

CONCLUSIONES CUESTIONARIOS Y FICHAS DE APORTACIONES

FICHA 1. DIAGNÓSTICO REGIONAL DEL SECTOR SIC

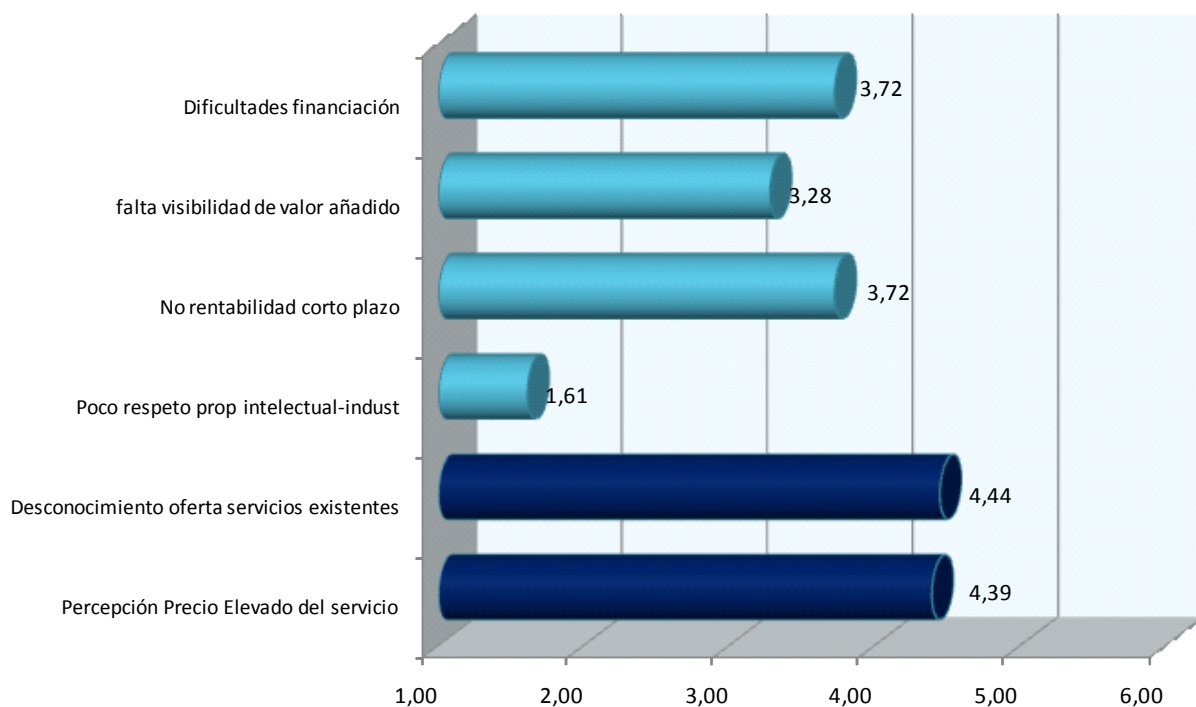
Dificultades para COMPRAR Servicios SIC

Las empresas participantes en el Foro de Discusión, demandantes de servicios SIC señalan que existen dificultades a la hora de su contratación. Las principales barreras las asocian a al desconocimiento de la oferta de servicios existentes y al precio elevado de los mismos.

Por el contrario aquellos factores como la desconfianza con el respeto de la propiedad intelectual/industria influyen en menor medida en su capacidad de compra.

En esta categoría de empresas se situán tanto las empresas demandantes de SIC, como las ofertrantes, ya que estas últimas a su vez también contratan este tipo de servicios.

