

#### METODOLOGÍAS PARA FAVORECER LA TRACCIÓN

CASO 3: Plan de acción de Innovación Colaborativa entre empresas de un clúster

Propuesta de acción para la creación de oportunidades de mercado creadas a partir de los conocimientos de empresas de un clúster sectorial.









Este trabajo se enmarca dentro del Convenio de Colaboración entre el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) y el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Elche (CEEI ELCHE) para el desarrollo del Plan de Actuación 2020, dirigido a apoyar la coordinación del Ecosistema Emprendedor de la Comunitat Valenciana, impulsar la recuperación de las empresas innovadoras y fomentar y potenciar el emprendimiento innovador de alto valor añadido, y prioritariamente, identificar sus necesidades y definir acciones que contribuyan a superar la situación de crisis, resultado de la pandemia de SARS-CoV-.

Entre dichas acciones se encuentran la Identificación de las **empresas tractoras** valencianas y desarrollo de metodologías que permitan dinamizar el crecimiento en los mercados, mediante la palanca de la innovación y la colaboración/simbiosis industrial.

En este documento se recoge la planificación para la aplicación práctica de una metodología referente en Europa y creada por Loop New Business Models, adaptada al contexto de las pymes, objeto de la acción de los CEEIS de la Comunitat Valenciana, denominada **BIK SCALE**.

Basado en sistemas de innovación abierta, en el caso descrito se propone un plan de trabajo a aplicar con el objeto de favorecer la tracción de empresas dentro de un clúster sectorial, compartiendo su conocimiento en el proceso de detecciones de nuevas oportunidades de negocio fuera del marco establecido individual de cada una de ellas.

- 1. Objetivo
- 2. Reflexión metodológica
- 3. Plan de trabajo
- 4. Documentación complementaria

- 1. Objetivo
- 2. Reflexión metodológica
- 3. Plan de trabajo
- 4. Documentación complementaria

# **Objetivo**



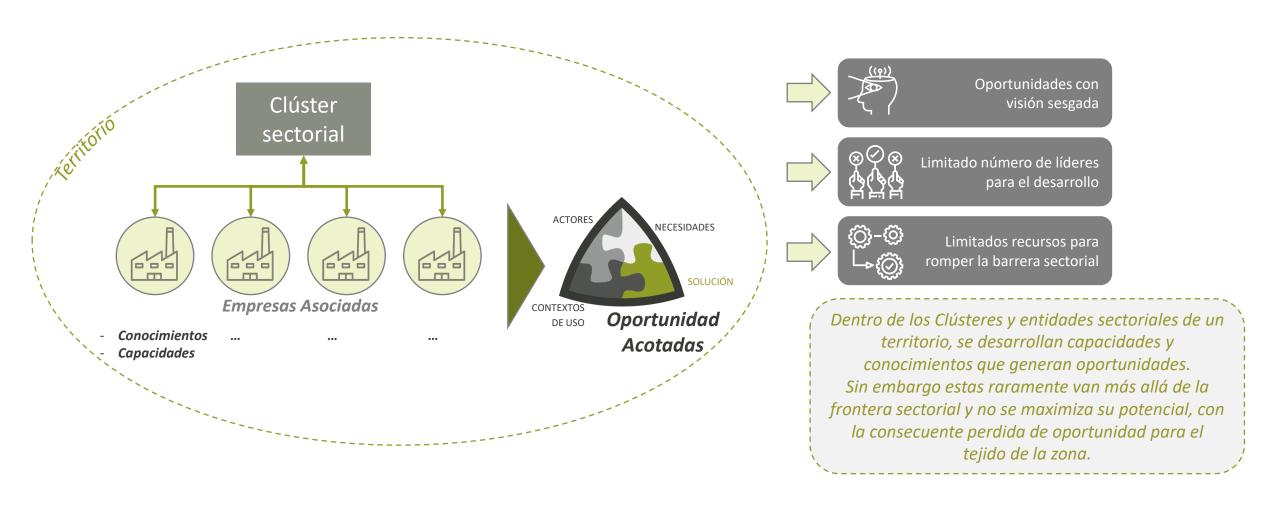
Identificar y potenciar el conocimiento y las capacidades de las empresas locales para generar oportunidades de mercado:

- Entorno a empresas consolidadas (dinámicas)
- No limitada a un sector específico
- Con potencial en el corto y medio plazo

- 1. Objetivo
- 2. Reflexión metodológica
- 3. Plan de trabajo
- 4. Documentación complementaria

