



Academia Nacional de Economía

Segunda mesa redonda 2015

URUGUAY: DESAFÍOS PARA EL QUINQUENIO 2015 – 2020¹

¿Cómo se prepara el país para enfrentar desafíos en materia de educación?

Alejandro Cid

Quisiera darles la bienvenida y darles las gracias públicamente a Álvaro Moré, que es el Presidente de Joung & Rubicam y también a Sara Goldberg que es Gerente de Operaciones de la ANII.

Pido disculpas en nombre de Martín Pasturino que acaba de llamar porque tuvo un inconveniente y no va a llegar a tiempo.

Bueno simplemente quiero darles la bienvenida, agradecerles de verdad que estén acá que sabemos que ambos son personas complicadas de tiempo e hicieron un sacrificio por venir, sepan que ésta es su casa, tienen las puertas abiertas y cuenten con nosotros para lo que necesiten.

Ana Balsa es parte del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UM y va a ser la moderadora. También Ana tiene un doctorado en Boston University y sus áreas de especialización son: evaluación de impactos en programas sociales y ha hecho muchos trabajos en temas de salud y en temas de educación.

Quiero agradecer a la Academia Nacional de Economía obviamente por todo esto, ya que fueron los impulsores y solicitarles que comenten a los presentes acerca del Premio Academia Nacional de Economía, que hacen todos los años para fomentar la investigación entre la gente joven.

Muchas gracias.

María Dolores Benavente

Muchas gracias a la Universidad de Montevideo. En este salón solía dar clases de Historia Económica así que tengo un recuerdo particularmente lindo.

La Academia hace un tiempo que está haciendo estos ciclos con las distintas Universidades, el año pasado lo hicimos con la Universidad de Montevideo, con la Universidad de la República,

¹ Universidad de Montevideo – miércoles 30 de setiembre de 2015

con la Universidad de la Empresa y con la Universidad Católica. Tratamos de acercar a los chiquilines que están estudiando, a los ámbitos académicos y nada mejor que la casa de estudios y en este caso una prestigiosa Universidad como la de Montevideo.

El ciclo 2015 decidimos llamarle los “Desafíos para el quinquenio 2015-2020” porque en Uruguay si de algo adolecemos es que a veces estamos mirando el corto plazo y nos falta levantar la cabeza y ver que va a pasar dentro de cinco años.

Enunciamos algunos desafíos, totalmente arbitrarios: Educación, Relaciones laborales, Inserción internacional.

El ciclo comenzó nada menos que con el homenaje al Cr. Enrique Iglesias y va a terminar con el homenaje al Emb. Julio Lacarte Muró. Dos académicos de larga trayectoria, Lacarte desde el inicio de la Academia, 1957. Y en el medio de estos dos mojones de actividades, están las conferencias con las Universidades.

Comenzamos en la ORT con el tema de Inserción internacional, ahora seguimos con la Universidad de Montevideo con el tema de Educación y tenemos previsto con la Universidad de la República con el tema Innovación, y con la Universidad Católica y Universidad de la Empresa, aún sin tema definido.

Respecto al Premio, quiero comentarles que es la octava edición del Premio Academia Nacional de Economía para jóvenes estudiantes o profesionales recién recibidos en carreras de Economía, Administración, Ciencias económicas o Relaciones internacionales.

El Premio no es una tesis, es un documento de trabajo. De lo que se trata es de que realicen alguna investigación interesante en relación al tema del ciclo 2015: Desafíos del quinquenio. Más allá que ustedes sean de la Universidad de Montevideo y la Universidad hoy tomó el tema Educación, ustedes pueden escribir de lo que quieran: qué desafíos tienen Uruguay por delante para ser un país de primer nivel. Es muy interesante el tema y muy desafiante para ustedes también, así que los invito a participar. En el sitio en internet de la Academia tienen las bases generales y específicas.

Sin más le doy la palabra a los dos prestigiosos expositores.

Sara Goldberg

Muchas gracias por la invitación, a la Universidad de Montevideo, a la Academia Nacional de Economía, es realmente un gusto estar aquí.

Mi idea es presentar un poco en qué estamos desde la Agencia en el tema de Educación y cuáles son las proyecciones para el próximo quinquenio.

ANII, Agencia Nacional de Investigación e Innovación: ¿qué hacemos?, ¿a qué nos orientamos?.

Primero a promover el desarrollo científico, tecnológico e innovación del país, en todas las áreas de trabajo que están involucradas justamente en desarrollo tecnológico, científico e innovación con los distintos actores.

Trabajamos apoyando desde estudiantes hasta grandes empresas. Para esto, otorgamos fondos a través, generalmente, de fondos concursables y digo generalmente, porque los llamados que son tipo concurso, son con fondos concursables, valga la redundancia, y lo que son ventanillas abiertas, cada proyecto compite consigo mismo.

Y también tenemos la función de coordinar y articular con distintos actores de lo que se llama el Sistema Nacional de Innovación en materia de ciencia, tecnología e innovación del país.

Especialmente en temas de Educación, que es lo que nos está convocando hoy, fomentamos la formación de recursos humanos para que se orienten, para que trabajen, para que se involucren en temas de investigación, de desarrollo y también en temas de innovación.

Un debe que tenemos y que continuamente lo estamos desarrollando y estamos tratando de fomentar a través de distintos instrumentos es: tratar de acercar lo más posible lo que es la academia del sector productivo, pero nosotros el término que usamos de innovación está aplicado a lo que es nuevos productos, nuevos procesos insertos en un mercado. Y para poder tener un país innovador, para poder tener un país que se destaque a nivel internacional en estos temas, necesitamos tener recursos humanos calificados, altamente calificados, investigaciones de nivel internacional y que estén orientados a lo que es el desarrollo del sector productivo.

Para esto tenemos programas de becas de postgrados tanto nacionales como internacionales, también estamos impulsando el arribo de expertos y de docentes expertos: año a año estamos llamando a postdoctorados, especialistas en algunos temas, que en el país ustedes consideran que hay o baches o hay vías de oportunidad para que gente más especializada venga, se inserte en esos grupos de investigación, y trabajen desde Uruguay elevando el nivel de nuestros grupos respecto al nivel del exterior.

Y también lo que trabajamos mucho es en traer docentes del exterior, no lo traemos nosotros, nosotros lo financiamos, lo traen ustedes (las Universidades), para que trabajen en distintos programas de postgrados. Esto sí es especial para programas de postgrados.

Fortalecemos programas de Educación, hace unos 3 años trabajamos mucho la creación de nuevos programas técnicos terciarios y en la creación y fortalecimiento de programas de postgrados. Con la Universidad de Montevideo tuvimos dos programas exitosos: Medicina familiar y Farmacología, y la idea es lograr que se *aggiornen* esos programas logrando que a través de la inyección de dinero podamos traer expertos de nivel de clase mundial para que nos ayuden a elevar la calidad de esos postgrados.