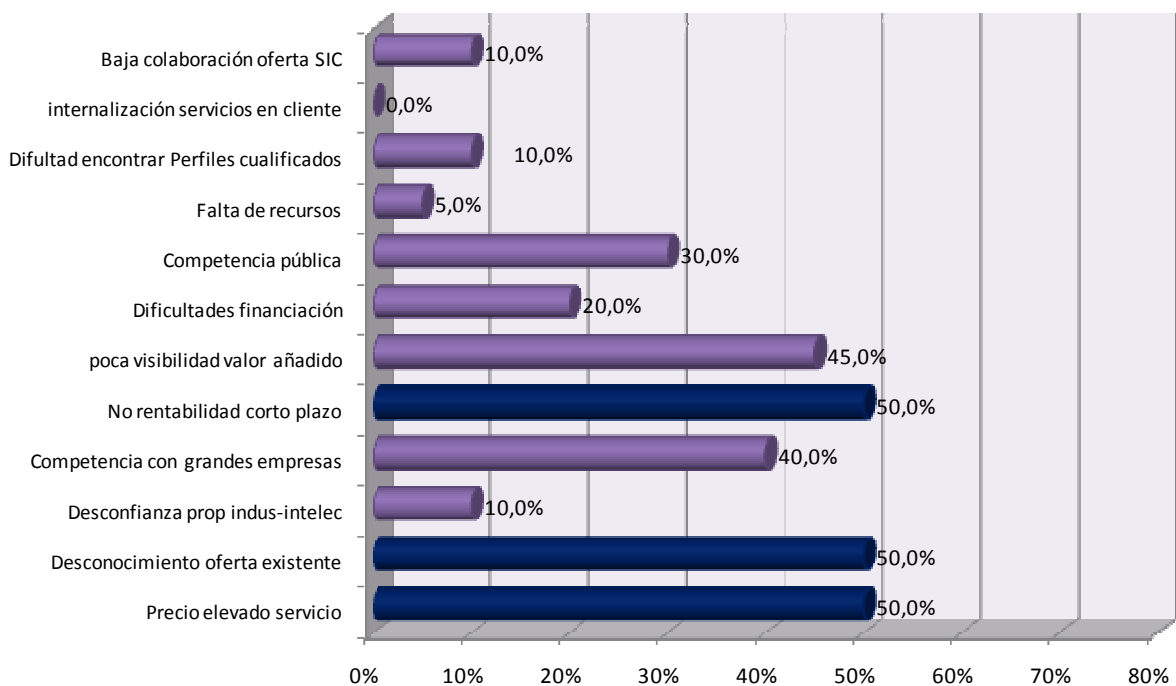
Los resultados del gráfico son las puntuaciones obtenidas para cada una de las respuesta en una escala ascendente de 0 a 6.



Dificultades para VENDER Servicios SIC.

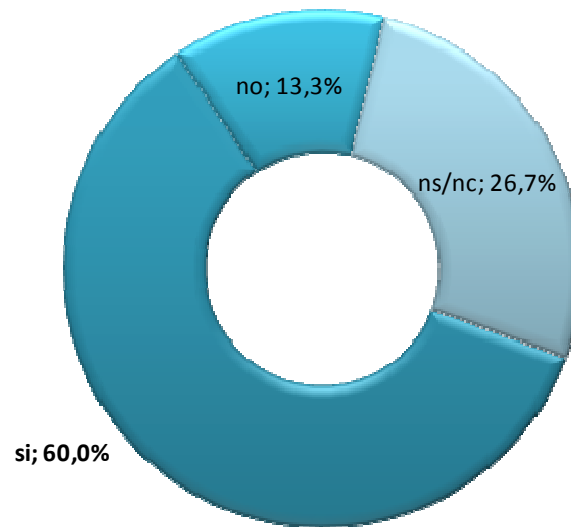
Las empresas que ofrecen servicios Intensivos de Conocimiento, afirman tener dificultades en el acceso al mercado de este tipo de servicios. Se reparten de forma igualitaria entre tres barreras: la percepción de rentabilidad a corto plazo, el desconocimiento de la oferta existente y la percepción de que estos servicios llevan asociado un precio elevado.

Las empresas señalan también cuáles son aquellos factores que influyen en menor medida a la hora de contratar SIC: la falta de recursos de las empresas o que la propia empresa realice estas actividades de forma interna en las compañías.



Cooperación y Sinergias sector SIC.

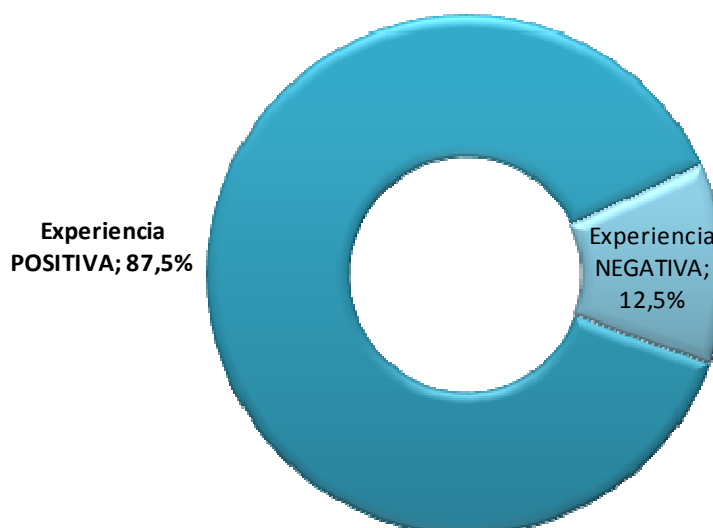
El 60% de las empresas entrevistadas afirman participar en algún Clúster u otra asociación empresarial, mientras que únicamente un 13% manifiesta no formar parte de ninguna de estas entidades.