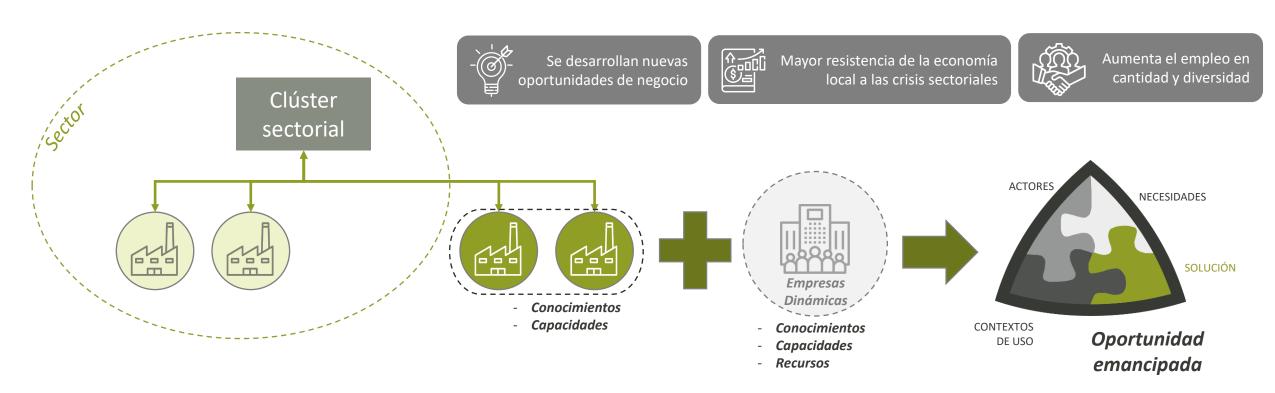
# Reflexión metodológica

#### Retos de las oportunidades dentro del clúster sectorial/territorial



# Reflexión metodológica

### Mecanismo de generación de la oportunidad



Con el liderazgo adecuado de las empresas dinámicas del territorio, los conocimientos y capacidades locales se pueden convertir en oportunidades de mercado con alto potencial más allá de los límites del sector

- 1. El reto
- 2. Reflexión metodológica
- 3. Plan de trabajo
- 4. Documentación complementaria

# Plan de trabajo

Fase 1 Fase 2 Fase 3 10 semanas Identificación de las empresas Identificación del Clúster y Evaluación de conocimientos Sesión de trabajo conjunto e identificación de la oportunidad análisis de conocimientos con potencial de liderazgo Identificación de un Clúster Definición a nivel conceptual de las Identificación de empresas Sesión de trabajo conjunto con la oportunidades de mercado que empresa líder y las empresas del sectorial en un marco territorial con dinámicas con capacidad de capacidad para generar pueden derivar de las capacidades y liderazgo en el desarrollo de la Clúster para presentar la oportunidad identificada. oportunidad, exponer el papel de conocimientos con potencial de conocimientos. desarrollo independiente. cada actor y definir los pasos a Evaluación y priorización de las Entrevista con las empresas seguir. oportunidades identificadas en base Entrevista con la dirección del dinámicas para comprobar su Clúster para realizar un diagrama a su potencial y facilidad para su receptividad a la propuesta y su del stock de capacidades y desarrollo. capacidad para complementar y conocimientos. materializar los conocimientos y capacidades del entorno empresarial del-Clúster - - - - -**Resultado 1:** Diagrama de capacidades **Resultado 2:** Mapa de oportunidades Resultado 3: Plan de colaboración y y conocimientos de las empresas del con identificación de la oportunidad a próximos pasos. Clúster. priorizar.

- 1. El reto
- 2. Reflexión metodológica
- 3. Plan de trabajo
- 4. Documentación complementaria

#### **Empresas tractoras**

- Estudio para la identificación de empresas tractoras en la CV.
- <u>Dinamicidad económica en las Pymes de la provincia de Alicante</u>

- Mapa de empresas tractoras de la CV.
- Caracterización de empresas tractoras en la provincia de Castellón

#### Metodología empleada

- Manuel Metodología BIK SCALE
- Herramientas metodología BIK SCALE
- Casos prácticos BIK SCALE
- Vídeos Metodología BIK SCALE
- Material Complementario Metodología BIK SCALE

#### Innovación Territorial

- IDENTIFICACIÓN DE NECESITADES TERRITORIALES/EMPRESARIALES DE CASTELLÓN
  - Ejercicio desarrollado para las comarcas del norte de Castellón
  - Ejercicio desarrollado para las comarcas del centro de Castellón
  - Ejercicio desarrollado para las comarcas del sur de Castellón
- IDENTIFICACIÓN DE NECESITADES TERRITORIALES/EMPRESARIALES VALENCIA
  - Ejercicio desarrollado para las comarcas del noreste de Valencia
- IDENTIFICACIÓN DE NECESITADES TERRITORIALES/EMPRESARIALES ALICANTE
  - Ejercicio desarrollado para el municipio de Elche

#### Referencias para la tracción en Pymes

- Caso 1: Experiencia de innovación colaborativa entre empresas consolidadas
- Caso 2: Aplicación al caso de Agentes Dinamizadores en Innovación Territorial
- Caso 4: Plan de acción de Innovación colaborativa alrededor de una empresa líder de clúster
- Caso 5: Creación de oportunidades de mercado a partir del conocimiento de starutup EBT´s/EBC´s
- Caso 6: Modelo para el Análisis y Diagnóstico del Modelo de Negocio

# Hacemos innovadora a tu empresa





FINANCIA:





COORDINA:

