

IJAD MADISCH, DIRECTOR EJECUTIVO DE RESEARCHGATE

## “Estamos revolucionando la comunicación entre científicos al estilo de Facebook”

Hace cuatro años, Ijad Madisch (Wolfsburg, Alemania, 1980) creó junto a otros dos jóvenes doctores una red 2.0 para investigadores, ResearchGate. Hoy tiene ya 1,4 millones de usuarios y ha cerrado su segunda ronda de financiación con fondos de capital riesgo de Silicon Valley que también han invertido en firmas como eBay, Facebook y Twitter.

[Ana Hernando](#)

3/4/2012 10:07 CEST

### **¿Qué mejoras va a permitir introducir en ResearchGate la nueva financiación que han conseguido de Silicon Valley?**

Constantemente estamos mejorando [la plataforma](#) y añadiendo nuevas herramientas para suministrar a los científicos todo lo que necesitan. Esta nueva ronda de financiación nos va a permitir continuar con las innovaciones. Nuestro objetivo es cambiar la manera en la que se mide y desarrolla la reputación científica. Y lo vamos a hacer ofreciendo a los usuarios la posibilidad de recibir observaciones cualitativas sobre sus investigaciones por parte de otros científicos. Creemos que este tipo de herramientas que permiten compartir información hacen que la ciencia avance más deprisa. No tiene sentido que muchos científicos sigan comunicando su trabajo como si estuviéramos en el siglo XIX. La última innovación que hemos introducido son las páginas de ‘departamento’, que van a hacer posible que universidades y centros de investigación cuenten con un espacio online para colaborar.

### **¿Qué ventajas tiene para un científico ser miembro de una red como ResearchGate?**

Queremos facilitar el día a día a los científicos y que se sientan conectados. Pueden identificarse con su perfil personal y subir sus publicaciones. Ahora mismo en ResearchGate hay más de 10 millones de textos completos par su descarga libre, gracias a la gran cantidad de trabajos subidos con repositorios de acceso abierto. Cuando un investigador está trabajando en nuevo material para su publicación, sus preguntas pueden ser respondidas rápidamente por expertos en foros de disciplinas específicas organizadas por temas. La plataforma también permite consultar la agenda de conferencias, que se actualizada constantemente, y encontrar oportunidades de trabajo en el panel de empleo. Ambas aplicaciones son las más grandes de su género.

### **¿Qué hace diferente a ResearchGate de otras redes científicas?**

Otras redes están especializadas en el suministro de herramientas específicas. ResearchGate va más allá y es diferente porque nuestro objetivo es poner en contacto a investigadores de diferentes campos y ofrecerles todas las herramientas necesarias para apoyar su trabajo. Queremos cambiar la forma en la que se debate y se comparte la investigación globalmente, dando soporte a los científicos de la forma más eficiente posible.

### **¿Se han inspirado de alguna manera en Facebook?**

Lo que tienen en común ResearchGate y Facebook es que en ambas redes la gente comparte información. La gran diferencia está en que Facebook es una red social mientras ReseachGate es una red profesional. Generalmente se piensa que los científicos tienen muchas reservas a la hora de compartir su trabajo, la competencia por la publicación académica puede ocasionar restricciones a la hora de compartir información, pero esto está cambiando. Si echamos la vista unos años atrás, nadie podría haber imaginado la gran cantidad de información que la gente estaba dispuesta a compartir sobre su vida privada en una plataforma como Facebook. Creemos que esta misma tendencia hacia la apertura y la colaboración se está se está produciendo ahora en ciencia y ResearchGate va a estar ahí para facilitararlo. Creo que

puede ser una auténtica revolución.

### **¿Puede poner algún ejemplo de este cambio de actitud de la que habla?**

Cuando abrí ResearchGate, estaba en Alemania y mi profesor –un reconocido académico de 62 años que ha publicado más de mil trabajos científicos– no me permitía dividir mi tiempo entre mi investigación [Madisch es médico con un doctorado en virología] y la empresa. No creía que los científicos pudieran estar interesados en formar parte de una red como esta, ni que quisieran compartir sus ideas, ni contestar preguntas sobre su trabajo. Pero hace seis semanas vi que este profesor se había dado de alta en ResearchGate. Creo que es un buen ejemplo de lo que estamos hablando.

