

EMPRESSES

Transferència de tecnologia

OPINIÓ



Jacint Soler-Matutes

Un petit empresari dels voltants de Barcelona il·lustrava recentment amb les seves paraules el vertiginós ascens industrial de la Xina. Deu anys enrere aquest empresari freqüentava les fires xineses i hi venia amb cert èxit les seves peces de caldereria. Fa uns cinc anys, els mateixos xinesos van començar a vendre els mateixos productes que l'empresari català havia fabricat durant dècades. Tot i que la qualitat xinesa no era tan bona, el baix preu justificava un cert risc per part dels clients. Fa tan sols uns mesos, un dels fabricants xinesos anunciava el seu propòsit d'obrir delegació comercial a Barcelona de la mà d'un exerit i jove català d'origen xinès. Alhora, altres xinesos ja estan assajant el muntatge de les complexes màquines necessàries per fabricar les peces, una tècnica fins ara exclusiva d'alemanys i italians. En una dècada, doncs, la combinació de plagi i enginyeria havia situat els xinesos al capdavant d'aquell sector industrial, un fenomen que es reproduïx en molts altres casos.

Certament són legítimes i comprensibles les constants denúncies i queixes de l'empresariat català i europeu davant les còpies, plagis i enginyeria inversa tan habituals entre els xinesos. No podem oblidar, però, que espanyols i catalans també hem après d'aquesta manera durant molts anys. En són una prova els contenciosos judicials per l'ús de les marques Nike o Puma o les polèmiques Desigual/Custo i Pronovias/Rosa Clará.

Els xinesos han doblat la seva despesa en R+D sobre el PIB en els darrers quinze anys i avui dia es troben en un nivell semblant a l'espanyol (1,4% del PIB).

El seu percentatge de població amb formació universitària s'ha quadruplicat en el mateix període.

El principal repte pels nostres empresaris és el fet que els avenços tecnològics són més efímers que fa uns anys. Internet i les TIC, la mobilitat geogràfica i la formació internacional permeten una més àmplia i ràpida difusió dels coneixements, però també multipliquen les possibilitats de plagi, o, simplement, d'aprenentatge arreu. Alhora, però, el potencial de creixement econòmic i, per tant, d'aplicació d'innovacions cal trobar-lo sobretot en els mercats emergents. Amb un sector de la construcció aturat a Europa, per exemple, al Mediterrani i al Pròxim Orient es faran 40 milions d'habitats a la propera dècada i més de cent milions més a la Xina i l'Índia.

Moltes petites i mitjanes empreses catalanes mantenen intacte el seu esperit innovador però no poden explotar

Els xinesos han doblat la seva despesa en R+D sobre el PIB en els darrers 15 anys

Íntegrament el potencial de les seves innovacions si no és en mercats emergents, llunyans i complicats però molt dinàmics. Una alternativa és la transferència de la innovació a socis locals, sòlids i seriosos, perquè la fabriquin i distribueixin *in situ* per poder explotar el màxim potencial d'aquells mercats. Aquesta opció garanteix un rendiment als empresaris amb una mínima inversió i un risc controlat, ja que els mateixos xinesos són els més indicats per fer valer els seus drets davant les còpies dels seus compatriotes.

Soci d'Emergia Partners i assessor de la patronal Pimec

Inversors catalans creen a Malta el primer web de sortejos en línia del món

EXPANSIÓ. Creen en pocs temps una empresa que ja és present en trenta-dos països europeus i a Llatinoamèrica i preveuen expandir-se a la Xina

ANDREU MAS
BARCELONA

La xarxa permet la creació de models de negoci absolutament revolucionaris, que s'executen en un temps rècord. És el cas de Raff.me, el primer web de sortejos *online* del món, que ha començat a fer les seves primeres passes a la xarxa a principi d'aquest any, de la mà de l'empresa Malta Raff Limited, creada amb capital cent per cent català, procedent d'un grup d'inversors aixoplugats sota el nom d'Inversion. L'empresa de sortejos és dirigida per un català, Ernest Pagès, i el desenvolupament tècnic ha estat a càrrec de Pasiona, una empresa de consultoria i desenvolupament informàtic amb seu a Barcelona.

Raff.me es presenta com una alternativa als jocs tradicionals, siguin o no en línia. La plataforma sorteja tota mena de productes i serveis que els mateixos internautes posen a sorteig. El sorteigador estipula quina quantitat vol guanyar amb l'objecte que posa en joc. Aquesta quantitat, més un 15% addicional que es queda Raff.me, determina el nombre mínim de butlletes que s'han de sortejar perquè el joc pugui anar endavant. Per garantir que el nombre de probabilitats que el premi et pugui tocar sigui molt alt s'estableix un sostre de butlletes a emetre, que correspon exactament al doble del que vol guanyar el sorteigador. Si no s'arriben a posar en circulació el mínim de butlletes s'anul·la el sorteig i es tornen els diners als jugadors.

Aquest particular sistema fa que les probabilitats d'encertar el premi siguin, gastant-se només un euro, d'1 entre 800 de mitjana, mentre que a la 6/49 la probabilitat és d'una entre ca-



Ernest Pagès, CEO de Raff.me, a les instal·lacions de Pasiona a Barcelona. A. MAS

torze milions; a l'Euromillón, d'una entre setanta-sis milions, i al Megamillón, d'una entre 135 milions.

Ernest Pagès, CEO de la companyia, admet que hi ha més possibilitats d'encert perquè els premis no són en metàl·lic, però aquest és, precisament, el

motor del negoci de Raff.me: "Nosaltres sorteigem coses que a l'usuari li fan il·lusió, que potser són un caprici, per les quals no està disposat a gastar-se molts diners, però s'hi pot jugar una petita quantitat amb moltes probabilitats de guany".

La plataforma pretén atreure empreses com podrien ser les d'electrònica de consum, que vulguin fer servir el sorteig com un mètode per fer accions promocionals de nous aparells que llancin al mercat. També cerquen convertir-se en una alternativa a Amazon i Ebay per a les organitzacions no governamentals, a les quals faciliten poder fer sortejos benèfics al web. Les entitats, en aquest cas, només han d'abonar el cost d'ús de la passarel·la de pagament.

EXPANSIÓ. El creixement de Raff.me és molt ràpid. Actualment ja són presents a 32 països del continent europeu i a Llatinoamèrica, des de Mèxic fins a l'Argentina. La pròxima estació és la Xina, a on, explica Pagès,

Les probabilitats de tenir sort en aquest joc són molt superiors a la d'altres

estan en converses amb una empresa local per arribar a un acord de partenariat.

El director general de la firma preveu tancar el 2010 amb una facturació de 2,5 milions d'euros (la inversió inicial va ser d'1,2 milions) i amb un nombre d'usuaris registrats que es mouria entre els 600.000 i els 800.000 a tot el món. Les previsions inicials per al 2011 encara són més espectaculars: 6,25 milions d'euros d'ingressos.

Tot aquest desenvolupament es fa amb una plantilla de quatre persones, incloent-hi Pagès, des de Malta, país de la UE que van escollir perquè, segons explica, "és el que té la legislació més avançada d'Europa pel que fa a jocs *online*". Un cos legal que està en marxa des del 2004.

RAFF.ME
FACTURACIÓ 2010 2,5 M€
TREBALLADORS 4
FUNDACIÓ 2010
● Dos anys és el temps que han invertit els promotors de Raff.me a desenvolupar, amb Microsoft, la plataforma i obtenir la plena cobertura legal. Un centenar de persones han fet possible la culminació del procés.