En el próximo quinquenio 2015-2020 nuestra idea es seguir intensificando el trabajo ya realizado en lo que es investigación, innovación a nivel de empresas, formación, emprendimientos, y el portal Timbó.

Investigación: lo voy a desarrollar más adelante.

Innovación en empresas: estamos lanzando en estos días, si no es que ya se lanzó, una nueva paleta de instrumentos. ANII tenía para lo que es empresas, un conjunto de doce o quince instrumentos muy segmentados que no están orientados a lo que es la realidad de la empresa:

los nuevos emprendimientos tienen una lógica de crecimiento y lo que queremos ahora es acompañar esa lógica. Pensar en herramientas para comenzar a innovar, herramientas para ayudar a los prototipos y herramientas para el desarrollo posterior de esos prototipos. Vamos a acompañarlos durante todo el ciclo de vida de una nueva empresa o de un nuevo proyecto dentro de una empresa.

Formación: también lo voy a desarrollar después.

Emprendimientos: desde hace unos dos o tres años, ANII está trabajando muy fuertemente en lo que es el financiamiento de emprendimientos. Emprendimientos individuales a través de capitales semilla, creación de nuevas incubadoras de empresas: estamos financiando seis incubadoras nuevas en el país, y el financiamiento de algunos costos operativos de fondos de inversión. Me estoy olvidando de uno que es el de *Softlanding* que es la atracción de emprendedores del exterior. Ya hemos atraído veinte nuevos emprendimientos, esto es importante y dentro de estos veinte nuevos emprendimientos hay por lo menos cien personas del exterior, emprendedores, mucho de ellos tecnológicos, altamente innovadores que van a tomar a Uruguay como plataforma de despegue de sus emprendimientos hacia el exterior.

En Timbó vamos a seguir invirtiendo. Timbó es el portal de publicaciones electrónicas del país que si bien lo gestiona ANII es del país. Uruguay es muy innovador en esto, es el único país que tiene un portal para que todo uruguayo pueda acceder gratuitamente y descargar gratuitamente todas las publicaciones que están colgadas. Son las publicaciones de las revistas más prestigiosas y no solamente publicaciones, también hay libros, también hay patentes. Es un portal que realmente lo tenemos que aprovechar y muchísimo.

Respecto a investigación: promovemos la investigación para el desempeño de los investigadores y su formación y aparte el desempeño de grupos de investigación: no solamente investigadores individuales sino que lo que queremos es el desarrollo de grupos, y grupos que trabajen en un período largo, que se consoliden, que puedan llegar a realizar investigaciones de alta calidad.

Retener recursos humanos: lograr que los investigadores formados y desarrollados se queden en el país y en todo caso si realizan sus doctorados, maestrías en el exterior y no regresan, lograr tener una conexión permanente con los grupos de investigación que trabajaron en el país. Las redes de trabajo son fundamentales.

Dinamizar la relación academia-empresa: eso se los mencionaba antes, e incrementar la inserción de investigadores a redes de investigación internacional.

Quiero contarles un poco de números.

2008-2014

ANII empieza a funcionar en 2008. En 2008 lanza sus primeros instrumentos, si bien el primero fue el Clemente Estable que se hizo algo en 2007, investigación fundamentalmente, la paleta completa de instrumentos se lanzó en 2008, hace siete años.

De 2008 al año pasado en total se comprometieron, es decir que se firmaron contratos, por 30 millones de dólares para proyectos de investigación únicamente, con una cantidad de proyectos acumulados de 797. Es decir, casi si aprobaron, se financiaron, se apoyaron 800 proyectos.

Podríamos decir que al menos cerca de 6000 proyectos deben de haber sido evaluados y presentados. La cantidad de buenas investigaciones que se hacen en el país es alta. No quiere decir que estos 797 eran los únicos buenos, generalmente nos quedamos cortos de recursos y financiamos únicamente los excelentes o una parte de los excelentes, el *top*, y quedan algunos proyectos de excelencia académica sin financiación.

Podríamos decir que hay un caudal impresionante de proyectos y de trabajos de investigación que realizan desarrollos muy importantes en lo que es el ecosistema nacional.

En el último año, esto es, exclusivamente 2014, las investigaciones y lo que es la inversión tenemos 9 millones de dólares comprometidos.

1464 propuestas evaluadas, 2300 investigadores implicados, que muchos de ellos pueden estar incluidos acá o no, y tenemos la tasa de repetición año a año de los proyectos financiados de los investigadores, que va bajando eso es bueno: quiere decir que tenemos nueva gente, con nuevos conocimientos, con nuevas aplicaciones disponibles.

En particular el año pasado desarrollamos dos fondos sectoriales nuevos, uno abrió y fue evaluado el año pasado que es Salud Animal en un área que increíblemente en el país era extremadamente débil. Nos llamó la atención, que el tema de Salud animal en Uruguay que vivimos casi de lo que es la explotación pecuaria, no estaba desarrollado y logramos ahí apoyar proyectos por casi un millón y medio de dólares.

Lo destacamos porque fue el primer fondo sectorial que los proyectos tenían incluidos el financiamiento por fuera del dinero. Logramos no solo apoyar un grupo de investigación sino lo que nos estaba faltando, tener doctores que pudieran generar nuevo conocimiento en esas áreas débiles que teníamos en el país.

En el quinquenio continuaremos con los fondos tradicionales: María Viñas de investigación aplicada, Clemente Estable de investigación fundamental, este año ya evaluamos los proyectos de investigadores consolidados, en marzo del año que viene sale el nuevo llamado para investigadores jóvenes, va a ser para gente que esté desarrollando su doctorado o ya lo tengan desarrollado, y para *posdoc*.

Un cambio que vamos a tener el año que viene, esperamos, lo estamos proponiendo, es que a diferencia de otros años la parte de jóvenes investigadores se puede incluir un sueldo, una retribución para el investigador. Antes se consideraba que podía ser gente becario dentro de la ANII y no siempre nos pasaba. Eso va a estar muy bueno porque vamos a tener más gente que se dedique a estos temas.

Continuaremos con fondos sectoriales, uno de los nuevos fondos que tenemos es el Fondo Sectorial en educación. ANNI no había trabajado en esos temas. Si bien hay un único fondo, hoy tenemos dos modalidades: uno es temas sobre digitales que se trabaja junto a la

Fundación Ceibal, y otro en educación a nivel de docentes en Primaria, Secundaria y nivel Medio, para que investiguen desde el aula, apoyados, guiados por lo que son investigadores más consolidados.