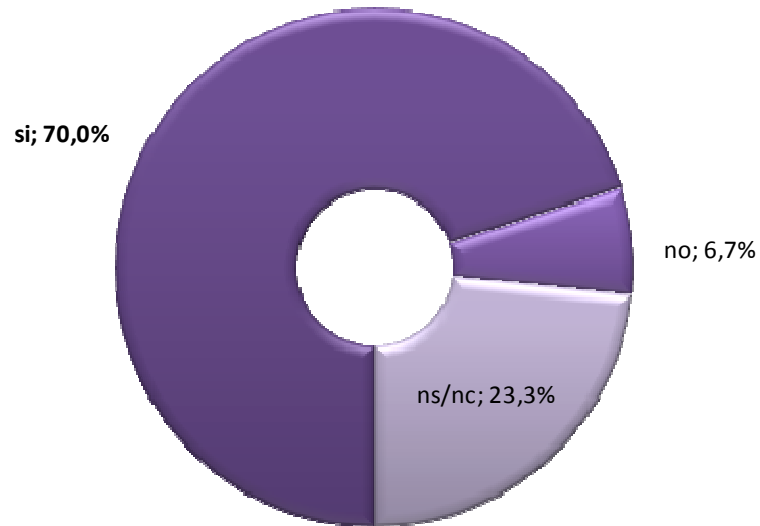
Las principales razones por las que las empresas participan en estas redes o agrupaciones son:

- ✓ Cooperar y colaborar con otras empresas
- ✓ Oportunidades de negocio
- ✓ Referencias, contactos e interconexión con otras empresas de mi sector
- ✓ Difundir y promocionar el sector
- ✓ Compartir información y posibilidad de conocer nuevos proyectos, iniciativas o buenas prácticas
- ✓ Hacer frente a la competencia con las grandes compañías

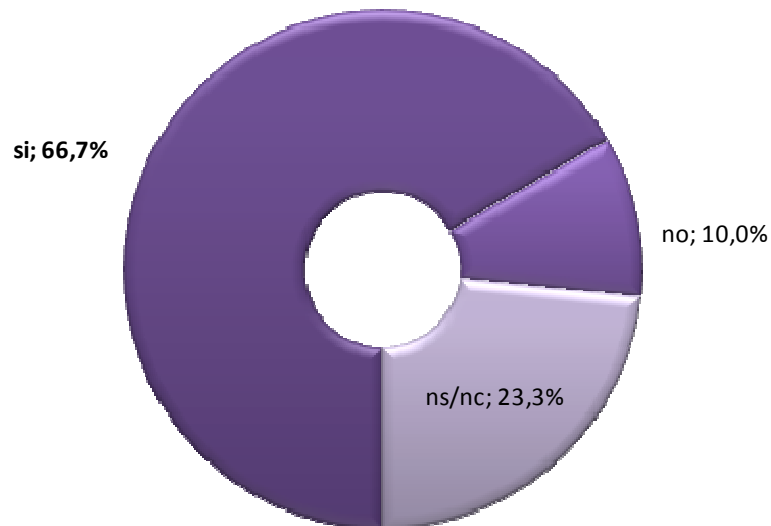
Casi el 90% de las empresas consultadas manifiestan que colaborar o participar en estas redes les resulta positivo, frente al 12% que afirma poseer una experiencia negativa.



El 70% de las empresas considera que puede ser interesante establecer sinergias entre agente SIC en Navarra. Únicamente no le interesa al 7% de las organizaciones SIC



De igual forma, comentan estar interesadas en iniciar contactos con otras empresas SIC de otras regiones europeas.



