



El Parque Científico y Tecnológico de Cantabria (Pctcan), sede principal del conglomerado de empresas de base innovadora en la región. :: JAVIER COTERA

Universidad y empresa consiguen ir de la mano

Grupo Sodercán impulsa el programa Redomic y logra que la innovación tenga reflejo en el tejido empresarial de la región

CONOCIMIENTO

:: JOSÉ CARLOS ROJO

SANTANDER. Esta crisis pasará, como lo han hecho las precedentes. Lo que se perpetuará será la amalgama de cambios que se utilizan en el camino para reajustar el mercado. El valor

añadido del producto industrial, en este sentido, será uno de esos aspectos que han venido para quedarse. El asunto ha dejado de ser demagogia política para pos-tularse como clara solución —sino única— en el camino hacia la competitividad mundial de la empresa española. Pero, ¿cómo lograrlo? El cuerpo empresarial medido ve aún distante la posibilidad de invertir en departamentos orientados a la inves-

tigación y el desarrollo: demasiado costes a mantener entre capital humano y técnico. Aparece entonces la posibilidad de buscar soluciones fuera, y la Universidad comienza a situarse en los primeros puestos de esta demanda.

Sólo falta la mediación que una ambas partes. En Cantabria se materializa en el proyecto Redomic, impulsado por el Gobierno regional a través de Sodercán. Los trá-

25 proyectos integran el plan para la transferencia de conocimiento

mites implican negociar, alcanzar acuerdos y lograr que ambas partes estén dispuestas a ceder parcelas de poder y capacidad de decisión.

Limar asperezas

Tradicionalmente la industria ha mostrado desinterés por lo que la universidad podría ofrecer y los campus se han mantenido apartados de las necesidades de la empresa. Las primeras preferen inversiones aplicadas a la

resolución de problemas concretos. Las segundas suelen dedicar gran parte de sus esfuerzos en el laboratorio a abordar la investigación básica, que favorezca un avance en el conocimiento, aunque sea a largo plazo.

El tipo de investigación a realizar, la divulgación de los resultados, los derechos de propiedad y la posible apropiación indebida de resultados son aspectos igualmente complejos en las relacio-

«Hemos tenido que hacer mucha labor diplomática»

Jesús de las Cuevas Responsable del proyecto Redomic de Sodercán

■ J. C. R.

► **Servicios científico-tecnológicos:** Servicios basados en conocimientos científicos y tecnológicos del propio grupo de investigación y, por tanto, ya disponibles para las empresas.

► **Proyectos de I+D:** Actividad con aplicación empresarial que el grupo de investigación puede emprender y que supone la aportación de novedades o mejoras en los conocimientos científicos y tecnológicos.

► **Instrumentos de Gestión de la Innovación:** Herramientas que faciliten la organización de la innovación en las empresas y que inicien en la definición de su estrategia, cultura, comunicación, planificación, vigilancia, etc.

► **Nuevas ideas que surgen en el seno de los grupos de investigación y que pueden dar lugar a la creación de nuevas iniciativas empresariales**

SECTORES

Es la mano que actúa por parte del Gobierno regional en el plan Redomic. Puede que sus artes conciliadoras sean la clave del éxito que el programa registra en esta, su primera experiencia piloto.

La idea que ha unido a 25 centros de investigación con 25 empresas ha entusiasmado, tanto que Sodercán ya piensa en el modo de dar continuidad al proyecto sin dependencia de las ayudas europeas.

—Se logrará esa continuidad de la que se habla?

—El proyecto Redomic tiene fecha de caducidad: 2011. No sé cómo de fácil o difícil será, pero hay que lograr prolongarlo en el tiempo, que sea permanente. Lo bueno es que ya hemos establecido la base. Las empresas ven que es bueno para su negocio y los centros de investigación aprovechan los beneficios para



Jesús de las Cuevas. ■ JAVIER COTERA

revertirlos en más investigación. Todos, a la postre, salen ganando.

—Aunque es difícil hacerse lo ver al principio...

—Hemos tenido que hacer mucha labor diplomática. La Universidad ha de ver que no todo es investigación básica, que se pueden establecer conexiones para materializar el conocimiento en forma de ventajitas para el tejido empresarial. Por otro lado, la empresa también ha de entender que tiene que haber campos en los que hay que ceder, porque trabajar con la universidad requiere dejarla cierta libertad.