Seguimos trabajando con postdoctorados, seguimos trayendo gente con buenas capacidades en temas que nosotros no tenemos desarrollados en el país.

Y esto es algo que empezamos a hacer el año pasado: unir lo que son investigadores e inversores o empresas. Año a año vamos viendo a los proyectos de investigación que se financian que muchos de ellos podrían tener una vinculación con lo que es el sector productivo, pero por no conocerse esas dos partes no tienen vínculo. Entonces, viene una empresa y dice: “yo tengo este problema pero ¿cómo contacto los investigadores?” En Facultad de Ingeniería de la UM hay un grupo de investigación que está trabajando en esto y nosotros lo que hacemos es lograr el vínculo, como decíamos antes, el coordinar.

Con estas actividades hacemos que vengan investigadores y nos digan: yo tengo esta investigación cercana a lo que es un concepto de prototipo, salgo de laboratorio y ya estoy para hacer el prototipo. Invitamos a empresas, invitamos a inversores que estén interesados en temáticas varias y lo que hacemos es una *linkage* y se presentan los proyectos y luego los inversores pueden llegar en forma privada, fuera de ANII, a desarrollar junto al investigador un proyecto. Si deciden presentar el proyecto a ANII, ANII por cada dólar que ponga el inversor va a poner otro dólar hasta 70 mil dólares aproximadamente de aporte de ANII.

El año pasado presentaron 10 proyectos y logramos que, esto es de información pública, que un grupo de investigación del grupo Pasteur que trabaja en cáncer, específicamente en este momento está trabajando en cáncer de mamas, lograra tener una inversión de una empresa de informática, no va en su línea pero dijo: “acá hay algo patentable, hay algo que me interesa meterme”, la empresa es De Larrobla, e hicieron acuerdos y demás y luego presentaron el proyecto a la ANII, entonces el grupo del Pasteur hoy en día tiene para seguir desarrollando sus patentes, al menos 140 mil dólares frescos, para seguir trabajando en temas de alta importancia.

Becas.

El Objetivo es obviamente que la gente se reciba y obtenga su título.

ANII otorga becas de maestrías y doctorados, especialmente a partir del 2015. Seguimos haciendo ese foco en todas las áreas del conocimiento.

Lo que queremos son recursos humanos calificados en el país y acá les voy a mostrar un poco de números:

2008 a 2014: se aprobaron 2700 proyectos, es decir, 2700 becas, para esto debemos de haber evaluado 5000 ó 6000 postulaciones, se invirtieron 32 millones de dólares y por lo menos el 23% de los doctorados recibidos en el país fueron con una beca ANII.

En 2014, último año, tuvimos 650 solicitudes y tuvimos una tasa de aprobación del 80%, acá si no nos quedaron proyectos, postulaciones excelentes por financiar. Podemos decir que tenemos una demanda bastante satisfecha.

En total fueron 6 millones de dólares comprometidos, esto incluye las becas de postgrados en el exterior. Lo que ANII está haciendo son distintos acuerdos con distintas universidades en el exterior por lo cual logramos a través de ese acuerdo tener descuentos de matrículas o que nos financien una parte de la estadía del becario en el país de destino. Para Uruguay fue un ahorro de 2 millones de dólares únicamente en el año pasado.

Acá tenemos algunos casos, para que vean que hay de todo:

- Diego que está en Chicago, en Columbia College, está haciendo una Maestría en producción ejecutiva cinematográfica, administración de empresas y producción creativa.

Les expongo estos casos para que vean que no es todo ciencia dura, hay mucho *soft* y hay mucho de otras carreras y otras ciencias que no son las tradicionales en las cuales podemos especializarnos y trabajar, obviamente que las industrias culturales en el país es algo que ampliamente se quiere desarrollar.

- Valentina Vincent está en University College of London, cursando urbanismo sustentable, una Maestría.
- Después tenemos dos maestrías nacionales: Luis Anza en la Católica haciendo investigación y desarrollo de equipos médicos, nuevos equipos médicos, acá tenemos biotecnología, tenemos electrónica, tenemos electrónica fina, todo eso está incluido. Y Linder Reyes diseño de circuitos para sistemas inalámbricos de muy bajo consumo.

Estos sí son un poco más duros pero son desarrollos de muy altas tecnologías, de *high tec*, de cosas de punta no solamente a nivel nacional sino que también a nivel internacional.

El año pasado y éste se ha trabajado mucho en materia de Becas. Hemos logrado convenios con Fullbright, Chevening, Lincoln University, King's College of London, University of Bristol, Anglia Ruskin, University Universita, Roma Tre, DAAD de Alemania, IICA, que en toda la parte de agro en México es nuestro convenio, IDRC de Canadá.

Con todos estos institutos tuvimos logros; por ejemplo Uruguay tenía un lugar reservado año a año para hacer una maestría, un doctorado allí, logramos pasar de ese un lugar a cinco, y aprobaron 20. Y no solamente tenemos un cupo de 20 para Uruguay sino que nos financian además una parte muy grande de la matrícula. Logramos elevar enormemente la cantidad de gente que se está especializando en el exterior.

Con Fullbright es algo muy similar. Ellos tenían 10 ó 15 lugares para Uruguay y estamos financiando 40.

Las condiciones de acuerdos, de matrícula y de gastos de manutención que hay a través de Fullbright con Estados Unidos para Uruguay, no lo está logrando ningún otro país, por lo menos en Latinoamérica.

Seguimos trabajando con maestrías y doctorados ya sea en el país o en el exterior, posdoctorados y becas de movilidad, pasantías cortas de hasta 6 meses para gente que está haciendo o su maestría o su doctorado en el Uruguay y quiere realizar una pasantía en otro laboratorio o en otro instituto de investigación afuera, o para gente que está haciendo algún tipo de postgrado *sándwich*.

Y la vinculación con científicos y tecnólogos, consiste en traer profesores para dictado de algún curso en postgrados que se dictan en el país.

Otra de las cosas que hicimos el año pasado que nos llevó muchísimo tiempo, mucho esfuerzo y también mucho dinero, fueron 6 millones de dólares que invertimos únicamente el año pasado en el desarrollo de nuevos centros tecnológicos. Se hizo un llamado en 2013, y un llamado en 2014 y logramos financiar 8 centros.

Las temáticas son muy diferentes, pensemos centros tecnológicos como pequeños "Latu" verticales, es decir lugares donde se encuentra la Academia y donde se encuentra el sector privado, en el cual el sector privado propone sus problemas y el centro desarrollo proyectos e investigaciones, junto al sector privado levantan esos problemas. Como sector privado me refiero a sector productivo.

