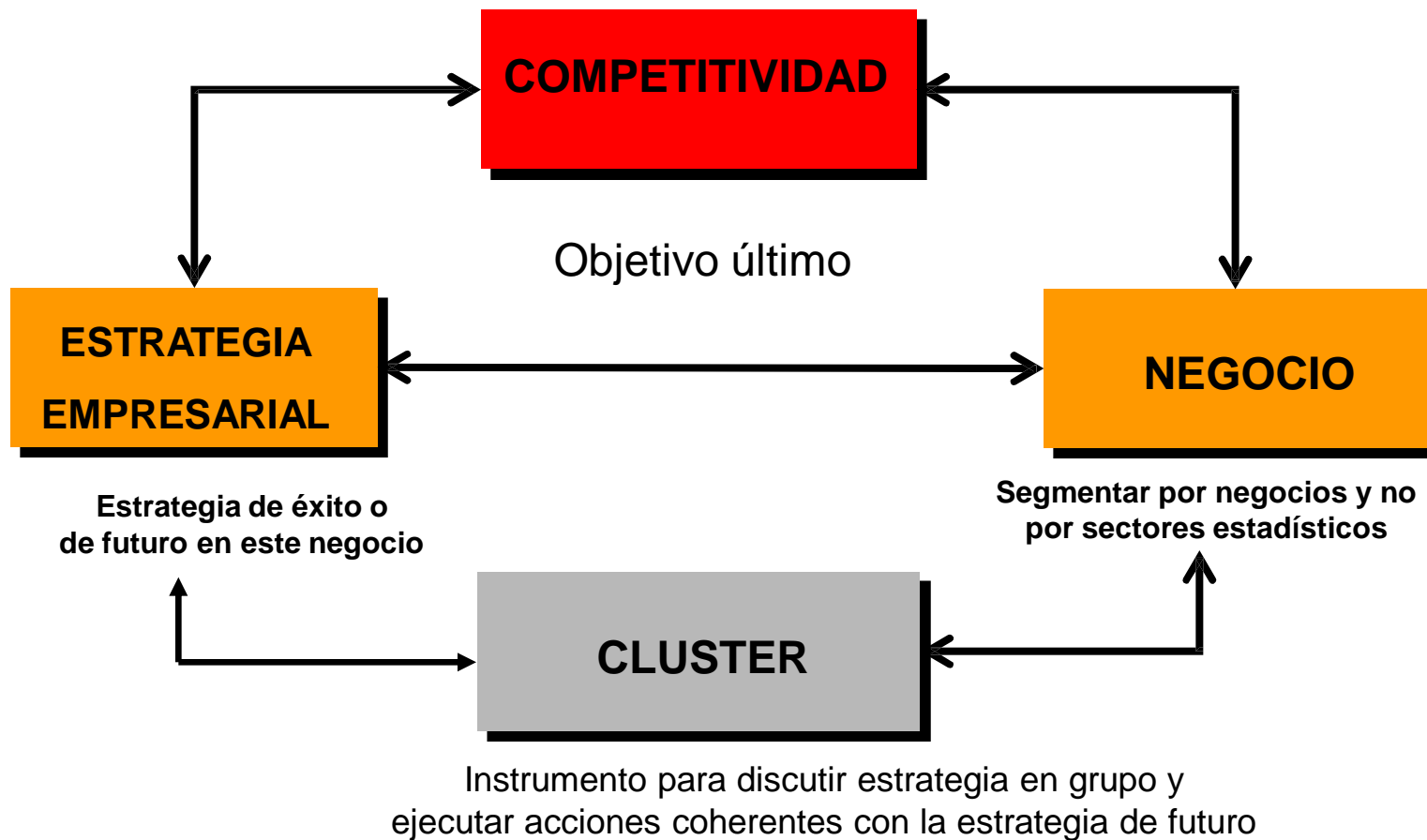


***EL CLÚSTER COMO HERRAMIENTA DE
COMPETITIVIDAD BASADA EN LA
COOPERACIÓN: LOS CLÚSTERS DE CYL***

Valladolid, 8 de noviembre 2013

Conceptos Clave



• **Competitividad**

Capacidad de una empresa de obtener una rentabilidad, en el largo plazo, superiores a la media dentro del negocio (o sector) en que compite porque desarrolla una estrategia de éxito

- Para un cluster o sector, en el largo plazo, se debe medir por la suma de la competitividad de las empresas que forman parte.
- Para un país o región, La habilidad de elevar el nivel de vida de su población gracias a una alta y creciente productividad (en los negocios actuales y entrando en negocios nuevos con más altas productividades)

- **¿Qué es un Cluster?**

**Un cluster es un grupo de empresas y instituciones conexas, concentradas geográficamente, que compiten en un mismo negocio, y que tienen características comunes y complementariedades
(Michael E. Porter)**

• ¿Por qué trabajar a nivel del cluster?

