faciliti les seves iniciatives”, afegeix. En aquesta línia, “es potenciarà la Unitat d'Innovació-UPF Business Shuttle i es crearà UPF Ventures, una nova eina per a la transferència de coneixement”.

### Què vol dir i com es fa transferència de coneixement?

Les universitats, a partir de la seva ac-



Ignasi Sahún,  
soci fundador  
de ZeClinics



FOTOS: FREDERIC CAMALLONGA

## Un nou instrument de transferència de coneixement

■ “La Universitat ha de buscar constantment fórmules de relació amb l’empresa i UPF Ventures representa un nou instrument que permetrà innovar en aquest camp”, assegura Francesc Posas, vicerector de Política Científica i Professorat.

Es tracta d’una prova pilot impulsada amb la col·laboració de la Direcció General d’Universitats, que té per objectiu principal dotar de bidireccionalitat el procés de valorització de coneixement. “No n’hi ha prou a quedar-se en els diagnòstics i les receptes clàssiques; cal prendre la iniciativa i ser proactius en la cerca d’oportunitats de transferència”, indica Posas.

En aquesta línia, UPF Ventures ha de permetre detectar oportunitats per a les empreses on la Universitat pugui ajudar i comercialitzar coneixement generat a la UPF. És una proposta que s’inspira en reeixits models endegats en universitats de referència, com ara Oxford o el sistema israelià.

## Premi del Consell Social a investigadors i doctorands

■ Núria Basi, presidenta del Consell Social de la UPF, assenyalava que “la transferència de coneixement forma part de la naturalesa de la institució universitària i és intrínseca a la seva missió”. Afegeix que “és un element ineludible en relació amb el seu servei a la societat”. Tant és així que, des del 2007, el principal òrgan de participació de la societat a la Universitat organitza un premi adreçat als investigadors i doctorands de la UPF per incentivar aquest àmbit i evidenciar la importància de fer arribar els avenços científics a la societat.

titivitat investigadora, generen coneixement que pot i ha de ser aprofitat pel seu entorn. “El procés de trasllat de resultats a la societat pot tenir dues direccions, el *Knowledge Push* o el *Knowledge Pull*”, explica Mònica de Forn, cap de la Unitat d’Innovació-UPF Business Shuttle.

En el primer dels casos, és l’investigador qui identifica una oportunitat amb valor comercial per a la qual encara no existeix un mercat definit. És la mateixa institució qui busca la manera de transferir-lo a través, per exemple, de la concessió de llicències de patents o la creació de *spin-off*, noves empreses promogudes per les universitats. Aquest és un dels principals objectius de la unitat que lidera de Forn, donar valor a la recerca generada a la UPF i posar-la a l’abast de la societat.

“L’èxit o el fracàs de la comercialització del coneixement depèn molt de l’existència o no d’una estratègia per

transferir-lo del món acadèmic al món empresarial”, indica Francesc Posas. A la Universitat “hem establert un nou marc d’actuacions sobre la constitució de *spin-off* i la protecció de propietat industrial i de software, element imprescindible per a una òptima transferència de coneixement”.

El procés de valorització de resultats o tecnologies pot arribar a ser complex i comprèn, generalment, quatre fases principals: identificació de resultats innovadors, sovint provinents de projectes de recerca; avaluació del potencial de transferència del coneixement identificat; protecció de drets de propietat industrial i intel·lectual, i comercialització. “El tipus d’assessorament que oferim depèn de la tipologia de projecte que s’hagi de desenvolupar”, explica de Forn. “Però sempre valorem si els resultats identificats necessiten un grau més de desenvolupament abans de ser atractius per a la comercialitza-

ció, perquè en gran mesura, en depèn l'èxit final".

En aquesta línia, la Universitat participa, a través de diferents projectes, en iniciatives per fer valer el seu coneixement. És el cas del programa Indústria del Coneixement de la Generalitat de Catalunya o el Proof of Concept del European Research Council.