FICHA 2 . POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DEL SECTOR

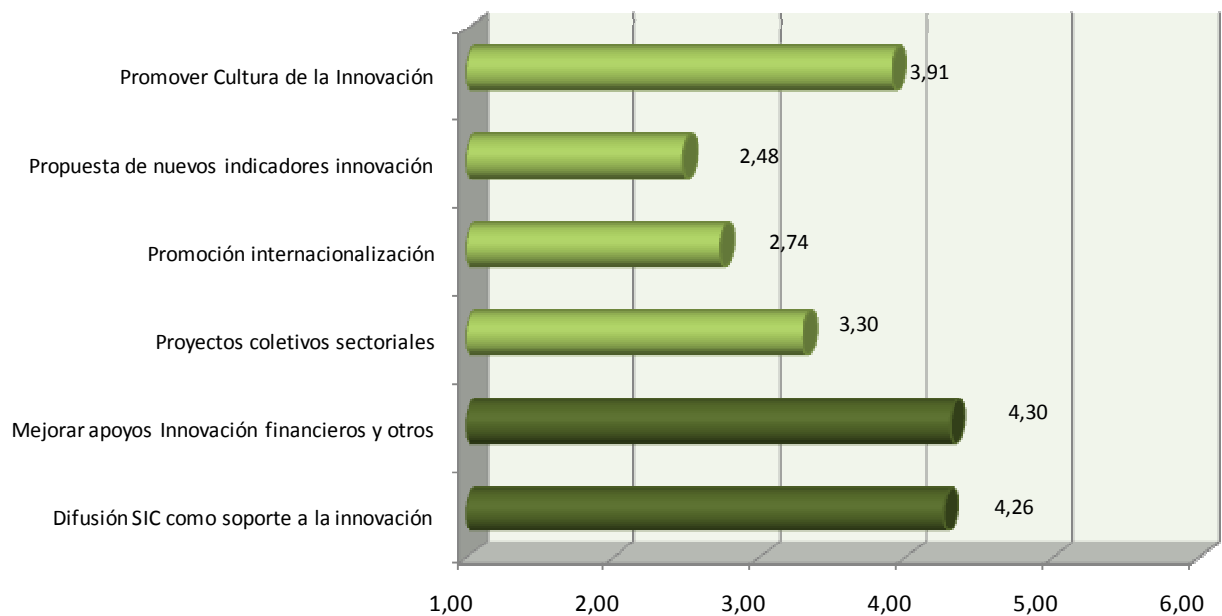
NECESIDADES DEL SECTOR

Se ha consultado a las empresas participantes en los Foros de Discusión, cuáles son aquellas necesidades o demandas del sector SIC.

Como principales necesidades del sector han señalado las siguientes:

Mejorar los apoyos a la innovación y los servicios SIC mediante apoyos financieros u otros y difundir los servicios SIC como soporte a la innovación.

Las respuestas hacen referencia a la puntuación obtenida en una escala ascendente de 0 a 6.



Las empresas han manifestado otras necesidades o demandas en relación al sector SIC que se recogen a continuación:

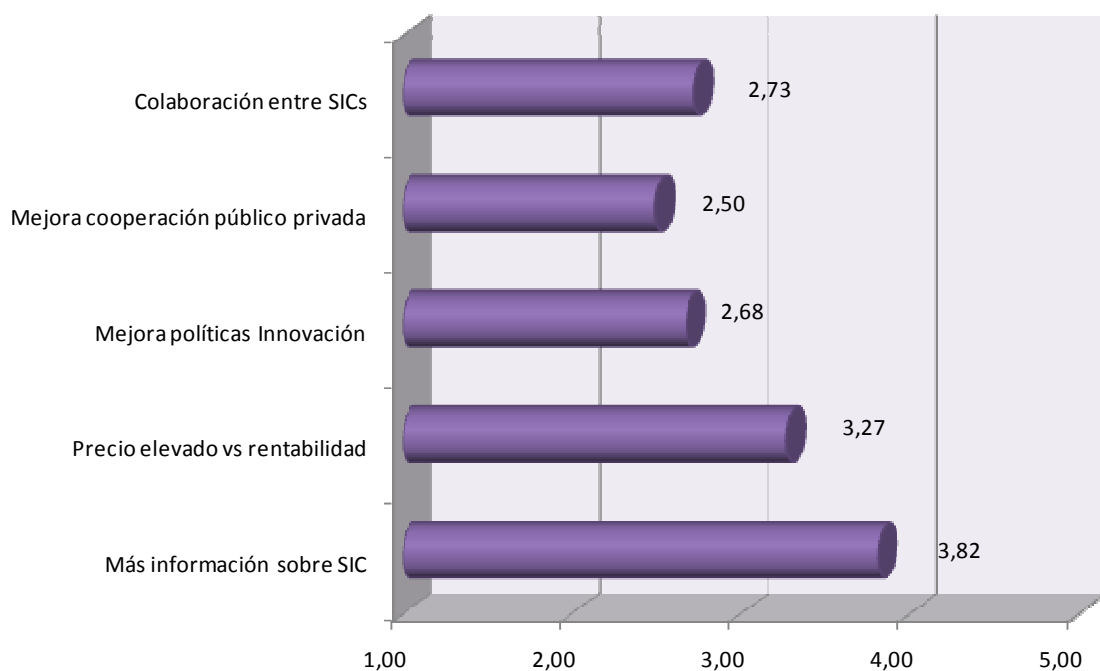
- ✓ Necesidad de un marco legal y político de SIC.
- ✓ Establecimiento de sinergias con la Administración.
- ✓ La innovación debe enfocarse como un tema transversal dentro de la organización.
- ✓ Aumentar la sensibilidad de los trabajadores hacia los Servicios Intensivos de Conocimiento.
- ✓ Poseer un enfoque internacional.
- ✓ Enfocar los servicios SIC a otros ámbitos como el de los servicios sociales.

