
Entrevista

JOSEP MIQUEL PIQUÉ

«LA SALLE, UNA UNIVERSIDAD QUE INCUBA EMPRESAS»

«LA SALLE, A UNIVERSITY INCUBATING COMPANIES»

Matiana González Silva

A cien años de haber iniciado su labor universitaria en España, la gran apuesta de La Salle-Universidad Ramon Llull es aprovechar el conocimiento generado por sus grupos de investigación, y lanzarlo al mercado en forma de empresas que tengan su base en los desarrollos tecnológicos.

Se debe Aprovechar todo el conocimiento creado en las universidades para crear empresas de base tecnológica o, en otras palabras, «desestocar» de los centros de investigación el conocimiento necesario para desarrollar nuevos productos y, de la mano de fuentes de financiación y de profesionales de la Administración, recorrer un camino que vaya de la ciencia hasta el *mercado*, a través de la tecnología. Ese es el objetivo que se ha planteado Josep Miquel Piqué, director del Parque de Innovación Tecnológica y Empresarial La Salle de Barcelona y presidente de la Red de Parques Científicos y Tecnológicos de Cataluña.

Josep Miquel Piqué es director de Extensión Universitaria de la Universidad La Salle, institución

que este año celebra cien años de labor universitaria en España, y que se encuentra en pleno período de definición para el futuro. Dado que existen más de 60 centros universitarios La Salle en el mundo, Piqué considera que esta propuesta conceptual es implementable: una propuesta de universidad global con énfasis en la internacionalidad y en lo que él llama «estructuras de intermediación, o dispositivos de traslación de este conocimiento».

«La universidad se puede analizar sobre la base de su actividad clásica que es la transferencia del conocimiento. El otro gran ámbito de actuación, gracias al cual han sido posibles nuestros procesos de industrialización, es la transferencia de personas formadas. Cuando nosotros ponemos en el mercado

un ingeniero multimedia, aparte de adaptarse al mercado, lo que está haciendo es transformarlo, y ahí vemos otro de los papeles de la universidad, como verdaderos agentes transformadores muy ligados al territorio, arraigados y comprometidos con el desarrollo de las personas, del territorio y de las empresas», asegura.

Pero, además de la transferencia de personas formadas y de conocimiento, un punto básico para Josep Miquel Piqué es la transferencia de tecnología, «es decir, de qué manera podemos solucionar problemas del entorno, y cuando digo problemas del entorno, hablo de desarrollos tecnológicos».

Aquí es donde está uno de los puntos más innovadores de la propuesta que tiene La Salle como uni-



necesitamos nuevas estructuras o mecanismos si no de intermediación, de acción. Se trata de un cambio de paradigma, y en esto Cataluña casi es la isla que está apostando por la creación de empresas de base tecnológica mediante la red de trampolines tecnológicos». La Generalitat de Catalunya tiene un programa mediante el cual aporta cien mil euros de inicio para capital-concepto, lo cual «está siendo un modelo de referencia, y me atrevo a decir que es de los mejores del mundo. Cataluña está desempeñando un papel fundamental, y además está teniendo un

instrumento fantástico para *desestocar* conocimiento universitario en forma de valor al mercado», comenta Piqué.

En general, explica, cuando se habla de desarrollo se presupone la existencia de una necesidad de mercado y de unas nuevas tecnologías que emergen; es lo que Piqué llama el *market pull* y el *technology push*, según se dice en un mundo lleno de

universidad: crear nuevos espacios de intermediación que permitan aprovechar el conocimiento generado en la universidad y, a partir de ahí, generar tecnologías útiles que puedan ser aprovechadas por las empresas de «base tecnológica».

«El *gap* [la brecha] existente entre tecnología y mercado, y por tanto entre ciencia, conocimiento y aplicaciones, es tan elevado, que

términos en inglés. Pero el problema es que el mercado sólo solicita aquello para lo que hay una necesidad existente, de manera que en las universidades y en los centros de creación de conocimiento, se queda mucho sin «aprovechar». Uno de los medios para salvar la brecha entre lo que la tecnología puede ofrecer y lo que el mercado demanda es, «sin duda alguna, una incubadora universitaria de empresas de base tecnológica».