- La economía se estructura en clusters (están allí)
- La competitividad de una empresa depende de su estrategia pero...
- ...las empresas que compiten en clusters suelen ser más competitivas
- Los clusters son una buena unidad estratégica para desarrollar políticas industriales de mejora de la competitividad (especialmente para SME's)

**Sofisticación de
la estrategia de
las empresas**



**Calidad del
entorno para
hacer negocio**

AGRUPACIONES EMPRESARIALES INNOVADORAS (CLUSTERS)

Ade

Agencia de Innovación, Financiación
e Internacionalización Empresarial

AUTOMOCIÓN



BIENES DE EQUIPO



Medioambiente y Desarrollo Sostenible e Ingeniería



BIO-Agroalimentación



SALUD

Salud



Oftalmología



Dependencia



ENERGÍAS RENOVABLES

Fotovoltaica



Biomasa



TICs

Movilidad



Seguridad Informática



Contenidos Digitales



INFRAESTRUCTURAS

Construcción



Hábitat

Otros sectores (en proceso)

Vehículo eléctrico

AGRUPACIONES EMPRESARIALES INNOVADORAS (CLUSTERS)

Ade

Agencia de Innovación, Financiación
e Internacionalización Empresarial

Año	Sector / Ámbito Segmento	Socios / Tipología	Estrategia / Retos
2009	Agro- alimentario, bio- tecnológico	Total: 35 26 empresas 4 CC.TT. 5 Otros	Alimentos saludables, funcionales y para la 3ª edad.
2010	Oncología, Biofarmacia medicina pública y privada	Total: 18 11 empresas 3 CC.TT. 4 Otros	- Unidad de Valoración de Transferencia de Tecnología. - Desarrollo Industria Auxiliar - Misiones comerciales.
2013	Dependencia, Discapacidad pública y privada	Total: 35 25 empresas 3 CC.TT. 7 Otros	- Teleasistencia - Nuevas tecnologías - Historial clínico y social

BIOTECNOLOGÍA VERDE



2009

Agro-
alimentario,
bio-
tecnológico

CyL

Total: 35

26 empresas

4 CC.TT.

5 Otros

Alimentos saludables,
funcionales y para la 3ª edad.

SALUD



2010

Oncología,
Biofarmacia
medicina
pública y
privada

CyL

Total: 18

11 empresas

3 CC.TT.

4 Otros

- Unidad de Valoración de
Transferencia de Tecnología.
- Desarrollo Industria Auxiliar
- Misiones comerciales.

DEPENDENCIA



2013

Dependencia,
Discapacidad
pública y
privada

CyL

Total: 35

25 empresas

3 CC.TT.

7 Otros

- Teleasistencia
- Nuevas tecnologías
- Historial clínico y social

AGRUPACIONES EMPRESARIALES INNOVADORAS (CLUSTERS)

Ade

Agencia de Innovación, Financiación
e Internacionalización Empresarial

OFTALMOLOGÍA



Año Ámbito	Sector / Segmento	Socios / Tipología	Estrategia / Retos
2010 España	Oftalmología ciencias de la visión, medicina	Total: 23 14 empresas 2 CC.TT. 7 Otros	- Unidad de Valoración de Transferencia de Tecnología - Redes de colaboración

INNOVATION HUB

Desarrollo de una Plataforma Intercluster de Generación de Proyectos Colaborativos, a nivel regional y suprarregional

FASES DEL PROYECTO

- **FASE 0. IDENTIFICACIÓN PREVIA DE TECNOLOGÍAS DE INTERÉS**
- **FASE I. CLUSTERS INNOVATION HUB**
 - Fase I.a) Visitas personalizadas.
 - Fase I.b) Elaboración de la matriz de oportunidades
- **FASE II. PARTNERING “INNOVATION HUB”**
 - Fase II.a) Organización de encuentros Salamanca y Valladolid.
 - Fase II.b) Informe de Conclusiones y Ruta a seguir en cada proyecto.
- **FASE III. OFICINA DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICA Y DE NEGOCIOS**

FASES DEL PROYECTO: CRONOGRAMA

	1-15 SEP	15-30 SEP	1-15 OCT	15-31 OCT	1-15 NOV	15-30 NOV	1-15 DIC	15-31 DIC	1 ENE - 31 MAR
FASE PREVIA									
Tecnologías Ris III									
Planificación									
FASE I									
VISITAS (Empresas/ Centros Tecnológicos y Grupos de Innovación)									
Identificación de Oportunidades (Matrices Tecnológica y de negocios)									
FASE II Encuentros Innovation Hub									
Encuentro Salamanca									
Encuentro Valladolid									
Conclusiones y Ruta Proyectos									
Zamora (Encuentro Presidentes de Clusters- Consejería)									
FASE III (Oficina Innovation Hub)									
Apoyo I+D									
Búsqueda financiación									
Estrategia y Comercialización									