Financiamos un centro que se llama UITA que es Unidad e Innovación y Tecnología en Alimentos, que está ubicada en la zona de La Paz, Colonia y que está trabajando con todas las industrias lácteas.

Extensionismo industrial junto a Cámara de Industrias que lo que hace es trabajar con PYMES en la identificación de cuellos de botella productivos y el desarrollo de soluciones innovadoras para levantar esos cuellos de botellas.

Innovación en ingeniería: UM forma parte de ese centro tecnológico, forman parte las 4 universidades que tienen carreras de ingeniería, UM, Católica, ORT y UdeLaR, y lo que se quiere lograr es que las tesis de grado y de postgrado de los estudiantes se orienten a solucionar problemas de alguien que los tiene, algo real.

Industria oleaginosa: acá es el sector privado que lo lleva adelante y atrás está la empresa Cousa con una empresa danesa con el polo tecnológico de Pando para lograr dar valor a distintos productos oleaginosos en general, se está trabajando lo que son proteínas de soja y demás.

Bioteología: con la Universidad ORT y distintas industrias para el calado, procesos biotecnológicos.

Tecnología ovina: con todo lo que es el SUL, la cooperativa más grande del país para lograr tener ventajas competitivas a nivel internacional en lo que es producción de lana fina.

TICS es un caso muy bueno: un uruguayo Daniel Kofman que vive en Francia hace muchos años, decide volver al país y crear un centro tecnológico tomando uno de los modelos franceses que el Centro LINCS y el alemán (RAD-Fellow). Lo que hicieron fueron unir a 5 ó 6 empresas, que están poniendo dinero para mantener ese centro tecnológico: está CS Ingenieros, Quanam, De Larrobla, y el sector público, no solo todas las universidades sino también empresas públicas que tienen temas que estas verticales podrían resolver.

Las verticales sobre las que se trabaja son agro, imágenes, sistemas financieros, en especial todo el tema de fraude, y algún otro más.

Y después industria del plástico: Uruguay lo que tiene es mucha industria pequeñísima del plástico que dadas las características de sus plantas no pueden innovar ni desarrollar nuevos productos, no tienen bancos de pruebas, no tienen bancos de desarrollo, entonces lo que hicieron fue unirse 18 industrias y crearon un centro tecnológico que trabaja, que investiga, que capacita en sus tecnologías.

Todo esto es para generar conocimiento genuino en el país, para aumentar la competitividad y el posicionamiento de Uruguay en lo que es la región y el mundo en general, y para lograr el desarrollo de Uruguay de futuro con todas estas herramientas de formación, de capacitación. Lograr generaciones venideras que estén pensando y que tomen el tema de innovación y el tema de la investigación como propio.

Muchas gracias

Álvaro Moré

Buenas tardes, muchas gracias por haberme invitado a hacer esta presentación. Estuve pensando por qué lado tomar este tema de los desafíos para el próximo quinquenio y me inspiré en una foto que saqué la semana pasada en Estados Unidos. Estaba en un hotel esperando un auto que había alquilado y vi 3 ó 4 veces un episodio que la verdad me preocupó. No me gusto nada, y cuando lo vi por cuarta vez saqué una foto y es esta.



No es una puesta de sol, no es una foto artística, de hecho cuando vi lo que estaba pasando saqué el teléfono y saqué la foto, encuadrando lo que más me interesaba para poder contar esta historia que son los 3 taxis que están estacionados atrás.

Para poner un poco de contexto esa camioneta es Uber y no es ésta una presentación de Uber sino que espero que sea un poco más que eso.

Uber es una aplicación que uno la descarga y carga nombre, apellido y teléfono y mail, y una tarjeta de crédito, que para cargarla ya es una primera experiencia porque en vez de poner esa cantidad de números que tiene la tarjeta hay que sacarle una foto, entonces se le saca una foto a la tarjeta y ya quedó cargada y ya se es un usuario registrado.

Se geolocaliza y pide un Uber y le van a dar distintas opciones, que tienen distinto precio: un auto común, una camioneta como la que vemos en la foto e inclusive un auto de lujo que puede ser una Jaguar. Cada uno va a tener su tarifa y ustedes eligen uno, puede ser Uber black que puede ser el más sencillo. Y hay una opción más que es el Uber pool el auto ya viene con gente que va hacia el mismo lugar o comparten el recorrido.

La información nuestra va para el conductor y nosotros recibimos la información del conductor, hasta ahí tiene algo de parecido a las aplicaciones de Easy taxi o la uruguaya Voy en taxi. Cuando llega el auto uno se sube, nos llaman por nuestro nombre y nosotros lo llamamos por el nombre de él, no le digo a dónde voy porque ya se lo había dicho antes y lo que completa la experiencia es cuando nos bajamos nos despedimos y no hay que mostrar la tarjeta de crédito: por GPS calcula el recorrido con un estimado de precio, lo debita de nuestra tarjeta de crédito y se lo acredita al conductor.

Uber, para completar esta experiencia le pide a los conductores que no acepten propinas o sea que es una experiencia totalmente sin efectivo e inclusive sin mostrar la tarjeta. Uno de los *slogans* que usa Uber es “*olvídense de la billetera, no se olvide del teléfono*”, porque con el teléfono podemos completar toda la operación.

Tenemos la aplicación y la factura por ejemplo tenemos un viaje en San Francisco y la factura lo que tiene es una captura de la pantalla de GPS que lo que nos muestra es que el viaje fue lo más eficiente posible, que fue una línea recta, nos dice el tiempo en minutos y segundos que demoró el viaje y por último nos llega una notificación, después que llegamos al destino, y nos pide que evaluemos al conductor. A su vez, al conductor le pide que nos evalúe a nosotros. Este es un tema de los que me quería referir.

Cuando vi está fotografía arriba mencionada, pensé en esos taxistas que cuando llegan a su casa comentan que les fue mal en el trabajo y lo que me preocupó más fue el asunto presencial, delante de sus ojos en su presencia estaban viendo el fenómeno que les estaba sacando trabajo y lo estaba movilizándolo hacia otro lado.

También vi empleo en Uber pero vi potencialidad de desempleo ahí. Es un desafío y una tensión a resolver. Me quedé pensando en cómo se resuelve este asunto, no sé cuánto tiempo va a pasar, pero al final los taxis van a ser Uber, porque la plataforma es muy eficiente y muchas de las cosas que voy a presentar ahora van a tener un final, el final más feliz posible tal vez, que es un final híbrido, donde las dos partes se puedan encontrar en el medio y que los taxis pongan su flota y que Uber ponga su tecnología. Eso me parece menos traumático que otras posibilidades.

