

“És un error que una multinacional marxi de Catalunya”

Agustí Segarra i Blasco (Castelló, 1958) és catedràtic d'Economia Aplicada. Des del 2004, dirigeix el Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM), organisme vinculat a la Secretaria d'Indústria i Energia del Departament de Treball i d'Indústria de la Generalitat de Catalunya.

El CIDEM dona suport al teixit empresarial català fomentant la innovació i l'aplicació de noves tecnologies. Com s'aplica el seu projecte?

—Des del 2004 s'ha fet una aposta molt forta perquè empreses mitjanes i grans facin un salt tecnològic; d'aquí sorgeix el nostre esforç pressupostari per incrementar notablement l'ajut al foment de la recerca, el desenvolupament i la investigació (R+D+I) empresarial. El desenvolupament empresarial passa per fer accions que facilitin i canviïn el teixit productiu de Catalunya. Estem en un context molt dinàmic on hi ha sectors que estan perdent posicions i altres que estan emergint.

—Quins sectors estan emergint?

—Els que hem declarat emergents són les tecnologies aeronàutiques, la farmàcia, el sector agroalimentari de segona generació —aliments biotecnològics— i el camp de les tecnologies relacionades amb les energies renovables.

—I quins experimenten una pressió més forta?

—Especialment l'automoció, l'electrònica i el tèxtil —que guanya en disseny, distribució i comerç i perd en filatura i confecció—. Aquests tres sectors han experimentat unes baixades del 30% en l'àmbit internacional, cosa que comporta una pressió sobre les empreses i grans multinacionals que es troben ubicades aquí. Nosal-

tres els estem cuidant per situar-los d'una manera competitiva dins del context global.

—Com es pot adreçar una empresa al CIDEM?

—Es pot accedir de manera individual, com a empresa, i sectorial, com a agrupació. Treballem amb manufactures i amb serveis orientats a l'empresa, com poden ser les enginyeries.

—Quin requisits han de complir les empreses que s'hi adrecin?

—Simplement cal que s'instal·lin a Catalunya, però no és necessari que la propietat sigui catalana. El CIDEM existeix per vetllar per la salut tecnològica i la salut competitiva de qualsevol empresa que estigui ubicada a Catalunya.

—Com es relaciona el CIDEM amb les empreses?

—A Catalunya hi ha 540.000 empreses de manufactures, i arribar a totes no és fàcil. D'aquestes, l'any passat, vam assessorar-ne dues mil. Per fer-ho tenim una relació directa amb organismes sectorials, que coordinen l'actuació amb petites i mitjanes empreses. Amb les empreses amb un volum d'actuació més gran, la relació sol ser més directa.

—Com definiríeu l'ajuda en innovació tecnològica?

—La innovació és la incorporació en els processos productius de coneixement ja generat, i que, un cop aplicat, ha de passar la prova del cotó del mer-

cat. Innovar és un canvi que fa l'empresa i que els consumidors valoren com una cosa que augmenta el seu valor afegit. Si no, no és innovació.

—Com apliqueu aquestes polítiques?

—Les polítiques d'innovació tenen un caràcter individual. Encara que hi ha una altra dimensió, que és la relacionada amb la creació d'entorns innovadors, perquè les petites empreses no tenen l'estructura necessària per aplicar una innovació sistemàtica.

—Com se supleix aquesta mancança?

—Creem els centres tecnològics: uns organismes en què participen les empreses, sobretot petites i mitjanes, que fan una demanda al centre perquè li busqui una solució.

—A Catalunya, però, la inversió en R+D amb relació al PIB és de les més baixes d'Europa...

—La funció del CIDEM és facilitar que el coneixement que s'està generant en les universitats catalanes i en grups de recerca públics o privats pugui ser aplicat a les empreses. Volem que s'inverteixi cada vegada més en desenvolupament públic, però al mateix temps cal fer una aposta perquè l'empresa faci una inversió en R+D+I. Catalunya, al 2003, tenia una intensitat d'R+D sobre el PIB de l'1,38%, per damunt de l'estat espanyol, de l'1,1%. De fet, tenim la proporció que diuen que és l'òptima en l'àmbit europeu: per cada euro públic, n'hi ha d'haver dos de privats.

—El CIDEM aposta pel desenvolupament i la investigació. Aquests elements són suficients perquè les empreses catalanes puguin competir amb les ubicades en països amb mà d'obra més barata?

—Catalunya ha de competir en els mercats internacionals des del nivell tecnològic i de la renda que té el país. En clau positiva, importar mà d'obra a uns preus molt avantatjats permet incorporar un nou disseny, més qualitat, serveis de postvenda i canals de distribució a uns productes que es poden vendre a mercats amb poder adquisitiu més elevat.

—Recomanaria la deslocalització d'una empresa?

—És un error per a una empresa multinacional deixar de facturar des



“En costos relatius, a Catalunya encara som competitiu dins de l'Europa dels Quinze. També ho som en la ubicació geogràfica, com a plataforma logística i en l'estructura productiva.”

de Catalunya, perquè està dins la Unió Europea, el mercat més gran del món. A més, Catalunya es troba en l'àrea del Mediterrani, com una regió referent amb els veïns del País Valencià, les Illes Balears, Aragó, l'euro-regió i la Catalunya Nord.

—Què pot oferir Catalunya a una multinacional estrangera?

—En costos relatius encara som competitiu dins de l'Europa dels Quinze. També ho som en la ubicació geogràfica, com a plataforma logística i en l'estructura productiva. Catalunya és i serà una plataforma i la mostra d'això són les tres mil empreses foranes que hi ha establertes.

—En quins programes europeus col·labora el CIDEM?

—En el marc del projecte R+D hem fet un esforç per anar a regions com Suècia, Finlàndia i Dinamarca, que han fet de la innovació l'instrument clau de modernització del país. A més, hi ha altres programes més concrets com el Mateo, que té com a objectiu fomentar la transferència tecnològica a través de centres tecnològics per a un espai europeu.

—Per què hi ha una agència exterior del CIDEM a Madrid?

—Som a Madrid per reclamar els recursos en el foment de les tecnologies i en programes d'R+D+I que pertocuen a les empreses catalanes. A més, reclamem les competències que són pròpies de la Generalitat, com la transferència tecnològica. A Madrid tenim una delegació que treballa per a l'agència catalana d'inversions, que funciona com una antena si hi ha alguna empresa que es vulgui ubicar a Catalunya. Actualment, hi ha una tendència moderada i ferma que moltes empreses ubiquin la seva seu aquí, com a contrapunt a la dels anys noranta, quan moltes s'establiren a Madrid.

—Com funciona la xarxa del punt d'informació del CIDEM (PIC)?

—La xarxa del PIC és una bona manera d'arribar a totes les comarques. Però ara volem fer un canvi sintàctic i de contingut i convertir aquests punts d'informació en punts d'innovació, perquè esdevinguin agents actius que promoguin el canvi empresarial.

Llúcia Esbert