### **¿Cómo resuelven los problemas de copyright?**

Todo lo que un científico escribe y comparte en ResearchGate será siempre propiedad suya. Los términos y condiciones establecen claramente que nunca vamos a compartir esa información con terceros. Tampoco existen problemas de copyright con las revistas científicas, ya que nueve de cada diez revistas permiten publicar una versión de las publicaciones del investigador en su website personal. Hemos recogido las regulaciones de más de 36.000 revistas y hecho la correspondencia con más de 45 millones de *abstracts* en nuestra base de datos. Como resultado, podemos decir a cada investigador de nuestra red si puede o no subir su publicación.

### **¿Cuántos usuarios tienen en estos momentos y cuáles son sus previsiones de crecimiento?**

ResearchGate tiene ya 1,4 millones de usuarios procedentes de casi 200 países y crece constantemente y a toda velocidad. ¡5.000 científicos se dan de alta al mes! La comunidad española de la red tiene en actualidad 25.500 miembros procedentes de varias universidades, centros e institutos de investigación. Además, tenemos más de 80.000 usuarios hispanoparlantes de países como Méjico, Colombia y Argentina.

### **¿Cuál es el balance que hace al cumplirse cuatro años desde su creación?**

Cuando comenzamos con ResearchGate nuestro principal objetivo era

conectar a los científicos y ofrecerles un lugar donde colaborar. Entonces no hubiéramos podido anticipar lo mucho que iba a cambiar el mundo científico. Ahora estamos viendo el gran impacto que puede tener una red como ResearchGate. Estamos trabajando para derribar barreras de tiempo y espacio y favorecer el progreso científico. Nuestra meta es hacer que la ciencia sea más abierta y la investigación, más eficiente.

## Modelo Silicon Valley

ResearchGate nació como fruto de una frustración. La que sintió Ijad Madisch mientras estaba realizando una investigación en terapia génica para su doctorado en virología en Harvard Medical School y necesitaba contactar con investigadores que también estuvieran trabajando en ese campo. “Por eso se me ocurrió crear ResearchGate”.

“Los investigadores están acostumbrados a operar en el ámbito cerrado de sus instituciones. Cuando están trabajando en un proyecto, pueden encontrar obstáculos y preguntas que no siempre se pueden resolver en sus círculos habituales. Con ResearchGate pueden plantear una pregunta sobre una disciplina concreta y tener respuestas de otros investigadores en todo el mundo que pueden haberse enfrentado a un problema similar en el pasado”, señala.

Hace un año ResearchGate tenía 12 empleados, ahora tiene 70 y continúa contratando. No en vano 5.000 nuevos científicos se dan de alta en la red cada mes. La compañía, con sede en Berlín, ha copiado el modelo de las *start ups* de Silicon Valley. El almuerzo, las bebidas y la fruta son gratis y cada trabajador es dueño de una parte de la compañía.

La firma Founders Fund ha sido la encargada de la segunda ronda de financiación de ResearchGate que previamente contó con inversión de otros fondos del Silicon Valley por varios millones de dólares (Madisch no desvela la cifra exacta).

Luke C Nosek, cofundador y socio de Founders Fund, que formará parte de ResearchGate como miembro de la junta, ha señalado que la forma en la que insituciones y compañías comunican la investigación hoy en día es aún como en la 'edad de piedra'. "La ciencia y la innovación podrían ir mucho más rápido si existiera la misma colaboración que tenemos en nuestras vidas sociales", asegura.

Derechos: **Creative Commons**

TAGS

RESEARCHGATE | 'FACEBOOK CIENTÍFICO' | RED 2.0 |

#### Creative Commons 4.0

Puedes copiar, difundir y transformar los contenidos de SINC. [Lee las condiciones de nuestra licencia](#)