Viendo esto me acordé del CEO de American Express que hace poco dijo, y me pareció una síntesis muy buena de lo que está sucediendo y fue “me gustaría trabajar en la empresa que se está preparando para sacarme negocios”, por eso lo puse al lado de los taxis, porque él está en un lugar donde alguien le puede quitar el negocio. Creo que lo dijo tarde porque ya alguien le está quitando el negocio: Apple Pay le está quitando el negocio.

Apple, que pensamos que hacía computadoras y después hacía teléfonos y después estaba en el negocio de la música y la fotografía, también está ahora en el negocio de las finanzas.

Con la misma foto, pensé esto también afecta a alguien más, seguramente afecta a Hertz y me puse a leer que Hertz dice que no lo ve como un competidor y no entiendo cómo es que no lo ve como un competidor.

Esto a Hertz lo debe de estar afectando de alguna manera también, parece que están teniendo conversaciones para hacer algún negocio en conjunto porque Hertz tiene una flota muy grande.

Acá aparece otro concepto, Uber me ayuda a meterme en el próximo concepto y es que lo que está atrás es y que aparece con varios nombres, Economía colaborativa o Consumo colaborativo y hay algunas confusiones con esto. El concepto es **usar** en lugar de **poseer**. Es un concepto fuerte y cuando uno se pone a leer del tema es muy interesante.

En el caso de Uber es usar, en el caso de los taxis es usar, y una camioneta que tiene un propietario, y nos estamos moviendo entre usar o tener.

La economía colaborativa lo que dice es: no se prive de las experiencias que quiere vivir pero no tiene que tener artículos en propiedad para ello, sino que los tiene que usar cada vez que los necesite.

Ha aparecido este concepto “uberficación” que es cómo llevamos esta idea de Uber a otras ideas. La más conocida es Airbnb, y me puse a buscar cuántas plataformas de economía colaborativa hay y hay cerca de 5000 plataformas, o sea que lo que se les ocurra: bicicletas, estacionamientos, lo más creativo que encontré: bancos de tiempo donde la gente pone horas de inglés y las cambia por horas de marketing. O sea que todo sería posible a través de estas plataformas.

Las plataformas lo que hacen es conectar particulares entre particulares. Siempre hablamos el business to business (bxb), negocios entre empresas, business to consumers (bxc), de empresas a consumidores y ahora es peers to peers (pxp), negocios entre pares. Estas plataformas lo que hacen es que gente que tiene un producto lo comparta, lo alquile a otro que lo está necesitando.

Airbnb es el Uber del alojamiento.

Para dar un poco de contexto a Airbnb lo puse al lado de las cadenas hoteleras. Puse a Marriot como ejemplo pero podría ser cualquiera de otra cadena hotelera a quien le están afectando los negocios.

De la misma manera que Uber es un dolor de cabeza para los taxis, Airbnb es un dolor de cabeza para las cadenas hoteleras, porque le está sacando muchos negocios.

Estos son los números de Airbnb: tiene en oferta un millón y medio de propiedades, 2500 de ellas en Uruguay, presencia en 124 mil ciudades, en 50 países y va a cerrar el 2015 con 80 millones de reservas.

En el verano en el hemisferio norte hubo 17 millones de pasajeros que se alojaron en Airbnb.

Airbnb es otra plataforma que conecta particulares entre ellos, gente que necesita un alojamiento y gente que tiene un lugar para dar.

Estas plataformas vienen de una tormenta perfecta creada, la mayoría de las ideas son de San Francisco, ideas con mucho contenido tecnológico, tanto Uber como Airbnb pero explotan en Europa.

Europa tiene una buena estructura digital y lo que hizo desarrollar este negocio fue la crisis. A mayor crisis, mejor funcionaba Airbnb y mejor funcionaba Uber. Y por eso es un fenómeno en toda la crisis europea, pero si vamos a los países que tuvieron la crisis más profunda como Grecia, España y Portugal, Airbnb es más exitoso justamente en esos tres mercados.

O sea, que a mayor crisis, mayor oferta de estos productos, porque la gente que se quedaba sin trabajo alquilaba un dormitorio de su casa. Por eso en Airbnb se puede alquilar: una casa entera, un apartamento entero o un dormitorio de la casa. La gente reacomodó los muebles y ofrecía un dormitorio en alquiler para tener un ingreso que le completara su salario o mucha gente que se había quedado sin ingreso y pasó a ser éste su único ingreso.

En el caso de Uber mucha gente se quedó sin ingresos pero con un auto, entonces puso el auto en la plataforma, que es muy sencillo. Además Uber no requiere nada, uno puede trabajar una hora por día y va a cobrar eso, me doy el alta y quedo disponible en la aplicación durante ese momento.

Toda esta gente comenzó a ofrecer estos servicios y entró a funcionar.

Esto está generando varias batallas legales en todo el planeta y se está manejando de distintas maneras. Hay que entender que es justo el reclamo de la industria establecida, ya sea los taxis o los hoteles o cualquiera de las otras compañías, las industrias establecidas que compiten en un marco legal que no afecta a estas plataformas tecnológicas.

En España querían mandar un cedulón a Uber y no tenían ni una dirección dónde mandárselo. Es una plataforma, de alguna manera queda en ningún lado, en la nube, es un tema muy complejo.

También Uber se defiende diciendo que durante todo este período de crisis crearon 50 mil empleos. Porque gente que tenía su auto y no tenía trabajo ponía el auto, y también gente que se compraba un auto en 50 cuotas, se daba el alta y al otro día estaba trabajando.

Ellos se posicionan como una solución al desempleo, pero la batalla es grande y complicada.

Airbnb tiene de particular que uno se puede alquilar cualquier cosa: dormir en un castillo, hay 700 castillos, en un faro, en un molino, en un iglú, en una casa de hadas, en la casa de los Pitufos, donde se rodó la película, en el estadio de Maracanã, y en casas de árbol, aquí hay lista de espera. O sea, se tiene un producto diferente.

Y también ofrece una experiencia diferente. En el hotel no existe la figura del anfitrión, nos dan la llave y tenemos una cantidad de servicios pero no existe la figura de anfitrión, aquí la gente que usa Airbnb habla de una experiencia, el “bnb” es el bed and breakfast, es un bed and breakfast en la nube, lo que hizo que la oferta es gigante.

Nada de esto está regulado, del lado de la industria establecida, la solución propuesta es prohibir y la solución de la otra parte es: esto tiene que ser totalmente libre. Y yo creo que la solución es ir regulando porque no se pueden prohibir las buenas ideas y tampoco que hagan su negocio en un marco que no es normal y que no está claro si pagan impuestos y cómo.

