

Daniel Crespo

“Queremos conectar las capacidades tecnológicas de la universidad con las necesidades de las empresas”

Por MARTA BURGUÉS



Todavía existen brechas entre la universidad y la empresa, y especialmente, entre la realidad empresarial y los estudios que se cursan. Para reducirlas, la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) da un paso más y acaba de desarrollar el programa Connèxia UPC, una colaboración a medida con las empresas con el fin de acercar el conocimiento y las capacidades tecnológicas de la universidad a las necesidades específicas y estratégicas del tejido productivo. Estamos hablando del primer programa 360° de transferencia tecnológica entre universidad y empresas, un proyecto de acompañamiento en el proceso de innovación y de detección de nuevas oportunidades de colaboración. El rector de esta universidad, Daniel Crespo, explica su importancia.

La relación entre la universidad y las empresas es compleja, si bien hay cada vez una mayor aproximación. ¿Cómo definiría esa relación en el caso de la UPC?

La UPC tiene una estructura territorial diversa y las empresas se suelen relacionar con la escuela que automáticamente les es más cercana. Dentro de la propia universidad hay servicios que son centralizados y las empresas fácilmente tienen una visión parcial de lo que es la universidad. No le podemos pedir a la empresa que sepa cómo funcionamos, y por ello ahora, con nuestro programa Connèxia, intentamos facilitar esta parte. Un experto centraliza toda la relación entre la universidad y la empresa. Es una persona que facilita y hace más transparente la relación. De hecho, saber lo que está pasando en el entorno empresarial es crítico para nuestra universidad. Se trata, por tanto, de mejorar esa relación, que es como tener un socio estratégico, alguien a quien llamas cuando tienes un problema, para pedirle consejo y al revés.

¿Qué ventajas tiene el programa?

Para la empresa, sobre todo la simplificación en la relación con la universidad. Por ejemplo, las diferentes escuelas organizan foros de empresas, en los que éstas se presentan y entran en contacto con estudiantes. Con este programa nosotros hacemos toda la organización interna y aseguramos a la empresa que llega donde realmente quiere, poniendo en contacto a las personas y grupos más adecuados para cada necesidad. Y por lo que respecta a los estudiantes, se trata de proporcionarles la máxima visión para facilitar su colocación en el mundo empresarial. Nuestros estudiantes del área TIC no conocen lo que es el mundo industrial más tradicional, la industria mecánica, la industria eléctrica... Por lo tanto, se trata de intentar que haya más información en ambas direcciones para que todo el mundo tenga más capacidad de tomar sus decisiones.

“Una de las razones que han llevado a la creación del programa Connèxia UPC es poder acercar el mejor talento de nuestros universitarios a las empresas”

¿Cuál es su funcionamiento?

Connèxia UPC nace con la vocación de facilitar a las empresas una visión transversal de la universidad, poniendo en valor el conocimiento de ambas partes. Una vez identificadas las necesidades de cada empresa, la universidad elabora un modelo de caracterización específico que determina cuáles son las innovaciones más adecuadas. Esto determinará cuáles serán las soluciones o servicios más estratégicos y prioritarios. El acompañamiento individualizado para cada empresa se realizará a través de una persona del programa Connèxia, que actuará como *key account manager*. Además de tener acceso a este conocimiento, a través del programa se crean las condiciones adecuadas para apoyar a los departamentos de I+D+i de las empresas. La UPC pone a su alcance una serie de servicios científicos y técnicos, y laboratorios e infraestructuras de investigación de referencia que pueden ayudarles a alcanzar un alto nivel de excelencia. También se transfiere a la empresa el conocimiento que generan grupos y centros de investigación propios o vinculados a la universidad, que trabajan, por ejemplo, en tecnologías disruptivas, consideradas *deep tech*.

¿Cuál es la brecha que existe todavía entre empresa y universidad?

Las empresas tienen sus necesidades y no siempre tienen presente que la solución puede estar en la universidad. Es nuestra tarea demostrarlo con ejemplos para que colaboren con nosotros y puedan desarrollar mejores productos o servicios. Debemos hacer el acceso más fácil, romper los prejuicios o barreras que puede haber. Que las empresas sepan dónde pueden llamar y reciban la orientación que necesitan. También es cierto que el tejido empresarial catalán es como es, de pymes, por lo que a nosotros nos interesa que las empresas con las que ya colaboramos nos prescriban.

¿Qué impacto económico tiene el proyecto?