FASE I. CLUSTERS INNOVATION HUB – 1/2

- **TAREAS**

- Visitas a Empresas de Clusters
- Visitas a Grupos de Investigación
- Visitas a Centros Tecnológicos y asimilados

- **IMPLICADOS**

- Clusters Managers.
- Personal ADE Clusters (Clusters/Innovación/Poctep)
- Técnicos programa POCTEP -ADE.
- Fundaciones Universidad – Empresa
- Personal D.G. Industria e Innovación Tecnológica.
- Gerencia de los Servicios Sociales
- Centros Tecnológicos y asimilados

FASE I. CLUSTERS INNOVATION HUB – 2/2

- **METODO**

- Identificación del portfolio de productos y servicios, de las empresas grupos y centros entrevistados, así como de oportunidades y proyectos de colaboración potenciales.
- Obtención de la Matriz de Proyectos Tecnológicos
- Obtención de la Matriz de Proyectos de Desarrollo de Negocio y Comerciales.
- Identificación de socios potenciales y de promotores de cada proyecto
- Definición de Encuentros y participantes

- **Herramientas**

- Web Interclusters (www.interclusters.com)
- Herramientas colaborativas “on line”

FASE II. PARTNERING “INNOVATION HUB” – 1/2

- **TAREAS**

- Organización I Encuentro en Salamanca
- Organización II Encuentro en Valladolid
- Informe de Conclusiones y Ruta a seguir en cada proyecto

- **IMPLICADOS**

- Presidentes de los clusters.
- Clusters Managers.
- Dirección General de Industria e Innovación Tecnológica.
- ADE
- Empresas de Clusters
- Fundación Universidades
- Centros Tecnológicos y asimilados
- Otras Entidades y Centros Colaboradores

FASE II. PARTNERING “INNOVATION HUB” – 2/2

- **RESPONSABLES**

- ADE
- Clusters Managers y Colaboradores

- **APOYO**

- Consultora de Organización de eventos. (Programa ADE-POCTEP)

- **METODO**

- Organización de Mesas de Trabajo temáticas, temáticos, estructuradas por oportunidad de negocio y área tecnológica de interés.
- Organización de encuentros entre las empresas y/o agentes de innovación, con objeto de analizar las posibilidades de colaboración y de desarrollo de proyectos colaborativos concretos (características, condiciones previas, trazabilidad, socios potenciales, agentes innovadores, etc).

FASE III. OFICINA DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICA Y DE NEGOCIOS – 1/1

- **TAREAS**

- Puesta en marcha de la Oficina de Cooperación Tecnológica y de Negocios (o comercial)
- Apoyo a la definición , búsqueda de financiación y desarrollo de proyectos colaborativos

- **IMPLICADOS**

- Empresas de Clusters
- Grupos de Investigación
- Centros Tecnológicos y asimilados

- **APOYO**

- Promotores de los proyectos con asistencia de la ADE y Clusters afectados
- Técnicos Programa ADE - POCTEP.
- Consultores especialistas en:
 - a) I+D (propuestas)
 - b) Financiación
 - c) Estrategia y Comercialización


FASE III. OFICINA DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICA Y DE NEGOCIOS – 2/2


• METODO

- Análisis y selección de proyectos (evaluación por expertos):
- Definición y organización de la oficina: equipo de trabajo implicado y metodología de trabajo para la creación de la oficina.
- Identificación de proyectos y/o resultados: entrevista con el promotor de cada proyecto colaborativo, para identificar la situación y necesidades de apoyo al mismo.
- Evaluación y clasificación de los proyectos y/o resultados: Cada proyecto será analizado, y en función de su carácter preferentemente tecnológico o comercial, se emitirá un “Informe de Evaluación”, incluyendo las necesidades para desarrollar el mismo, y, según el caso, una valoración tecnológica y/o de mercado potencial.
- Ruta de Asesoramiento de cada proyecto: se establecerá conjuntamente por los expertos de la oficina y el/los promotores de cada proyecto, identificando los pasos a dar y calendario, en cada caso (elaboración de memorias técnicas en proyectos de I+D, búsqueda de partners, análisis de mercado, asesoramiento en financiación, etc.).
 - *Planes de Negocio (spin-offs y proyectos de inversión de las empresas)*
 - *Captación de inversores (Investor day).*
 - *Tutorización y asesoramiento a la creación de spin-offs.*

Muchas gracias.

CENTRO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES

 C/ Jacinto Benavente 2,
47195 Arroyo de la Encomienda Valladolid (España)

 +34 983 100 752

www.ade.jcyl.es