



*Guía de recomendaciones para la  
implantación de OI en PYME's*



## 1.- LAS PYMES

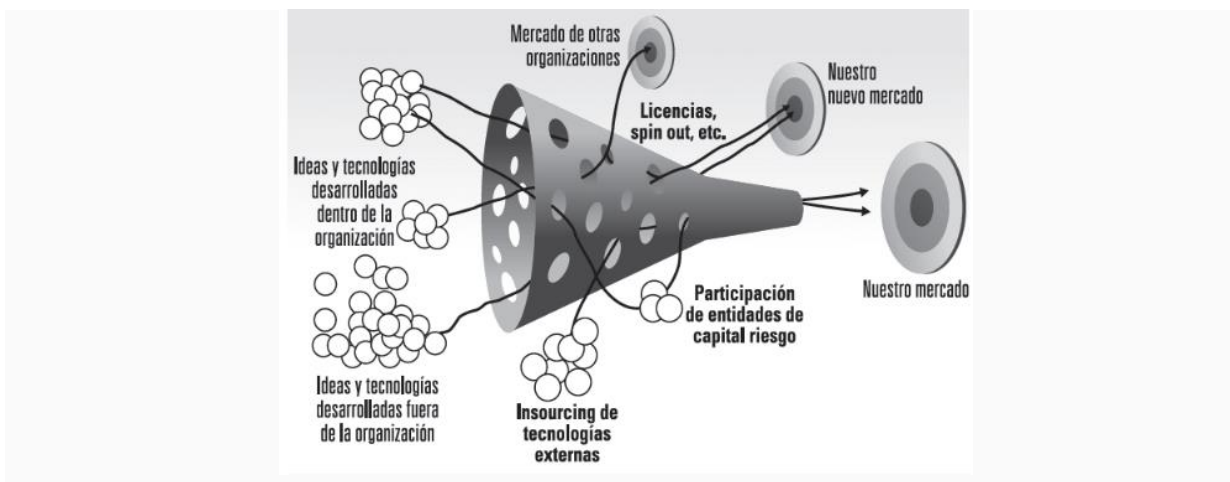
Las PYMES son fundamentales en la economía. En la Unión europea, el 98% de las empresas son PYMES. En España, según un estudio de la Fundación COTEC titulado “La innovación en las pymes españolas” (Año 2013), las PYMES aportan el 66% del Valor Añadido Bruto y el 75% de los puestos de trabajo. En Portugal, según los datos del INE, son responsables del 60.9% del volumen de negocios y del 80.9% de los puestos de trabajo.

2

La mejor vía para el crecimiento de una empresa es la innovación, que le permite competir en el mercado global en mejores condiciones. Las empresas innovadoras tienen una menor tendencia a la destrucción de puestos de trabajo que las empresas no innovadoras. Un factor que puede ayudar a conseguir este objetivo es la Innovación abierta (OPEN INNOVATION)

## 2.- OPEN INNOVATION (INNOVACIÓN ABIERTA)

Open innovation se define como un flujo de conocimiento entre los límites internos y externos de las organizaciones para acelerar los procesos de innovación de las empresas. Open Innovation (OI) es, en este sentido, una estrategia en la cual la empresa comparte el conocimiento con su entorno externo, con el fin de adquirir ideas que puedan convertirse en innovaciones. Esto sugiere que los resultados se alcancen en actividades como la prospección, análisis y exposición de oportunidades de innovación, utilizando tanto ideas externas como internas y también, caminos internos y externos para llegar a los mercados.



### Ejemplos de OI

- *Consortio/ Colaboración con competidores*
- *Crowd-sourcing*
- *Mercados de Innovación*
- *Innovación Prize- based*

### 3.- VENTAJAS DE OPEN INNOVATION

*La innovación es un factor determinante que puede asegurar la competitividad de las empresas y contribuir a potenciar la productividad.*

*En la situación actual no es fácil innovar. Alguno de los principales obstáculos de la innovación son el coste de esta actividad, la falta de recursos internos y la falta de conocimientos adecuados.*

*Algunos motivos para la implantación de Open Innovation en las PYMEs:*

- *Apoyo para el desarrollo de nuevos productos*
- *Adquisición de capacidades dinámicas favorables a la innovación*
- *Acceso a tecnologías y mejora de procesos*
- *Adquisición de conocimiento para aprender y lograr competencias*
- *Disminución del riesgo y de la incertidumbre en virtud de la participación*
- *Acceso a profesionales capacitados y dinámicos*
- *Oportunidades de negocio y acceso a nuevos mercados*
- *Adquisición de recursos de los que se carecen*

### 4.- IMPLANTACIÓN DE LA OI

*Para llevar a cabo de forma exitosa la Innovación abierta, la Dirección de la PYME debe liderar el proceso facilitando el acceso a nuevos mercados y fomentando la apertura a nuevos proyectos de investigación de forma conjunta con otras empresas o centros.*

#### **4.1.- Cómo hacer Open Innovation**

*Las condiciones necesarias para un ejercicio funcional de Open Innovation son múltiples y dependientes del tipo de actividad a la que se dedique la PYME. Sin embargo, se necesitan siempre algunos de los puntos que se comentan a continuación:*

