

Les KIC, una il·lusió o una realitat?

Europa afronta grans reptes en l'àmbit de la innovació. L'anomenada *paradoxa europea* assenyala que Europa té un gran potencial per crear nous coneixements, però, al mateix temps, grans deficiències a l'hora d'explotar-los en el mercat.

El recentment creat Institut Europeu d'Innovació i Tecnologia (EIT) pretén superar aquest repte per mitjà de les *knowledge and innovation communities* (KIC), unes comunitats de coneixement i innovació que uneixen en una mateixa xarxa els diferents agents del triangle del coneixement (educació, recerca i innovació).

Les KIC sorgeixen envoltades de certa controvèrsia. Els seus defensors remarquen que són el primer mecanisme europeu que, coordinat per un organisme independent, es dedica exclusivament a innovar. Els seus detractors assenyalen que els intents previs (com ara les xarxes d'excel·lència) no han donat els resultats desitjats i que èxits com els de Silicon Valley no van néixer de la iniciativa política, sinó que van sorgir d'iniciatives individuals i empresarials.

Les dues posicions mostren arguments vàlids, però una anàlisi detallada del concepte de KIC finalment utilitzat constata que té elements que el diferencien i l'enforteixen.

Quines són, doncs, les forteses d'aquestes KIC?: a) el seu concepte d'innovació està basat en la innovació col·laborativa, agrupen tots els agents de la cadena d'innovació i fomenten una filosofia d'*open innovation*; b) no són un mecanisme per investigar, sinó

per innovar, el qual activarà el coneixement existent cap al mercat mitjançant el llançament de programes educatius, productes, serveis i patents nous i *start ups*; c) el fet que cada KIC tingui un pla de negoci afavoreix l'orientació al mercat, el consens cap a uns objectius integrats i l'alineació dels socis col·laboradors cap a aquests objectius. Aquest aspecte és de gran importància, ja que diversos estudis previs demostren que l'absència d'alineació dificulta l'obtenció de resultats i fomenta la indefinició dels rols dels socis, factor crític per al seu èxit, i d) el model de finançament (l'EIT finança només el 25 % del pressupost de les KIC i la resta prové dels socis i d'altres entitats vinculades) i la durada d'aquest finançament (set anys) afavoreixen un entorn propici al compromís i a la confiança entre els membres que l'integren, dos aspectes determinants per a l'èxit d'aquestes xarxes.

No obstant això, també s'enfronten a diversos reptes. La dependència respecte a l'EIT no les fa totalment autònomes. A més, la gestió d'aquestes xarxes formades per membres tan heterogenis constitueix un repte, ja que els mecanismes tradicionals no són directament aplicables.

Les KIC han sorgit en l'espai d'innovació europeu amb força i entusiasme i serà el temps el que determinarà si estem davant d'una brillant realitat o d'una il·lusió. Tant la UPC com ESADE, les dues institucions que han liderat la candidatura guanyadora de la KIC en energies renovables, assumim el repte de convertir l'enorme oportunitat que se'ns presenta en una realitat palpable.



ELENA BOU

Professora del Departament d'Operacions i Innovació i directora del GRACO Research Group d'ESADE

CONTACTE

NOM Elena Bou

E-MAIL elena.bou@esade.edu

TEL. 93 280 61 62