Otro tema que se suma a la discusión de todo este tema de negocios es el tema de la seguridad social. ¿Esta gente se jubila?, se tendrían que reconvertir a trabajadores independientes y es tan nuevo todo que está en un estado de confusión. En California en este momento los conductores de Uber que son propietarios de sus autos quieren arman su caso diciendo que ellos son empleados de Uber y Uber les dice: “ustedes empleados míos no son”.

Es realmente bien complicado.

No me había referido todavía al usuario porque esto parece una batalla entre dos partes pero tenemos en el medio al usuario. El usuario es el que llevó al éxito en estas compañías, por un par de factores: precio, más en el caso de Airbnb ya que Uber tiene precios similares al del taxi, y calidad de servicio.

En las investigaciones se muestran muy conformes con la calidad de servicio. En Colombia se hizo una investigación donde el 45% de los entrevistados dijo que estaba dispuesto a cambiar, era una encuesta taxis versus Uber, era auto versus Uber, y el 45% dijo “estoy dispuesto a dejar mi auto”.

Aquí levanta la mano otro sector con un argumento muy fuerte que es el del medio ambiente.

En España se dice que hay 100 millones de asientos de auto vacíos cada día. Ahí se han desarrollado otras plataformas, hay una en que la diferencia es que hay gente que está posteando para dónde va y cuántos lugares vacíos tiene. Estoy en Madrid voy para Barcelona, queda un asiento, salgo a las 8 PM y sale 20 euros. Los precios son siempre más baratos que la locomoción en otro tipo de transporte.

Ahora, ¿hacer negocios con extraños?, ¿subirnos al auto de un extraño?, ¿que un extraño se suba al auto nuestro?, ¿quedarnos a dormir en la casa de un extraño?, ¿alquilarle un dormitorio a un extraño?, ¿cómo es esto posible y cómo se resuelve?

En la economía colaborativa la clave es la reputación. La reputación que siempre fue importantísima para los negocios ahora va a ser mucho más. Quienes estudian la economía colaborativa hablan que la reputación tiene un valor similar al historial crediticio y es público.

Por eso hace un rato yo les decía que el usuario de Uber evaluaba a los conductores y los conductores evaluaban al usuario. Hay un manual que lo vi en Youtube, que dura 17 minutos, donde Uber le da consejos a los conductores para ser bien evaluados. Les aconseja tener cargadores para celulares, hasta cómo se deben vestir, hasta cómo deben cuidar el auto. Y cuando uno usa el servicio todas esas cosas la ve.

En Airbnb creo que es mucho más importante todavía porque es ir a la casa de alguien o recibir a alguien: la mala reputación aquí deja a las personas fuera del negocio. En el caso de Uber la mala reputación le da de baja, como es una aplicación es como un despido digital, lo bloquean y ya está. Y casi cualquier cosa que haga que esté fuera del manual de comportamiento, lo sacan de la aplicación.

En el caso de Airbnb, tengo algunos amigos que lo han usado y me decían que hay como una tensión positiva entre quien alquila y el pasajero, que en algún momento sin darse cuenta es como que están negociando. "Vos me vas a evaluar bien, yo te estoy atendiendo bien". Un hotel no nos evalúa a nosotros, acá sí, la evaluación es cruzada. Así que la reputación es la nueva moneda, la reputación va a tener un valor importante y yo creo que esto es buenísimo para el consumidor, va a quedar todo detallado. Es como la versión 2.0 del libro de quejas, no sé si alguien se ocupaba de leer los libros de quejas, pero acá es un asunto público.

Ahora, como hay plataforma para todo, hay plataformas que manejan la reputación de la gente, y la reputación ahora es por categoría porque uno puede tener buena reputación como anfitrión pero ser un mal conductor. Tener una buena reputación completa va a ser complicado.

Algunas claves de la economía colaborativa: quienes defienden a este modelo dicen que el 40% de los alimentos se desperdician, que el 95% de los autos están sin usar, y que hay 80 millones de taladros que se usan en promedio 12 minutos. Esto es un ejemplo muy utilizado, se dice "usted no necesita un taladro, necesita un agujero, ¿por qué se compra un taladro?". Capaz que un vecino tiene un taladro.

Hay una inglesa que trabaja mucho en economía colaborativa y usa mucho este ejemplo, dice: son 12 minutos a lo largo de la vida, esto no tiene sentido.

Dice que en Londres un conductor pierde unas 2500 horas en su vida buscando estacionamiento.

Son como demasiadas cosas sin sentido que le darían sentido a este tipo de economía.

Ahora no leer bien lo que pasa con las nuevas tecnologías, no leer bien desde dónde vienen los competidores, es un problema: los competidores vienen de lugares donde nosotros no estamos esperando. Nosotros, como parte del mercado, aprendimos a ver a los clientes, ver a los proveedores, y ver a los competidores que teníamos perfectamente identificados y *rankeados*. Y de otro lado vienen nuevos competidores. Y esto pasa en esta industria muchísimo.

Ahora lo que voy a mostrar no es una plataforma colaborativa pero sirve para ver lo que pasa cuando alguien no lee lo que está pasando en el mercado. Blockbuster pudo haber comprado

Nexflix: le fue ofrecido, a un valor que si miramos el precio de la acción hoy se van a querer matar, ¿qué es streaming? ¿esto tiene sentido o no tiene sentido? Streaming tiene mucho sentido: ver una película a la hora que queremos verla. Nos preguntamos cómo lo hicimos de la otra manera, era raro, ¿cómo que la película empieza a las 10 de la noche? ¡Empieza cuando yo pueda!.

Blockbuster terminó en bancarrota, con un cierre definitivo de sus últimos 100 locales en Estados Unidos, en noviembre de 2013.

No haber leído y haberse mantenido en su modelo de negocios y no ver el próximo paso le costó la bancarrota.

Esto también pasa en el tema de usar o poseer. Tenemos otra industria que se vio dañada totalmente porque en un CD podemos tener 12 canciones. Si queríamos tener 100 canciones nos llevaba 10 CD. Seguramente muchos de ustedes cuando se iban de vacaciones elegían que CD llevar a las vacaciones y teníamos unos porta CD. Pero ahora, con Spotify tenemos en el celular 30 millones de canciones, la discoteca más grande del mundo que nunca pensamos tener, 30 millones de canciones, por u\$S 8 por mes, o gratis si toman la versión que tiene publicidad. Y esas 30 millones de canciones se llevan con ustedes cuando van de vacaciones porque están en el teléfono.

Apple music acaba de ser lanzado: es exactamente lo mismo pero de Apple.

Ahí tenemos el alquilar, compartir y prestar, estos son los verbos que se manejan en este modelo y que sustituyen a comprar y poseer. O sea que la propuesta es alquilar, compartir y prestar en lugar de comprar y poseer.