—Al fin y al cabo, es la única manera para competir en el mercado global...

—Es un mensaje que va cayendo en los países desarrollados. El tiempo en el que éramos mano de obra barata pasó; ahora debemos diferenciarnos por la innovación, porque para el resto

ya están haciéndolo bien las potencias emergentes.

—¿Qué hay sobre la conjunción de ambos aspectos que maneja Redomic en las empresas que surgen en el campus fruto de una idea innovadora)?

—Es algo que también va en la cultura de la región y del país. Cantabria, en este caso, está en la media, no nos podemos quejar, pero es algo para lo que trabajemos más en el futuro.

nes entre empresas y universidades.

Redomic, como proyecto piloto, permite lamar esas aspiraciones desde una perspectiva europea. Contempla una financiación Europea con presencia en las regiones portuguesas de Beira Interior Y Lisboa, la región francesa de Aquitania y las regiones españolas de Galicia, Andalucía, Castilla-León, País Vasco y Cantabria.

El carácter transnacional de consorcio amplía las posibilidades de colaboración y duplica la capacidad de expansión del conocimiento. En el caso cantabró, los motores de Sodercán han trabajado de forma conjunta con empresas y grupos de investigación para explorar y facilitar la puesta en marcha de proyectos concretos de colaboración.

«Sodercán se puso en contacto con nosotros porque nos identificó como grupo de investigación con aplicación potencial en la industria cantabra», recuerda José Miguel López Higuera, del Grupo de Ingeniería Fotónica de la Universidad de Cantabria.

Garantía universitaria
Es uno de los varios ejemplos que integran la codifi-

cación de 25 ofertas de servicios tecnológicos procedentes de grupos de investigación de universidades, institutos y centros tecnológicos, y 25 demandas de estos servicios procedentes de las sociedades.

La empresa cantabra New Tesol, dirigida hacia el mercado de la soldadura y la fabricación de componentes, se suma al proyecto. «Trabajamos con clientes que demandan una calidad. Hasta el momento, nos ha costado trabajo encontrar la garantía que avale nuestro producto. Por ejemplo, somos la única pyme española que tiene el certificado de la sociedad

americana de soldadura tras Equipos Nucleares, y eso para una empresa de 15 empleados tiene mérito», comenta Borja Sáinz, responsable de la sociedad.

«Hasta ahora, nos habíamos dedicado a buscar esta garantía fuera, en Inglaterra, principalmente. Ahora, la Universidad de Cantabria nos podrá ayudar a dar al cliente esa garantía de anticorrosión de nuestro producto que se demanda en el mercado», concreta.

Hacia el futuro

La filosofía de este plan estratégico va más allá. Pretende prolongarse en el

Los investigadores advierten del riesgo de frenar la inversión en I+D+i

Objetivo: atraer talento a Cantabria en un momento económico crítico

tiempo incluso a pesar de que las ayudas europeas venguen en 2011. Y tras el proceso subyace algo más.

«Es el único camino hacia la competitividad empresarial. Es lo deseable para esta región. Cantabria podría ser un lugar muy propicio para la explotación de conocimiento», agrega López Higuera.

«Pero para eso hace falta que el Gobierno se apoye más en los hechos y menos en las palabras, y que se invierta más en investigación en lugar de continuar con los recortes», matiza.

Y en esa estrategia es inevitable apostar por la atracción de talento, algo que ya se ha fijado en una convocatoria que tiene el amparo del Campus Cantabria Internacional (CCI) «y que debe mirar por la calidad. Hay que atraer lo mejor, al margen de cuestiones de sexo e igualdad. Los parámetros de calidad ser estrictamente de valía profesional. Habrá que hacer grandes esfuerzos en Cantabria para atraer talento porque por el momento es complicado. Habrá que invertir muchos más recursos, pero es algo que hay que hacer. No podemos querer seguir mejorando si nos miramos el ombligo», puntualiza López Higuera.

LA VENTANA DEL NORTE

Triple Triple Triple
Junta vidrio

AHORRE DINERO CON HocoNorte
LE DAMOS HASTA **60 €**
POR SU VIEJA VENTANA
PLAN RENOVE
www.ejel.es

AVDA. BILBAO 90-B TORRELLAVEGA
9422 084 827

Hoco
Instalar Distribuir