ÁMBITOS DE ACTUACIÓN PRIORITARIOS

Se ha consultado a las empresas participantes en este encuentro acerca de lo ámbitos que consideran prioritarios para la promoción del sector SIC.

La gran mayoría consideran que para impulsar este sector se debería aumentar la información y difusión del mismo. Debería trabajarse en otro área como es la relación existente entre percepción de no rentabilidad a corto plazo y el precio elevado de este tipo de los servicios.

Las respuestas hacen referencia a la puntuación obtenida en una escala ascendente de 0 a 5.



Las empresas SIC proponen otros ámbitos de actuación para promocionar el sector SIC:

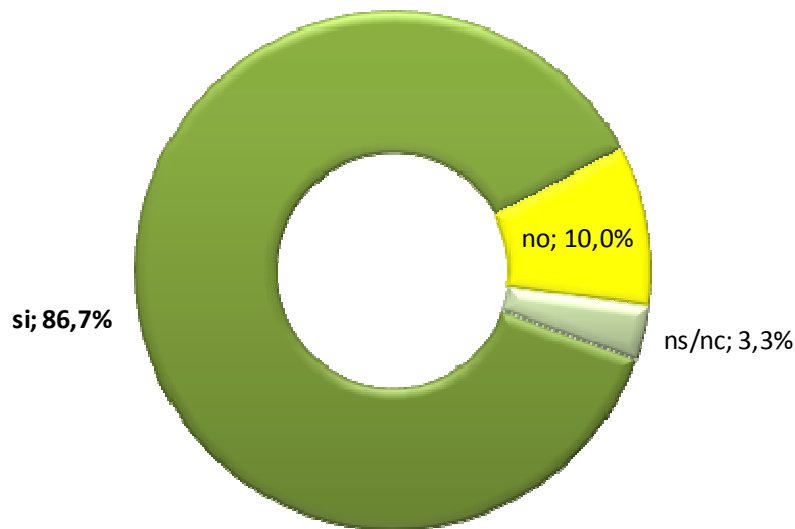
- ✓ Trabajar en el ámbito del conocimiento y talento de las personas en este sector.
- ✓ Mayor promoción de la innovación en las empresas de servicios.
- ✓ Incrementar la Innovación frente a la I+D
- ✓ Estudiar tendencias innovadoras en este sector.

FICHA 3 . ACCIONES TRANSNACIONALES

PLATAFORMA COLABORATIVA TRANSNACIONAL

En el marco del proyecto ATLANT KIS está previsto desarrollar una plataforma colaborativa de servicios SIC en las regiones europeas participantes con el objetivo de dar a conocer y promocionar estos servicios.

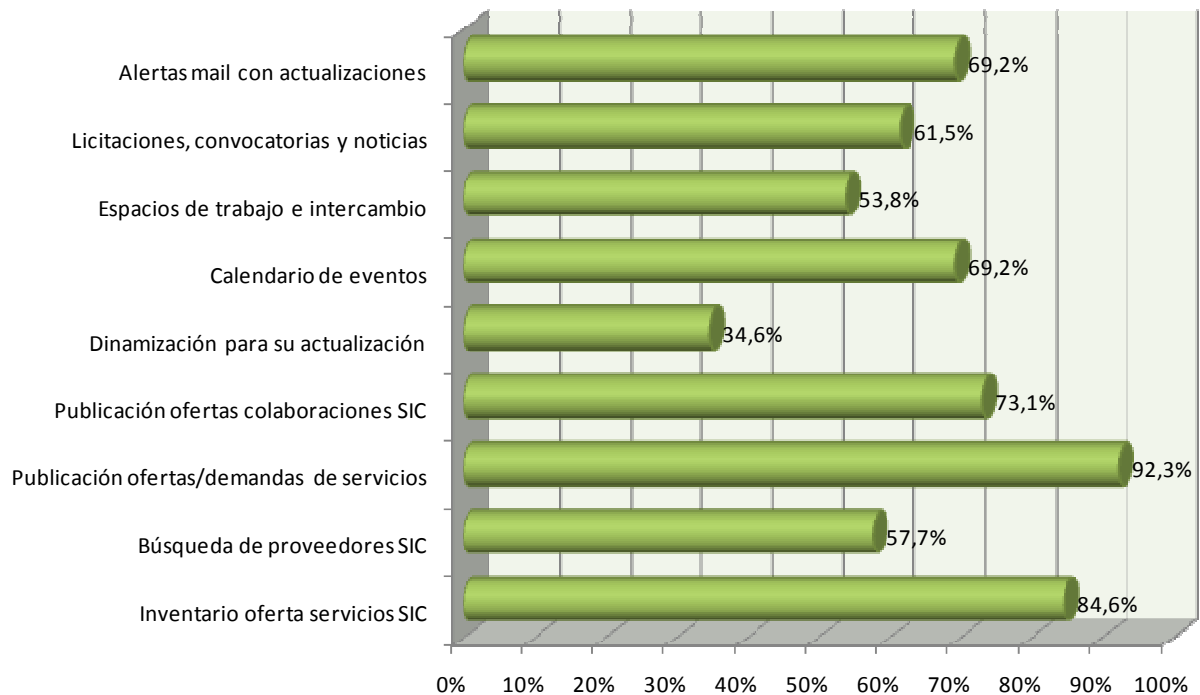
Se ha consultado a las empresas su interés acerca de esta herramienta y la gran mayoría, 87%, quisieran participar de ella.



Los servicios que consideran más interesantes incorporar en esta plataforma son los siguientes:

- 1º.-La publicación de ofertas/demandas de servicios concretos (92% de las empresas entrevistadas).
- 2º.-Inventarios de oferta regional/ interregional de servicios SIC (85%)
- 3º.-La publicación de ofertas de colaboraciones entre proveedores SIC (73%)

En el siguiente gráfico se recoge el interés de las empresas en los diferentes servicios que pueden integrarse en la plataforma.



Otros servicios que se han señalado para incorporar a la herramienta podrían ser:

- ✓ Integrar esta herramienta a plataformas locales que ya estén funcionando.
- ✓ Que fuera una herramienta vinculada al conocimiento y al talento.
- ✓ Servicio de teleconferencia para poder seguir eventos.
- ✓ Que permitiera vigilar o estar al día de tendencias o nuevos servicios SIC en otras regiones.

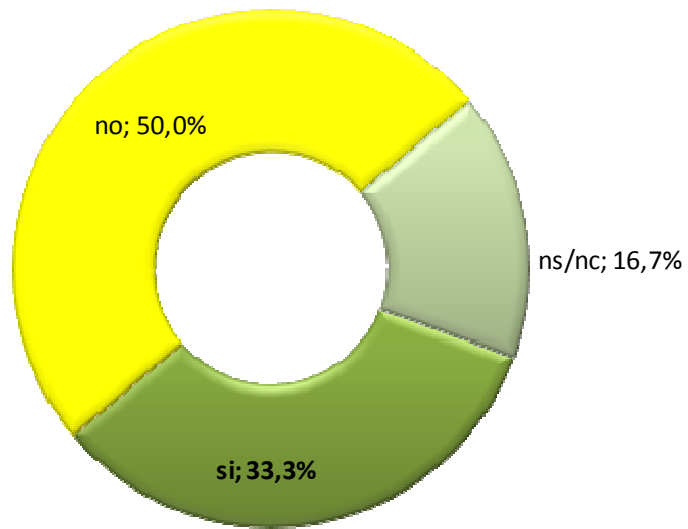
FERIA TRANSNACIONAL SECTOR SIC OCTUBRE 2010

El proyecto ATLANT KIS tiene previsto celebrar una feria transnacional del sector SIC en Cork (Irlanda), en la que se prevé organizar una serie de actividades como el lanzamiento oficial de la plataforma mencionada, la interacción presencial de las empresas SIC de las regiones participantes o ponencias relacionados con los Servicios SIC.

La mitad de las empresas participantes en el Foro de trabajo manifiestan no tener interés en participar en esta feria. Mientras que un 33% si parece estar motivada a participar.

A continuación se refleja de forma gráfica el interés de las empresas en esta feria de intercambio entre regiones.

Las ventajas que ven las empresas a participar en este tipo de foros son fundamentalmente ampliar su red contactos.



ANEXO CUESTIONARIO APORTACIONES FORO

INTRODUCCIÓN

¿Qué son los Servicios SIC y que persigue el Proyecto ATLANT KIS?

Los **Servicios Intensivos en Conocimiento (SIC)**, tales como los servicios TIC, de I+D, de consultoría y gestión estratégica, de inteligencia empresarial, actúan como interfaz entre las PYMES y los proveedores de conocimiento, apoyándolas en sus procesos de innovación.

Por ello, los SIC suelen frecuentemente considerarse uno de los hitos de la **Economía basada en el Conocimiento**. El rendimiento de los SIC afecta al rendimiento de las organizaciones que los contratan, de manera que la dinamización del sector SIC tiene un impacto en todas las economías regionales y de la Unión Europea.

Además, el sector SIC destaca como un área de rápido crecimiento en el sector Servicios y ha sido recientemente señalada como una de las principales prioridades en las **políticas de innovación a nivel europeo**.