Yo aprendí a negociar así y como docente di cursos de negociación, donde había técnicas de negociación, modelos de negociación, donde se terminaba con dos personas que se daban la mano.

Voy a mostrar un esquema simplificado, aunque parezca broma de cómo negociamos nosotros ahora con los medios. Eso es compra programática, donde intervienen aproximadamente 200 actores y está todo automatizado, robotizado, y esto es lo que hace posible que cuando ustedes entran al Wall Street Journal y están leyendo y aparece un aviso de la Universidad de Montevideo, ¿cómo la Universidad de Montevideo compró espacio en el Wall Street Journal? Esa es nuestra cabeza analógica, ya que antes, si queríamos estar en el diario El País, comprábamos espacio en el diario El País. El modelo para que eso sea posible es este: y esto sucede en milésimas de segundos, robots están negociando y manejando remates en tiempo real. Remates muy particulares: son remates que no gana el que pone más plata, sino que se multiplica la oferta por la fórmula de la calidad de google y ahí saca un indicador que lo multiplica por el precio y ahí va a salir un *ranking* que va a adjudicar. Cuando nosotros estamos buscando, está sucediendo todo eso.

A mí también me tocó, y lo que tuve que hacer fue aprenderme eso, el tema es que si me quedo del otro lado, tratando de decir “que se prohíba la compra programática”, no llego a nada. Y creo que la Academia tiene la responsabilidad de seguir enseñando a negociar, pero que sepan que esto otro existe.

Una de las personas que más sabe de compra programática es compañera mía y es profesora de la UM, así que van a estar cubiertos con esto.

Ya terminando, la competencia viene de lugares que no habíamos previsto. Esa para mí es la clave. Va a seguir viniendo de lugares que no estamos esperando.

Yo siento que en el área digital, en el área tecnológica cómo afecta a los negocios: todo lo que pensamos que podía pasar ya pasó, todo lo que pensamos que tal vez pasaba, podría pasar está pasando en estos momentos, y todo lo que pensamos que no va a pasar yo creo que también va a pasar.

Mi pronóstico es que nos va a afectar en un 100%.

Muchas gracias.

PREGUNTAS DEL PÚBLICO.

Ana Balsa

Muchas gracias Sara, muchas gracias Álvaro tenemos unos minutos para un par de preguntas, empiezo yo y después abrimos al público, sugiero que las juntemos todas y contestan después cada uno en unos 10 minutos.

Primero, para Sara, mi pregunta tiene que ver con la formación en innovación y emprendedurismo pero desde la primera infancia. La ANII está trabajando después que los universitarios salen de la educación y me pregunto si no es tarde no haber invertido en innovadores y en emprendedores en más chicos. Incluso por como está estructurada la educación en Uruguay en todo sentido, que no impulsa la curiosidad, no impulsa el tratar de descubrir cosas, y a nivel terciario es muy rígida, sabemos que es de las educaciones más rígidas donde no hay posibilidad de pasarse de una carrera a otra fácilmente.

¿Cómo la ANII pensaría que podría empezar a generar eso desde antes?

Y para Álvaro, muy interesante toda la charla; quisiera tratar de entender ¿cómo desde la educación podemos tratar de empezar a vislumbrar todo eso? Quizás nosotros ya estamos pasados, porque para nuestros hijos que nacieron en la era digital creo que va a ser mucho más fácil vislumbrar cosas que nosotros hoy en día no estamos viendo, pero bueno. ¿Cuál es el rol nuestro como educadores para poder entender ese nuevo mundo y poder trazar un puente?

Ahora abro al público.

Alejandro CID

Me gustaría preguntarles una cosa a ambos: a Álvaro y a Sara. Ahora que me ha tocado ser el Decano, me gustaría saber las visiones de ustedes sobre cómo formar a los chicos que están haciendo el grado, va por la línea de lo de Ana, y cómo podemos medir si lo que estamos haciendo está bien, los chicos están acá 4, 5 años y me gustaría saber qué ven ustedes, desde

el punto de vista de ustedes, dónde se podría invertir en estos chicos. Ahora trabajamos temas cognitivos y no cognitivos. Yo quería preguntarles también no solo acerca de los conocimientos duros que tendrían que tener sino también sobre las habilidades, por ejemplo en la ANII para superar obstáculos afuera o habilidades para trabajar en una empresa, resiliencia, etc. Me gustaría conocer un poco eso.

Acá hay algunos chicos en la audiencia, por ejemplo está Rodrigo Coutiño que está atrás, y otros, pero me acuerdo por Rodrigo que hemos trabajado mucho, él es egresado de comunicaciones y ahora acaba de sacar adelante una empresa audiovisual. Y la pregunta que siempre me queda es: hay un montón de muchachos que están terminando la carrera o recién recibidos y hay como dos *tracks*. Hay un *track* interesante que es trabajar, emprender y aparecen un montón de estas cosas y hay otro *track* que es seguir formándose. Y a veces no son compatibles las dos cosas. Me gustaría que se jugaran un poco en cómo hacer compatible los chicos que salen y hacer compatible formación con trabajar.

Pregunta del público.

Mi pregunta iba por el mismo lado de Ana con respecto a ti Álvaro, escuchándote, la sensación que me quedó es que estoy en un pasado remoto, que perdí el tren ya, fue sorprendentemente clara tu exposición y muchísimas gracias Sara también por toda tu exposición que nos ilumina sobre las dimensiones de lo que está haciendo la ANII, que no creo que tengamos cabal conciencia.

Lo de Álvaro me gustó en el sentido que nos aterriza en la durísima realidad de cambio aceleradísimo. Entonces se me ocurre en el campo educativo, mi pregunta iba por el mismo lado que la de Ana, cómo sería posible avanzar y supongo que la base debería ser la misma, acuerdos directos entre usuarios y prestadores pero allí la dificultad inmediata es el sistema regulatorio que proviene del siglo XIX, que tiene una resistencia durísima al cambio. Ligando las dos cosas me parece que es la hora de pensar ya trabajos de investigación, que muy bien la ANII podría apoyar, para pensar y explicar este modelo de la economía colaborativa al campo educativo, contemplando también cómo administrar la transición del sistema regulatorio para no tirarles el “muerto” así directamente, que en ese caso sabemos que vamos al fracaso.

Sara Goldberg

Es cierto que nosotros estamos trabajando mucho en lo que es formación y demás, más que mucho, especialmente lo que es postgrado, pero ANII junto a las Universidades, especialmente de Ingeniería, pero después dentro de cada una de la Universidades se difundió adentro de otras escuelas, se trabajó en temas de emprendimiento desde el año 2009. La UM participó de esos, tuvimos en un primer momento un programa para incluir innovación y emprendimiento dentro de lo que son las carreras de grado.

