

Berritu lehiatzeko: I+G ustiatzeko estrategiak eta tresnak



– Eguna eta ordutegia

Urriak 9, asteazkena. 8:30etatik 14:30etara.

– Formatua

Aurrez aurrekoa.

– Lekua

Berrikuntzaren Euskal Agentzia, Innobasque. Laida Bidea 203.
Bizkaiko Parke Zientifiko eta Teknologikoa, Zamudio.

– Iraupena

6 ordu.

– Plazak

30

– Norentzat

Innobasqueko erakunde bazkideentzat baino ez:

- I+G ustiatzeko jarduerak modu sistematizatuan eta planifikatuan gauzatzen dituzten edo gauzatzen hasi nahi dutenentzat.
- bereziki garrantzitsua da Innobasqueko erakunde bazkideetako ikertzaile eta kudeatzaileentzat, enpresa pribatuetarako, ETE-etarako eta enpresa handietarako I+G+b proiektuen prestaketarekin, egokitzapen teknologikoarekin eta merkataritza-salmentarekin lotutako edozein prozesutan parte hartzen dutenentzat.

*Gehienez bi pertsona erakunde bakoitzeko.

Ikaskuntza-helburuak

- Produktuak eta lehia-onurak ulertzea: produktu berritzaileen eta produktu tradizionalen artean bereizten ikatea. Berrikuntza merkatuan nola nabarmenarazi ikatea.
- Inbertsioa eta finantzaketa: Ulertzea zergatik inbertitzen duten enpresek berrikuntzan eta nola erakarri inbertitzaileak edo nola lortu finantzaketa zure proiekturako.
- Rolak eta arrakastarako estrategiak: Exploitation Manager-en erantzukizunetan trebatzea eta ikerketaren emaitzak merkatura eramateko estrategia eraginkorrak ezagutzea.
- Ebaluazioa eta Plangintza: Metodo errazak ikatea proiektu bat errentagarria den ebaluatzeko eta hari lagunduko dion negozio-plan sendo bat nola egin jakiteko.
- Marketina eta Merkataritza-harremanak: marketin-plan eraginkor bat egitea eta bazkide eta lehiakideekin lankidetzan aritzen ikatea arrakasta ahalik eta handiena izan dadin.

Norekin



Javier Medina Antón

Qi EUROPE enpresako bazkide-zuzendari nagusia.

Ekonomialaria, finantzen arloan aditua. Energia Negozioetan eta ZNPn Masterra, IESE Business School.

Madrilgo Ekonomialarien Elkargo Ofizialeko kidea, Madrilgo Komunitateko enpresa-kontseilari ziurtatua

eta EEko Women Leadership programako kontseilaria. 1995az gero bere lanbide-karrera negozio-eredu

berriak diseinatu eta estrategikoki garatzera bideratu du (balio-proposamena, kapitalaren modelizazioa eta optimizazioa, prezioan, errentagarritasunak eta kostuak, seed&startup capital, private equity, venture capital,

lehiakortasuna eta produktibitatea); horrez gain, teknologia transferitzeko eragiketak eta I+G+b-aren proiektuak gauzatzen ditu

(teknologien brokerra, inbertsioen finantzaketa eta analisia, KFD baloratzea eta Venture Capital Method, egituratzea, negoziazioa

eta salmenta/aliantzak), eta I+G+b-aren proiektuak idatzi, kudeatu eta justifikatu ere bai, ingurune digitaletan/teknologikoetan/

industrialetan negozio berriak garatzearekin batera (merkatua eskuratzea, aniztea, haztea eta nazioartekotzea). Halakoetan,

zuzeneko erantzukizuna du berritu eta produktu eta zerbitzu teknologiko berriak garatzeko orduan.

Prestakuntzaren edukia:

1.- Produktuak berritzea eta desberdintzea

Produktu berritzaileak tradizioaletatik bereizten dituzten ezaugarriak, eta berrikuntza horiek nola nabarmendu daitezkeen merkatuan.

2.- Proiektu berritzaileen finantzaketa eta inbertsioa

Inbertitzaileen eta finantza-erakundeen irizpideak eta motibazioak berrikuntzan inbertitzean eta finantzaketa erakartzeko metodo eraginkorrak arakatzean.

3.- I+G ustiatzeko rol eta estrategia gakoak

Rol erabakigarriak berrikuntzak merkaturatzeko prozesuan, eta merkatuan arrakasta izateko probatutako estrategia.

- Ikertzaile eta Garatzaileak: teknologia berriak garatzea eta aurretiko aurkikuntzak erabiltzea I+G+b proiektu berriak sustatzeko.
- Ustiapenaren kudeatzailea (Exploitation Manager): I+G+b-ren emaitzak ahalik eta ondoen erabiltzeko estrategiak, honako hauek barne: ikerketa-aplikazio berriak, lizentziamendua eta arauak sortzean parte hartzea.
- Jabetza Intelektualean adituak: Jabetza Intelektualeko eskubideak administratzea I-G+b-ren emaitzak babestu eta haien lizentziamendua ahalbidetzeko.
- Transferentzia Teknologikoaren kudeatzaileak: erakundeak industria- eta merkataritza-sektoreetan garatutako teknologiak erabiltzea.
- Estandarizazioan adituak: garatutako berrikuntzak jasoko dituzten arauak sustatu edo sortzea.