Aunque el sector se encuentre sujeto a las tendencias del mercado privado, **la promoción de estos servicios desde el ámbito público** de la política se está convirtiendo en una prioridad, considerando que el impacto de los SIC en las economías regionales resulta evidente.

A través de la participación en este proyecto el Gobierno de Navarra pretende proporcionar un **impulso al sector SIC de Navarra**, proponiendo el desarrollo de políticas de promoción de los SIC así como fomentando su interacción regional y facilitando el trabajo en red con otras regiones europeas.

Es fundamental contar con la participación y las contribuciones de los agentes regionales para debatir sobre las principales dificultades a las que se enfrenta el sector y poder diseñar actuaciones que den respuesta a las necesidades identificadas.

CLASIFICACIÓN SERVICIOS INTENSIVOS DE CONOCIMIENTO

SERVICIOS TIC

Consultoría TIC

Conexiones redes de telecomunicaciones

Implementación de sistemas de intercambio de datos

SERVICIOS I+D

Identificación y gestión de proyectos

Diseño y desarrollo de proyectos de ingeniería

Diagnósticos y gestión de la innovación

Transferencia de tecnología

Diagnósticos tecnológicos

Innovación abierta y dinamización de la I+D

Asesoramiento en protección de la propiedad intelectual e industrial

Laboratorios

Servicios de diseño y desarrollo de prototipos

CONSULTORÍA DE GESTIÓN Y OTROS

Servicios de consultoría estratégica y de gestión

Servicios de inteligencia empresarial e Inteligencia Competitiva

Modelización de procesos

Investigación de mercados

Recursos Humanos

Estrategias de comunicación

Asistencia en Procesos de Calidad

Gestión medioambiental y energética

Organización y Gestión basada en procesos

FICHA 1. DIAGNÓSTICO REGIONAL DEL SECTOR SIC

¿ Ha necesitado y/o contratado alguno de los servicios anteriores en los 3 últimos años?
Sólo deben contestar entidades que han SI han DEMANDADO Servicios SIC

Dificultades para COMPRAR Servicios SIC.

¿Cuál considera que son las principales barreras para encontrar o contratar servicios SIC de apoyo a la innovación?

Clasifique del 1 (más importante) al 6 (menos importante)	1-6
Precio elevado de los servicios	
Comentarios:	
Desconocimiento de la oferta de servicios existente	
Comentarios:	
Desconfianza en relación con el respeto de la propiedad intelectual/industrial	
Comentarios:	
Percepción de no rentabilidad del servicio en el corto plazo	
Comentarios:	
Falta de visibilidad del valor añadido	
Comentarios:	
Dificultades para encontrar financiación	
Comentarios:	
Añada otras barreras que no se han señalado y explíquelas	
1...	
2...	
3....	
4....	

¿ Su entidad ha proporcionado alguno de los servicios anteriores en los 3 últimos años?
Sólo deben contestar entidades que SI han OFERTADO Servicios SIC

Dificultades para VENDER Servicios SIC.

¿Cuál considera que son las principales barreras que dificultan el acceso al mercado de los servicios SIC de apoyo a la innovación?

Seleccione 3 dificultades para la comercialización de servicios SIC en Navarra. Marque con una X	
El precio de los servicios se percibe como elevado	<input type="checkbox"/>
Desconocimiento por parte de la demanda de la oferta de servicios existentes	<input type="checkbox"/>
Desconfianza en relación con el respeto de la propiedad industrial/intelectual	<input type="checkbox"/>
Competencia de las grandes compañías	<input type="checkbox"/>
Percepción de no rentabilidad del servicio en el corto plazo	<input type="checkbox"/>
Falta de visibilidad del valor añadido	<input type="checkbox"/>
Dificultades para encontrar financiación	<input type="checkbox"/>
Competencia del sector público: agencias, empresas públicas y otros proveedores de servicios de apoyo a la innovación	<input type="checkbox"/>
Falta de recursos	<input type="checkbox"/>
Dificultad para encontrar perfiles cualificados que puedan ofrecer servicios de calidad	<input type="checkbox"/>
Contratación de recursos humanos cualificados en las empresas clientes, internalización de los servicios	<input type="checkbox"/>
Bajo nivel de trabajo en red y colaboración entre las empresas proveedoras de SIC	<input type="checkbox"/>
Comentarios	

¿ Participa su empresa en algún Clúster o Asociación Empresarial?	
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
Por favor indique las razones que le llevan a participar o a no hacerlo según la respuesta escogida	
1...	
2...	
3....	
4....	
En caso de participar en algún Clúster o Red, ¿cuál es su experiencia?. Marque una X	
Positiva	<input type="checkbox"/>
Negativa	<input type="checkbox"/>
Ns/Nc	<input type="checkbox"/>
Comentarios:	
¿Considera que puede ser interesante que se establezcan sinergias entre agentes SIC en Navarra?	
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
Comentarios:	
¿Le interesaría iniciar contactos con otras empresas SIC de otras regiones europeas?	
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
Comentarios:	

FICHA 2 . POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DEL SECTOR NECESIDADES DEL SECTOR

A partir del análisis de las respuestas al cuestionario se han seleccionado las principales necesidades del sector SIC (Servicios Intensivos de Conocimiento)

¿ Cuales considera que son las principales NECESIDADES DEL SECTOR?

