

# “Fem bona recerca, però som poc eficients per a transferir-la a l'empresa”

**U**n dels símptomes d'esgotament del model de desenvolupament econòmic de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (Euram), segons Joan B. Casas, és el baix nivell d'R+D. Hi esteu d'acord?

—Potser hauríem de partir una mica abans. Aquests darrers vint anys, l'economia dels Països Catalans s'ha basat fonamentalment —això es veu si n'analitza el PIB— en el turisme, la construcció i també en la indústria. Encara som una economia molt industrialitzada, però sobretot basada en petites i mitjanes empreses; hi ha poques empreses tractors. Hem perdut una oportunitat, perquè les multinacionals són els antics monopolis de l'estat i tots se n'han anat a Madrid, cosa que ha significat una pèrdua important en el nostre teixit. D'una altra banda, hi ha pimes que són al voltant de clústers —un dels quals, el de l'automòbil, dependent de multinacionals— i unes altres que s'han mogut en el mercat amb esforços molt considerables: són molt actives, bastant innovadores, però amb dificultats de creixement, perquè havien nascut d'un plantejament d'empresa familiar i han de professionalitzar la gestió.

Aquesta és la radiografia actual. Si entrem en la qüestió de recerca i innovació, hi ha diverses qüestions. La primera és que una empresa petita difícilment pot invertir en recerca o innovació. Normalment, ho han resolt comprant la tecnologia.

—Precisament, Joan B. Casas assenyala també aquesta impossibilitat que les pimes inverteixin i apunta, com a solució, la unió d'esforços.

—Cap aquí volia anar. Als Països Catalans no hi ha una situació del tot homogènia. Però, en tot cas, tots ens

Joan Comella (Vilanova de Segrià, 1963) és el director de la Fundació Catalana per la Recerca i la Innovació i també de l'Institut de Neurociències de l'Autònoma. Diagnostica el nivell de la recerca, la innovació i l'educació als Països Catalans.

trobem en una situació molt diferent de la del País Basc. El teixit empresarial d'allà és molt més cooperatiu, molt més associatiu, i, sobretot, arran de la darrera crisi, es van generar centres tecnològics on cooperativament es fa recerca per al conjunt d'associats, que pertanyen tots a un mateix sector. Aquests centres proveeixen de tecnologia les empreses associades, que ja no l'han de comprar. És una estructura que treballa per a ells. Això aquí ha passat poc. A les zones de Castelló i Alacant hi ha hagut alguna iniciativa d'aquesta mena en el sector ceràmic i en el del calçat, però són casos singulars, diria que excepcionals. No hi ha hagut una aposta forta per aquests centres tecnològics i això és més aviat una qüestió intrínseca a la nostra cultura, que és, en aquest cas, clarament diferent del

cas basc. Per tant, tenim pimes que es mouen bé en el mercat i que han suplert la manca d'inversió amb la compra de tecnologia.

Però també hi ha un altre tipus d'empreses que neixen del mateix procés de recerca.

—Sí que es fa R+D, per tant.

—Sí, sí que se'n fa, de recerca, i els darrers anys es fa recerca de prou bona qualitat. Tenim universitats molt potents i tenim centres de recerca molt potents. A l'Euram hi ha els millors centres de recerca de l'estat, exceptuant la concentració habitual i estatal del CSIC a Madrid. Dels nous centres, molts són en aquest entorn. El problema és que som molt menys eficients a l'hora de transferir aquesta recerca a l'empresa.

—Per què?

—D'un costat, l'empresa no creu que la recerca que fan les universitats li pugui servir per a millorar la competitivitat. I, d'una altra banda, les universitats i centres de recerca no són capaços de generar teixit empresarial al voltant dels seus descobriments. Molt poques vegades la màxima ambició dels doctors que treballen a la universitat és treballar en una empresa. Això també és un fet diferencial respecte a uns altres països europeus, on aquest recurs humà d'alta qualificació ha trobat més atractiu en integrar-se en el mercat productiu. Això explica força coses.

—A quins països els investigadors es passen a l'empresa privada?

—A Alemanya, al Regne Unit i, en menor mesura, a França. Els doctors són valorats per les empreses i els incorporen perquè els supleixen mancances que tenen. Els hi incorporen com un element per tal de millorar la seva competitivitat i projecció de futur. Aquí un doctor no té un valor afegit. Això no és una crítica a les empreses. Potser les empreses no ho veuen perquè el tipus de doctors que poden incorporar no els solucionen els problemes. En el fons, és un problema de manca de diàleg entre els uns i els altres.