Y luego se firmó un acuerdo con la Universidad de Standford a través del cual la Universidad de Montevideo, la Católica y la ORT han enviado, no sistemáticamente, docentes especialmente de ingeniería, es cierto que se ha trabajado mucho con Ingeniería, a Standford a tomar cursos sobre innovación y en cómo educar en esos temas a los estudiantes de grado.

Hemos traído bastantes docentes de Stanford, 5, 6,10, para dar cursos y se ha abierto a toda la comunidad académica.

Estamos empezando y hay muchísimo para hacer, pero se ha sembrado una semillita.

En lo que es otras actividades, en especial de emprendimiento y algo de innovación ANII a través de un programa, el nombre no es muy lindo, se llama PAFE: Programa de Apoyo Futuro de Empresarios, gestiona lo que es la RAPE, la Red de Apoyo a Futuros Empresarios, de la cual forman parte unas 40 organizaciones, donde ANII financia actividades de fomento del emprendimiento de esas instituciones: hay desde pre incubadoras de todas las Universidades, hay Cámaras empresariales, la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, forma parte, la Cámara de Industrias, hay Centros de desarrollo en el interior, la incubadoras de empresas y hay instituciones que trabajan con los más jóvenes, está por ejemplo DESEM. Lo que nosotros hacemos es financiar algunas de estas actividades.

Pero sí decididamente, no sé si es un debe pero hay que empezar a trabajar con eso, pero también va de la mano de lo que decías: las instituciones son todavía medio rígidas para tomar estos temas y para adaptarlos y para incluirlos por lo menos en este caso en las currículas.

Se ha tratado de fomentar la integración en el grado y en los postgrados de temas de innovación y emprendimiento. Uno de los ejemplos lo tenemos acá, hace poco lanzaron una unidad inclusiva, está Josefina Maisonave trabajando en esa unidad, dirigiéndola para tratar de acompañar a los estudiantes que tengan esa vocación o esa idea de trabajar en temas de emprendimiento.

En agosto ANII financió a 12 emprendedores, no eran emprendimientos en los cuales ANII necesariamente haya puesto capital semilla, muchos de ellos fueron a Universidades del exterior para capacitarse y para formarse, fueron 10 días, dos semanas, en temas exclusivos de emprendimiento y cómo compaginar su emprendimiento con nuevas formaciones, con nuevos conocimientos.

Estamos trabajando con otras Universidades también en temas de emprendimiento e investigación en emprendimiento y por ejemplo, a fin de este año que es cuando empieza el ciclo lectivo en el norte, estamos enviando a tres personas a hacer una Maestría en emprendimiento en Cambridge.

Se puede. Uno de los que se va es Francisco Carsoglio, que es un emprendedor, que tiene un emprendimiento Hologram, que trabaja con objetos y con publicidad también en 3D, dimensiones, y mucho más. Hará cosas desde allá y su socio de acá le hará "el aguante", pero ¡se puede!.

Es difícil, sí, no es fácil, pero decididamente creo que es una puerta que tienen nuestros emprendedores para conocer nuevas cosas y para especializarse en distintos temas.

Álvaro Moré

Yo creo que la Universidad aquí tiene un desafío muy grande y una oportunidad muy grande también, pero el conocimiento académico no se sustituye.

Un filósofo español Fernando Savater decía “Google nos trajo la ignorancia sobre informada”. Creo que la Universidad resuelve eso.

El desafío está en la actualización. En nuestra compañía capacitamos mucho a través de una compañía internacional, en el exterior, prácticamente todo el tiempo a lo largo del año tenemos siempre una persona en el exterior.

Y cuando viene un compañero de viaje le preguntamos cómo le fue y no dice: cambió todo. Lo que trajo el mes pasado otro compañero cambió todo, aquello ya no sirve.

Estamos desarrollando lo que habían dicho, pero no, no sirve cambio todo.

La verdad es que es muy complejo, yo no tengo una visión apocalíptica sino desafiante sobre el tema, pero hay que correr a una velocidad muy grande.

Creo que desde la elección del cuerpo docente hasta la capacitación y actualización del cuerpo docente, quizás sea para la Universidad obvio, lo que cambió es la velocidad. Todo el tiempo habría que crear mecanismos para asegurarse de mantener al cuerpo docente actualizado y mantener un vínculo muy activo con la empresa para ver si estamos todos en la misma página.

Estar todos en la misma página fue el desafío de siempre pero ahora es más fácil que una de las partes se dispare hacia la otra.

Y esto puede jugar en el sistema de educación: ya existen plataformas de educación y yo hoy decía que para mí el futuro es híbrido, lo que imagino es a la Universidad conviviendo con estas plataformas y que sea parte de ellas.

Ya están empezando a aparecer algunos acuerdos de las dos partes. Por ejemplo un hotelero en España, como esto es con geolocalización, buscó en Airbnb y encontró 300 ofertas, y fue a hablar con todos y les dijo: date de baja en Airbnb y yo te invito que entres a la plataforma con mi hotel, alójalos en tu casa, pero yo, y esto es una clara definición de un sistema híbrido, yo les doy el servicio del hotel, pueden venir a desayunar al hotel, a usar el gimnasio, si tienen que dejar equipaje o guardar porque necesitas la llave, etc. te doy todos esos servicios. Y llegaron a un acuerdo.

Otro hotel en Estados Unidos no quiso competir con Airbnb y dijo: manéjame el hotel. Subió las habitaciones del hotel a la plataforma.

La cadena Hilton hizo un acuerdo en Estados Unidos con Uber y está convirtiendo a los conductores de Uber en asesores sobre cosas para hacer en la ciudad, porque tienen mucha información, mucha estadística de los turistas, a qué lugar van y cuando los van a buscar y los traen para el hotel traen información de cómo les fue.

Yo creo que los sistemas van a ser híbridos y la Universidad tiene el mismo sentido de siempre, va a tener que convivir con estos formatos, van a tener que ser parte de estos formatos, y mantener un plan de actualización para no quedar atrás, es muy fácil quedar atrás en estos momentos.

Habituémonos que nos levantamos y las cosas cambiaron. Cuando se habla de estos modelos económicos, se referencia a la Revolución Industrial. Lo que pasa es que la Revolución Industrial dio tiempo para que más o menos se pudieran adaptar. Ahora alguien puede perder su posición de negocios, puede perder su trabajo por no subirse a un proyecto nuevo en un tiempo muy corto.

Ana Balsa

Muchas gracias Álvaro, muchas gracias Sara damos por terminado, gracias a todos los presentes y a la Academia Nacional de Economía por organizar este evento.