4

➤ Socio/ Colaborador externo

*Los colaboradores externos que necesita la PYME para trabajar en colaboración pueden ser:*

- *Los socios comerciales tanto a nivel vertical y como horizontal (proveedores, distribuidores, representantes, socios de negocios)*
- *Otras empresas que tengan una tecnología, o solución para compartir o vender*
- *Consumidores finales o clientes*
- *Universidades, centros tecnológicos y otras instituciones de investigación*
- *Inventores independientes*

➤ Canal de comunicación

*La colaboración con los socios externos necesita ser efectiva y eficiente para que sea fructífera. El tipo de comunicación que se utilizará depende fuertemente de los socios innovadores y de sus características propias. En algunos casos, una comunicación en forma presencial es suficiente, si una PYME tiene apenas un socio con el que trabaje. En otros casos, deberá utilizarse una red de comunicación, cuando existan dos o más socios, y la deslocalización entre los mismos se vuelva inviable. Si la PYME desea incluir a sus clientes en sus procesos de innovación, tendrá que decidir cuál será el mejor que se adapte a sus necesidades, ideas y opiniones.*

➤ Nuevo enfoque de gestión

*Una PYME no podrá innovar con socios externos a no ser que su gestión reconozca la naturaleza de este proceso y la adopte.*

#### **4.2.- Cuál es el secreto para alcanzar el éxito con la práctica de la innovación abierta**

Tener una visión de negocio, no innovar por innovar. Es necesario generar dinero con el desarrollo. En el mundo hay una abundancia de tecnologías. Las empresas que sobreviven con aliento financiero serán aquellas que hacen buen uso de la tecnología que han creado y no tienen que ser necesariamente las más avanzadas. La innovación está centrada principalmente en tres factores principales:

- Generación de nuevas ideas
- Selección de las mejores
- Implantación

Para tener éxito en la innovación tenemos la dependencia de dos ingredientes principales: Recursos (personas, equipamiento, conocimiento, dinero, etc) y la capacidad de organización para gestionarlos. Para tener éxito en la gestión de innovación es necesario:

- Comprender lo que se intenta crear
- Comprender el cómo
- Comprender el qué, el porqué y el cuándo sobre la actividad de innovación
- Comprender que es un proceso dinámico

#### **4.3.- Qué considerar y especificar - términos del contrato**

Las alianzas exitosas se basan en que las partes interesadas estén alineadas en todos los aspectos de su relación. Para esto, las partes deben ponerse de acuerdo sobre las siguientes cuestiones antes de empezar su cooperación:

- **Partes de la colaboración** – Quién participará en la colaboración. Esto es especialmente importante si se desarrolla por más de dos participantes.
- **Finalidad de la colaboración** – Las partes deben innovar en dirección a un objetivo claramente definido. La falta de especificidad puede debilitar el esfuerzo.
- **Alcance del programa** – Lo que se espera de cada una de las partes de cara a conseguir el objetivo del proyecto.

- **Calendario o plazos** – Plazos en los que las partes esperan o necesitan alcanzar el objetivo del proyecto.
- **Propiedad intelectual y derechos de propiedad intelectual** – Conocer quién es el dueño y tiene derechos de usar la propiedad intelectual desarrollada como parte del proyecto.
- **Tasas** – Cómo se gana el dinero y se comparte con los socios (compensaciones)
- **Duración y rescisión** – Conocer los términos de la rescisión por si los socios tienen que rescindir el contrato.

## 5.-LA PLATAFORMA CLOUDPYME PARA SU OPEN INNOVATION

La plataforma de OI del CLOUDPYME puede ayudar a la PYME en este ejercicio de Open Innovation (<https://oi.cloudpyme.cesga.es/> )

Es una plataforma sencilla y gratuita mediante la cual las PYMEs registradas pueden enviar sus solicitudes de innovación o responder a otras solicitudes de los demás. Los socios del proyecto son los encargados de validar los registros, haciendo de intermediarios. De esta forma, las solicitudes de innovación se publican a través de los socios, quedando oculta la identidad de la PYME que ha propuesto la solicitud.

### **Beneficios para los proveedores de Innovación:**

- Al presentar la propuesta de soluciones para responder a solicitudes de innovación podrá rentabilizar su potencial.
- Puede demostrar su potencial como proveedor y ganar nuevos colaboradores
- Posibilidad de integrarse en una red de expertos y de empresas

### **Beneficios para los que buscan innovación:**

- Disponibilidad para que especialistas le proporcionen soluciones
- Acceso a una red internacional de proveedores de soluciones en la investigación, desarrollo e industria, de forma ágil, fácil y económica.
- Al publicar sus necesidades de innovación en la plataforma OI/ CloudPyme, puede acceder a un gran número de proveedores de nuevas ideas y enfoques.

- *Somos un grupo de entidades de tecnología del Norte de Portugal/Galicia con enlaces a diversas PYMES y proporcionamos la conexión entre los socios.*