Clasifique de 1 (más importante) a 6 (menos importante)	1 - 6
Promocionar y difundir los servicios SIC como soporte a la innovación	
Mejorar los apoyos (financieros y otros) para la innovación y los servicios SIC	
Promocionar proyectos colectivos sectoriales (TIC, estrategia, I+D+i, internacionalización)	
Promocionar la internacionalización de la innovación y los servicios SIC	
Reflexionar sobre la situación de crisis para proponer conclusiones estratégicas y desarrollar nuevos indicadores de innovación	
Facilitar y acercar la innovación a las PYMEs, promover una “cultura de innovación”	
Comentarios:	
Añada otras necesidades del sector que no se hayan señalado y explíquelas	
1...	
2...	
3....	
4....	
5....	

ÁMBITOS DE ACTUACIÓN PRIORITARIOS

Para dar respuesta a las necesidades, se proponen los siguientes ámbitos de actuación a los que deben de ir dirigidas las políticas de promoción del sector.

¿ Cuales considera que deben ser los principales ámbitos de actuación?

Clasifique de 1 (más importante) a 5 (menos importante)	1 - 5
Proveer más y mejor información sobre servicios de apoyo a la innovación y SIC	
Comentarios:	
Equilibrar la percepción de precio elevado versus rentabilidad del servicio SIC	
Comentarios:	
Mejorar el diseño de las Políticas de Innovación	
Comentarios:	
Mejorar la cooperación público-privada	
Comentarios:	
Promover los intercambios y colaboraciones entre los agentes del sector	
Comentarios:	
Añada otros ámbitos de actuación que no se hayan señalado y explíquelos	
1...	
2...	
3....	
¿ Tiene alguna sugerencia de actuaciones concretas de apoyo al sector que pudieran desarrollarse en Navarra?	

FICHA 3 . ACCIONES TRANSNACIONALES

PLATAFORMA COLABORATIVA TRANSNACIONAL

El proyecto ATLANT KIS desarrollará una plataforma colaborativa de servicios SIC en las regiones participantes con el objetivo de dar a conocer y promocionar estos servicios, facilitar a las PYMES el acceso a ellos, promover el trabajo en red de las empresas SIC, aumentar las oportunidades de internacionalización de sus proveedores, contribuir a la creación de un sector SIC de excelencia en la zona Atlántica, ajustar la oferta y la demanda de estos servicios.

¿ Estaría interesado en participar en esta plataforma?	
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
Por favor indique qué servicios esperaría encontrar en la plataforma	Marca X
Inventarios de oferta regional/interregional de servicios SIC	
Motor de búsqueda de proveedores SIC por palabras clave	
Publicación de ofertas/demandas de servicios concretos	
Publicación de ofertas de colaboraciones entre proveedores SIC	
Asistencia permanente a la Plataforma mediante una Secretaría que asegure la actualización de los contenido	
Calendario de eventos de interés	
Espacios de trabajo e intercambio de información entre proveedores SIC	
Publicación de licitaciones, convocatorias y noticias de interés	
Alertas e-mail con actualizaciones de la plataforma	
Comentarios:	
Añada otros servicios que podrían ser de interés y no se hayan señalado	
1...	
2...	
3....	
4....	

FERIA TRANSNACIONAL SECTOR SIC OCTUBRE 2010

En el marco del proyecto ATLANT KIS en el mes de Octubre se celebrará una feria transnacional del sector SIC en Cork donde se prevén las siguientes actividades:

1. Lanzamiento oficial de la plataforma ATLANT KIS
2. Interacción presencial de las empresas SIC de las regiones participantes
3. Ponencias relacionados con los Servicios SIC.

¿ Estaría interesado en participar en esta feria?	
<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
Por favor indique qué esperaría de su participación en la feria	
Encuentros e interacciones con otros proveedores de SIC del Espacio Atlántico	
Sugerencias	
Asistencia a ponencias de temas de interés para el sector	
Sugerencias	
Ampliar la red de contactos	
Sugerencias	
Conocer casos de éxito de otras regiones europeas	
Sugerencias	

Gracias por su colaboración.
Le aseguramos un tratamiento anónimo y confidencial