Rol+G+b ustiatzeko estrategia gakoak

- Proiektu berriak etengabe garatzea eta atzeraelikatzea: dauden ezagutzak eta teknologiak erabiltzea etorkizuneko ikerketa eta garapenentarako oinarri gisa. Atzeraelikadura-mekanismoak erabiltzea aurreko emaitzek proiektu berriak nola hobetu edo susta ditzaketen ebaluatzeko.
- Teknologiaren lizentziamendua eta merkaturatzea: teknologiaren lizentziamendurako politikak, sortzaileari zein lizentzia-hartzaileari mesede egingo dieten baldintzak zehaztuta. Lizentziamendurako eskuragarri dauden teknologiak aktiboki sustatzea teknologia-azoken, berrikuntza-sareen eta abarren bidez.
- Estandarizazio-jardueretan parte hartzea: estandarizazio-prozesuak, berrikuntzak industria-arauen parte izan daitezela bermatzeko. Estandarizazio-erakundeekin eta beste erakunde batzuekin lan egiteko estrategia, teknologia berriak hartzea sustatzeko.
- Aliantza Estrategikoak sortu eta kudeatzea: aliantzak enpresekin, unibertsitateekin eta ikerketa-zentroekin, I+G+b-ren emaitzetarako aplikazio eta merkatu berriak aztertzeke. Lankidetzak horiek ikerketen eragina eta erabilgarritasuna hedatzeko.
- Etengabeko monitorizazioa eta ebaluazioa: errendimendu-adierazleak ezartzea, ustiapen-estrategien eraginkortasuna neurtzeko. Aldian behingo berrikuspen-sistema ezartzea, estrategiak ingurune teknologikoko eta merkatu-ingurune aldaketan arabera doitzeko.

4. Proiektuak ebaluatzea eta estrategia planifikatzea: I+G+b proiektuen bideragarritasun ekonomiko eta komertziala ebaluatzea eta negozio-plan integral bat garatzea.

5. Marketina eta Harreman Komertzialen Kudeaketa berrikuntzaren sektorean: berrikuntzetarako marketin-plana eta bazkide eta lehiakideekin lankidetzan aritzeko teknikak ikastea.

Ustiapen-plana

1. Emaitzak identifikatzea. Emaitzak deskribatzea, produktuak, teknologiak, prozesuak eta sortutako ezagutzak barne. Produktu teknologikoaren eta merkatutako produktuaren arteko aldeak. Ustiapen-modu desberdinak. Balioa TRL bidez aztertzea.

2. Merkatua aztertzea. Merkatuaren eskaria ikertzea, lehia aztertzea, sektorearen joerak eta ase gabeko premiak identifikatzea. Merkatua segmentatzea: Emaitza bakoitzerako xede-merkatuaren segmentuak definitzea. Merkatu-aplikazioak.

3. Jabetza Intelektuala babesteko estrategiak. IP identifikatzea (patenteen, marken, egile-eskubideak, eta emaitzekin lotutako jabetza intelektualeko beste modu batzuen zerranda). Babes osagarria eskatzeko, dagoena mantentzeko eta jabetza intelektualeko eskubideak kudeatzeko plana.intelectual.

4. EMerkaturatze-estrategia. Negozio-ereduak: emaitzak nola monitorizatuko diren deskribatzea (lizentziamendua, zuzeneko salmenta, enpresekiko lankidetzeta, spin-off, eta abar). Aliantza estrategikoak: Balizko bazkide industrialak, akademikoak eta komertzialak identifikatzea, bai eta merkaturatze-estrategian izango duten zeregina ere.

5. Ezarpen-plana. Merkaturanzko ibilbidea: emaitzak merkatura eramateko jarduera gakoan kronograma zehatza, une garrantzitsuak barne. Beharrezko baliabideak: Plana ezartzeko beharrezkoak diren finantza, giza eta teknologia baliabideak zenbatetzea.

6. Finantzaketa-estrategiak. Finantzaketa-iturriak: dirulaguntzak, inbertsioak, finantzaketa kolektiboa, kredituak eta beste kapital-iturri batzuk identifikatzea.

Finantza Eskakizunen Plana: emaitzak ustiatzarekin lotutako kostuen xehetasuna, eta nola estaliko diren kostuak.

7. Inpaktua neurtzea eta KIPak errendimendu-adierazleak. Errendimendu-adierazle gakoak definitzea ustiapen-planaren arrakasta ebaluatzeko. Jarraipen- eta ebaluazio-sistema. Aurrerapena monitorizatzeko eta , beharrezkoa izanez gero, estrategia doitzeko metodoak.

8. Arriskuen Kudeaketa. Arriskuak identifikatzea: emaitzak ustiatzeari eragin diezaioketen arriskuak aztertzea. Arintze-estrategiak: arrisku horiek minimizatzeko edo kudeatzeko planak.

9. Komunikazio Plana. Komunikazio-estrategia: I+G+b-ren aurrerapenak eta lorpenak nola eta nori jakinaraziko zaizkion definitzea. Tresnak eta kanalak: komunikazio-tresnak eta -kanalak hautatzea alderdi interesdun guztiekin, komunikazioa eraginkorra izan dadin.

10. Etengabe berrikustea eta doitzeta. Aldizkako ebaluazioak: ustiapen-planaren berrikuspen erregularrak planifikatzea, haren garrantzia eta eraginkortasuna bermatzeko.