En el segon cas, quan es parla de *Knowledge Pull*, són les empreses les que van a buscar la universitat perquè volen resoldre una necessitat d'innovació. Sol·liciten experts que els ajudin a millorar els seus productes, serveis o processos. Les maneres de col·laboració són diverses, però les més freqüents responen al desenvolupament de projectes de R+D+i, la prestació de serveis de consultoria i assessorament, o l'ús de les infraestructures científiques existents a la universitat.

### El repte de fer-se visible

Un dels elements més importants per fer valer la transferència de coneixement és la divulgació que es fa dels resultats obtinguts, tant dins com fora de la mateixa institució. A tal efecte, a finals del 2015 es va posar en marxa l'UPF Knowledge Portal, "una web que ens permet exposar públicament tota l'expertesa i els resultats generats pels grups de recerca de la Universitat; per tant, per retre comptes explicant a què dediquem els recursos públics obtinguts", assegura Josep Jofre, vicegerent de l'Àrea de Recerca i Economia. "Es caracteritza per ser un espai dinàmic que evolucionarà amb el temps, per incloure els nous resultats de recerca i les noves tecnologies identificades", indica Mònica de Forn.

Les accions de difusió del coneixement generat van més enllà i inclouen presentacions específiques dels projectes de recerca a institucions i a persones externes a la Universitat amb l'objectiu d'apropar la UPF al teixit empresarial.

Però la difusió també es fa intramurs. "La Unitat d'Innovació-UPF Business Shuttle destina esforços a fer pedagogia entre els investigadors i doctorands de la Universitat, amb l'objectiu de fer-los conscients de la importància de la transferència de coneixement", explica Mònica de Forn. ■

## Resultats de la UPF en transferència de coneixement

### Protecció de resultats

PATENTS	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Nombre de patents prioritàries sol·licitades</b>	4	3	4	2	<b>8</b>
<b>Nombre d'extensions internacionals de patents</b>	5	5	8	4	<b>4</b>
SOFTWARE	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Nombre de registres de software</b>	1	0	2	4	<b>5</b>

### Contractes amb empreses

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Import contractes amb empreses i institucions (K€)</b>	4.590	3.930	3.092	2.957	<b>4.381</b>
<b>Nombre de contractes amb empreses i institucions</b>	139	162	161	162	<b>180</b>

### Contractes de transferència

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Nombre de contractes de llicències i royalties</b>	6	7	10	8	<b>11</b>
<b>Import dels contractes de llicències i royalties (K€)</b>	34,7	54,9	69,7	94,5	<b>117,2</b>
<b>Nombre de contractes sense contraprestació econòmica</b>	62	59	55	50	<b>66</b>

### Empreses de base tecnològica

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Spin-off</b>	1	0	1	1	<b>1</b>
<b>Start-up</b>	3	5	4	4	<b>3</b>

## Exemples d'èxit

La UPF té una presència rellevant en el context de la xarxa TECNIO de l'Agència ACCIÓ, un conjunt de centres d'innovació tecnològica i grups de recerca universitaris reconeguts per la Generalitat de Catalunya perquè tenen

capacitat de donar resposta a les demandes tecnològiques de les empreses de manera àgil i eficient, afavorint-ne la competitivitat. Actualment, compta amb nou grups i unitats de recerca amb aquest reconeixement:

- Unitat de Recerca en Tecnologia Musical
- Unitat de Recerca BCN MedTech
- Grup de Recerca en Tecnologies Interactives
- Grup de Recerca en Tecnologies i Estratègies de les Telecomunicacions
- Grup de Recerca en Tractament Automàtic del Llenguatge Natural
- Grup de Recerca en Sistemes Sintètics, Perceptius, Emotius i Cognitius
- Unitat de Recerca en Informàtica Biomèdica
- Unitat de Recerca en Bionàlisi, Farmacologia i Proteòmica
- Grup de Recerca del Laboratori de Neurofarmacologia