«Las universidades que tienen base tecnológica, y que por tanto tienen conocimiento, lo que quieren es *desestocar*, y eso nos da un nuevo valor. La gran incógnita es quién va a financiar nuestra investigación en el futuro, y lo importante es que si sabemos crear mecanismos de traslación de valor al mercado, vamos a tener mecanismos de financiación de nuestra investigación», explica.

Josep Miquel Piqué identifica esta idea de traslación de tecnología como el «paradigma de Stanford», según el cual lo que se necesita es «ciencia y tecnología en acción», y en donde el mecanismo crucial es la

Matiana González Silva

Licenciada en Filosofía y periodista. Máster en Comunicación Científica por la UPF. Actualmente realiza el Doctorado en Historia de las Ciencias en la Universidad Autónoma de Barcelona, con una investigación sobre la construcción del discurso genético y la imagen pública de la genética humana en la prensa.

matianagonzalezsilva@yahoo.com.mx



aprovechadas en el ámbito comercial e industrial, La Salle, tradicionalmente centrada en la ingeniería y la arquitectura, ha incurrido en el área de la administración, con un nuevo *bachelor* que ofrece en conjunto con la Christian University de Memphis, además del MBA (*Master in Business Administration*) que ofrecen desde hace 20 años.

Así es como La Salle confía en lograr transferir su ciencia y su tecnología a las nuevas empresas, inculcando a sus estudiantes el

valor de la innovación y acompañándolos durante toda su carrera profesional, en una relación que no termine en el momento en que acaban los estudios, sino que continúe para toda la vida, hasta que la universidad se convierta en uno de los «grandes puntos de referencia» para quienes han pasado por ahí. Para ellos, se trata de un compromiso personal con los miembros de su comunidad universitaria, independientemente de que esa persona sea primero alumno, luego un cliente de la bolsa de trabajo, después profesor y después contratador de tecnología.

innovación, tanto cuando se busca innovar un proceso, como cuando lo que se necesitan son nuevos conceptos o nuevos desarrollos de un producto. «Pero, en cualquier caso, la innovación más paradigmática viene y proviene en gran medida de la ciencia» y eso es lo que las universidades deben aprovechar, proporcionando un espacio de interacción que consiga empatar las dinámicas de la ciencia, la tecnología y las empresas. Sólo así se superará el nivel de interacción que proporcionan, por ejemplo, las consultorías, y se generan mecanismos capaces de crear «grandes patentes, o grandes modelos» para las empresas del entorno.

Los empresarios como líderes

Con la idea de que los resultados de sus investigaciones sean

valor de la innovación y acompañándolos durante toda su carrera profesional, en una relación que no termine en el momento en que acaban los estudios, sino que continúe para toda la vida, hasta que la universidad se convierta en uno de los «grandes puntos de referencia» para quienes han pasado por ahí. Para ellos, se trata de un compromiso personal con los miembros de su comunidad universitaria, independientemente de que esa persona sea primero alumno, luego un cliente de la bolsa de trabajo, después profesor y después contratador de tecnología.

Esta interconexión entre todos los ámbitos de la universidad contempla diferentes niveles de conocimiento y de relación entre ciencia, tecnología y empresa, dentro del marco de su nuevo Parque de Innovación Tecnológica y Empresarial La Salle de Barcelona, que está operando desde hace aproximada-

mente tres años. Ahí conviven desde los grupos de investigación a la manera «clásica» universitaria, científicos cuya producción son los artículos, y cuyo éxito se mide por el número de citas dentro de su propia comunidad de expertos, hasta grupos tecnológicos a quienes acude la empresa en busca de la solución a un proyecto concreto y cuyo mayor éxito será la facturación; por último, lo que en el Parque Científico de Lausana (Suiza) han llamado «antenas», que según explica Piqué «es ubicar parte de departamentos de I+D de las empresas dentro de la universidad, bien sea porque son personas de esa empresa que se ubican aquí, o porque sean personas de aquí que saben que su cliente ya no son las empresas en general sino una en particular, con la que tienen un compromiso de innovación en un marco estable a cinco años vista, y no sólo con proyectos de estricta ciencia, sino por ejemplo en asuntos como la alerta tecnológica o la sistematización de tendencias del mercado».