Para nosotros, no se trata de conseguir beneficios. Connèxia lo que acaba haciendo es canalizar y orientar las necesidades de las empresas, y mejorar la manera de hacer las cosas. El beneficio a medio plazo para la universidad es que las relaciones se va-

“Quiero destacar que la vocación del programa Connèxia UPC es llegar a empresas medianas y pequeñas del país”

yan consolidando y que el volumen de colaboración crezca. Pero se trata, sobre todo, de establecer una relación de confianza. El proyecto se ha diseñado para cubrir gastos.

¿Y el impacto en términos de creación de puestos de trabajo y retención del talento?

Una de las razones que han motivado este proyecto es para poder acercar el talento a las empresas. Vamos a detectar las necesidades de las empresas, y eso es muy importante para la universidad, porque lo que queremos es que nuestros estudiantes tengan muchas opciones de trabajo y que vayan a las mejores empresas. Por otro lado, hay que tener en cuenta también toda la parte de investigación, de talento más a nivel de profesorado, que también va incluido en Connèxia.

¿Cuántas empresas se espera que formen parte de este programa? ¿Qué perspectivas tienen?

En Connèxia UPC no queremos un éxito inmediato. Es un programa que estamos poniendo en marcha, estamos cogiendo ideas de sitios donde funciona. Aunque tenemos modelos propios, nos hemos fijado en el modelo del Instituto Politécnico de Lisboa que ya trabaja desde hace unos 10 en alianzas con las empresas. Pero las cosas siempre necesitan ajustarse al entorno. No aspiramos a tener 30 empresas en un año, y además sería un riesgo muy grande. Si ponemos en marcha un programa y no somos capaces de responder a las expectativas, quemaremos la idea y eso no nos lo podemos permitir. Tenemos que hacer algo que crezca a una velocidad razonable, que las empresas vayan apreciando realmente lo que el programa ofrece y sean nuestros mejores prescriptores, y eso quiere decir que tenemos que crecer poco a poco. Empezamos por las empresas con las que ya tenemos más relación, que son además de las que surge el programa.

En general, en unos 3 a 5 años, queremos tener entre 15 y 20 empresas establecidas. Si tenemos mucho éxito, diremos a las empresas que tengan paciencia, que nos dejen montar la estructura y que entren cuando les podamos dar el servicio que realmente necesitan. Seguramente con el tiempo tendremos una buena cantidad de empresas dentro del programa, pero preferimos ir poco a poco y que se vayan incorporando al programa en fun-

ción también de nuestras posibilidades de dar un buen servicio. Porque realmente la UPC es la universidad que tiene que apoyar a las empresas tecnológicas de este país. Es un poco nuestra obligación, intentar dar el mejor servicio posible.

¿Puede darnos algún ejemplo de colaboración con alguna empresa concreta?

Ya hemos empezado a trabajar en dos proyectos integrales con las compañías Fractus y Schneider Electric. En el primer caso, esta colaboración ha dado lugar a la creación del Fractus-UPC Deep Tech Hub, dedicado a la innovación en tecnologías disruptivas. El convenio con Schneider Electric se ha firmado el 27 de octubre. Se está hablando con otras empresas exportadoras y esperamos incorporar un par más de ellas antes de que acabe el año, pero no es algo seguro.

¿Hasta qué punto sale reforzada la innovación en Catalunya con proyectos de este tipo?

La UPC ya está en un nivel importante en proyectos de innovación, con un volumen de unos 20 millones de euros. Parte del éxito de un programa como Connèxia debe ser que las empresas puedan desarrollar proyectos de innovación interesantes y positivos. El Servicio de Gestión e Innovación de la universidad este año celebra su 25 aniversario y fuimos la primera que puso en marcha un servicio de este tipo, por lo tanto es lógico que seamos conscientes de la necesidad de innovación del país. Ahora mismo tenemos toda una estructura de la universidad que da apoyo específicamente a la investigación y a los convenios con empresas, esta estructura ya existe. Hay que tener en cuenta que nuestros grupos ganan en las convocatorias europeas o nacionales. Connèxia puede servir, seguramente, para que las empresas obtengan más provecho de esta estructura.

A destacar que la vocación de este programa no es quedarse con grandes empresas, sino llegar a las empresas medianas y pequeñas del país. Sabemos que si en Catalunya la industria funciona es en gran parte porque está enfocada de manera importante a la exportación, así que tienes que competir con todo el mundo. Y si quieres competir con todo el mundo y tener productos que continúen ganando a la competencia, tienes que mejorar tu producto. En la medida en que las empresas tengan la percepción de que si tienen un problema de investigación tienen todo el departamento de investigación e innovación de la universidad a su servicio para ir a buscar aquello que les pueda ayudar, ello será beneficioso para nosotros, para las empresas y para el país. ■