De totes maneres, crec que la caiguda del mercat immobiliari tan forta ja ha fet evident que aquest model basat en la construcció i el turisme no és un bon model de creixement. Si la societat ha de mantenir els nivells de



CL. TDR/IPS

benestar, hem de canviar el model. La productivitat és baixa; la nostra capacitat d'innovació és baixa i les empreses que es basen en models tradicionals —de competitivitat per costos, etc.—, si no els canvien, ho tindran magre per a competir amb la mà d'obra xinesa.

**—Què fa la Fundació Catalana per la Recerca i la Innovació per millorar això?**

—Nosaltres, com a fundació, tenim una posició neutra en el sistema. Perquè estem entre el sector públic i el privat. No tenim accions executives, però sí que fem propostes als empresaris i administracions que reunim. Les mesures executives les han de prendre els empresaris i l'administració, que té el Cidem i el Copca, ara unificats en ACCIÓ, per promoure la innovació i la internacionalització.

Tenim una plataforma, FITEC, que inclou pràcticament totes les universitats i els centres de recerca per a anar a les fires sectorials. A través d'espais a les fires presentem tecnologia que els centres consideren innovadora. Però el gruix d'activitat, des del sector públic, el fa ACCIÓ

**—Innovar, doncs, depèn de la transferència del coneixement a l'empresa?**

—En sentit estricte, la transferència de coneixement hauria de ser innovació. Que els centres de recerca generin coneixement i que s'incorpori al procés productiu, de venda o de distribució de

les empreses. Però innovar pot voler dir fer més bon màrqueting, amb un canvi que faci més competitiva l'empresa en el seu nínxol de mercat. I en management també hi ha innovació. La novetat ara, en aquest camp, és l'*open innovation*. Vol dir que les estructures empresarials són capaces d'incorporar innovació, excel·lència, a través d'empreses externes. Una empresa determinada pot triar un ventall d'empreses que li aportin aquest valor de la innovació.

**—Un altre perill de la nostra economia ve dels nivells educatius. No estem malament en l'àmbit universitari i hi ha massa població amb nivell formatiu baix, però el nivell en què estem pitjor és el mitjà, el que correspondria a la formació professional (FP). És tan greu?**

—Un concepte previ: el capital més important d'una empresa és el capital humà. I això es pot aplicar també a una societat. Quan l'informe Pisa ens situa on ens situa, ens hem de preocupar, perquè reflecteix la societat d'aquí a vint anys. Si això ens ho creiem, espanta una mica. En formació, tot allò que s'hi faci i s'inverteixi sempre serà poc. No tenim recursos naturals i hem de treure valor de les idees, dels negocis i dels conceptes. La formació bàsica és la més important.

**—I l'FP?**

—Durant molt de temps l'FP ha estat menysvalorada. Però realment les empreses demanen gent amb una

certa especialització tècnica. De fet, la competitivitat immediata depèn més de bons tècnics que no de bons gestors. Crec que és un problema de reputació de l'FP. Això ha de canviar i crec que ara s'intenta corregir.

**—I la formació universitària té bon nivell?**

—Crec que sí, especialment perquè els costos de la universitat són molt baixos comparats amb uns altres països, sobretot els Estats Units. Una altra cosa és que tenim algunes carreres massa plenes i algunes altres són deficitàries. En el nostre sistema, per exemple, hi ha una clar dèficit d'enginyers i, curiosament, també de professors de primària. Hauríem de menester molts més enginyers que no tenim. Potser no els paguen prou per la formació que han tingut, però el fet és que són i seran molt importants.

Finalment, cal parlar de l'elit de l'elit de la ciència i la recerca. Seguint l'argumentació que el capital humà de les societats és la cosa més important, hem d'intentar tenir els millors. En aquets temps de globalització, els científics d'elit, els empresaris d'elit se'n van allà on paguen més bé. Per això, el talent —del qual pot haver-hi tant aquí com a qualsevol lloc dels EUA o de l'Índia— es concentra a la costa oest dels EUA, a la costa est, al voltant de Londres i al voltant de París. Però si volem ser els millors, hem de competir pels millors científics i empresaris. Resulta que IESE i ESADE surten entre les millors escoles de negocis del món, entre les vint primeres, però tampoc no podem retenir molts dels seus alumnes. En canvi, sí que som capaços de fer-ho en el futbol: el Barça és el millor equip del món perquè té els millors jugadors i perquè la societat catalana exigeix que sigui així. Entre les universitats, en canvi, la primera que surt al rànquing del món és la UB, i apareix al número 200. Com a societat, hem d'insistir que volem que les nostres universitats i els nostres investigadors juguin entre les millors del món. Barcelona i València competim en un mercat global amb Singapur o Boston. Hem de ser capaços d'atreure el talent al nostre sistema universitari i científic.

*Alex Milian*