Dentro de esta manera de entender su misión universitaria, uno de los principales objetivos es que se creen empresas nuevas basadas en la tecnología, a través de los ya mencionados «trampolines tecnológicos». Para ello, dice Josep Miquel Piqué, se necesitan tres cosas: «ideas, *entrepreneurs* [emprendedores] y capital. Las ideas claramente vienen del *desestocaje* de conocimiento de los grupos de investigación y tecnológicos; los *entrepreneurs* son los alumnos y antiguos alumnos, y sobre todo

alumnos de posgrado, que desarrollan planes de negocios, y que si quieren iniciar una empresa van a tener el trampolín y el capital; como comentaba anteriormente, Cataluña dispone de uno de los mejores mecanismos».

Para «desestocar» el conocimiento se siguen procedimientos como presentar a los alumnos del MBA o a personas del ámbito administrativo las tecnologías creadas en la universidad, porque «nosotros creemos claramente que el gran líder de una empresa no va a ser un científico, por una simple razón, el científico como tal es una persona cuyo valor de éxito es la comunidad científica, y aunque hay casos muy especiales, al final uno se orienta a la ciencia o se orienta al mercado». Una vez identificada la tecnología con potencial económico o empresarial, en el «trampolín tecnológico» se sistematiza todo el proceso, partiendo del financiamiento del capital-concepto, y con un «acompañamiento» en áreas como la comercialización o la financiera, hasta que la empresa sale al mercado de capital, donde la universidad literalmente se encarga de presentarla en sociedad.

A cambio de este apoyo continuado, La Salle consigue «una nueva fuente de financiación de nuestra investigación básica, porque esa gente que está buscando financiación, desarrolla una nueva empresa y crea valor para el mercado, pero nosotros tenemos contratos de *royalties*», acuerdos a largo plazo con empresas de base tecnológica que, además, seguirán en

contacto con los grupos de innovación de la universidad, pues tendrán que seguir innovando para seguir siendo competitivas. La Salle no entra como accionista, pero sí en marcos de relación estables dado que entiende que toda iniciativa de base tecnológica estará permanentemente conectada con los grupos de investigación y tecnológicos de La Salle para mantener su competitividad tecnológica en el tiempo. A poco más de dos años de vida, se están incubando en diferentes estadios unas 30 empresas ligadas a las tecnologías *wireless*, la televisión digital, la multimedia y la arquitectura sostenible, entre otras áreas en las que La Salle es poderosa.

«... Entre lo que la tecnología puede ofrecer y lo que el mercado demanda se precisa una incubadora universitaria de empresas de base tecnológica.»

Así, en el Parque de Innovación Tecnológica y Empresarial La Salle de Barcelona la idea es que convivan los grupos de investigación, los grupos tecnológicos, los grupos de innovación y la transferencia de empresas o trampolín tecnológico. Cuenta con un auditorio o sala de congresos, un restaurante como «espacio de innovación informal y de contactos fundamental» y una sala de exhibición

(*Show Room*) donde se mostrarán los desarrollos tecnológicos para que quien quiera innovar lo haga a partir de lo ya existente. Todo, con el objetivo de crear un «medio innovador, que significa que el oxígeno que se respira aquí es el diferencial, es el que provoca la innovación», el verdadero y gran objetivo de La Salle en este siglo XXI, según concluye Josep Miquel Piqué.

Pero además de hablar del proyecto propio de su universidad, Piqué defiende el valor de Cataluña como sitio idóneo para la ubicación de parques científicos de parte de las universidades asentadas en la región, y lo hace desde su posición de presidente de la Red de Parques Científicos y Tecnológicos de Cataluña. «Qué tiene de bueno Cataluña: su gran productividad científica; qué tiene de malo: el paradigma europeo, el *gap* entre ciencia y empresa es elevadísimo; qué tenemos que crear: estructuras de intermediación que hagan que esta sinapsis sea mucho más eficiente. Y ahí, sin lugar a dudas, los parques científicos y tecnológicos tienen un papel clave, no porque sean los únicos responsables de la innovación, sino porque van a ser las puntas de lanza. Si algo es Cataluña, es que es tierra de emprendedores y lo que tenemos que asegurar es cómo pasamos de la ciencia y tecnología a la empresa» explica convencido de la idoneidad de su propuesta. ¶