ZENTRO TEKNOLOGIKOAK NAZIOARTEKOTZEA KRISIARI ERANTZUN GISA

Posted on 30/06/2010 by Naider



Zentro teknologiko askok baztertu dute iraganean atzerrira joatea. kostu handiari eta nazio eta eskualdeko funts ugariren erabilgarritasunari I+G-ko boomaren garaian. Diruak ez zuen garrantzirik izan, aurrekontua zifra bi baino gehiago handitzen baitzen urtero eta I+Gko eragileen xurgapen-gaitasun falta baitzegoen. Orain arte, horrek negozio nahiko erraza suposatzen zuen merkatuan jadanik zeuden zentro teknologikoentzat.

Garaiak aldatzen dira, eta krisi garaiak beharrezkoa egiten du maila guztietako gobernu guztiak euren aurrekontuetan murrizketak egitera behartuta egotea, tamalez I+Gra bideratutako partidari eraginez. Bada, ondorioak urte batzuk beharko dira gauzatzeko, martxan dauden proiektuek ez baitute eraginik izango. Hala ere, orain zentroek pentsatu behar dute etorkizunean egiturari eusteko eta urte hauetan guztietan sortutako ezagutzari eusteko bideak nola bilatu.

Nazioartekotzea zentro teknologikoentzako irtenbide bat izan daiteke eta beren merkatu geografiko naturaletik kanpoko jarduerak garatzea bezala ulertzen da. Helburua jarduera bolumena mantentzea da, hobeto eta lehiakorragoa izatea. Gogoeta batzuk egitera mugatzen naiz 1) estrategiaren lanketa, 2) finantzaketa bilaketa, 3) ikerketa-unitate mistoak sortzea eta azkenik 4) atzerrian ezartzea.

1. Nazioartekotze estrategiak:

Zentro teknologiko bakoitzak nazioartekotzeko arrazoi desberdinak ditu. Horregatik, oso garrantzitsua da estrategia bat garatzea, arrakasta bermatzeko garrantzitsuak izan daitezkeen alderdi guztiak sakon aztertuz:

Ikerkuntza lokalizatzeko arrazoiak: Garapena lokalizatzeko arrazoiak:

- Tokiko unibertsitateekiko hurbiltasuna - Bezeroei laguntza globala / Eskakizunak

eta zientzia parkeak tokiko merkatua

- Sare informaletan sartzea - Merkaturako sarbidea (ekoiztutako I+G ebaluatzea)

- Berrikuntza zentroekiko hurbiltasuna - Kontsumitzailearekiko hurbiltasuna / Eskari handia

- Tokiko espezialisten sarbidea - Tokiko bazkideekin lankidetza

Enpresen dibertsifikazioa da nagusi Vuvuzela, baina garrantzitsua da hori lortzeko tresna identifikatzea; Bertako espezialisten sarbidea edo kontsumitzailearekiko (esportatzailea) hurbiltasuna izan daiteke barne-merkatuan aholkatu ahal izateko.

2. Finantzaketa bilatu:

Atzerrian zentro teknologikoen jarduera finantzatzeaz hitz egiten dugunean, Europako Programez ari gara, tartean VII Esparru Programaz. Proiektuaren kostuen %75eraino hartzen du bere gain eta Europako Erkidegoek identifikatutako sektore estrategiko bakoitzerako programa espezifikoak daude. Partzuergoko proiektuak aurkezten dira Europan I+G-aren zatiketa handia murrizteko, Europa osoko enpresa eta erakundeekin elkarlanean. Deialdiek (Deialdiak) deialdiaren hasiera eta amaiera zehazten dute eta lan egitarauetan argitaratzen dira (Lan Programa), hau da, urtero berritzen den dokumentu nagusia eta gaika ordenatuta, eta proiektuek finantzaketa lortzeko izan behar dituzten ezaugarriak jasotzen dituena. . Arau hauek nolabaiteko eskakizuna jartzen diote zentroari, koordinazio-maila handia eskatzen baitu gaitasun teknikoekin eta merkataritza-gaitasunekin batera. Horrez gain, sare ez-ofizialak sortu dira urteetan zehar, eta gero eta zailagoa da iritsi berriei proiektu eta partzuergo lehiakorretan parte hartzea. Ideia berriak aldez aurretik eragile nagusiei aurkeztu behar zaizkie, deialdia zentro teknologikoaren ideiara egokitu dadin eta ez alderantziz. Sistema hau opakoa da eta une gakoetan mugitzeko aukera ematen dien kontaktu sare

zabal batean oinarrituta informazioa atera eta aztertzeko gai diren pertsonen esperientzia behar du. VII Esparru Programan sartzeko estrategia bat garatzea ere garrantzitsua da: **a) Nazioarteratzeko nitxoa identifikatzea, b) Ematen du. teknologiarik onena nitxoetara, c) Negozioa hasteko pizgarriak ezartzea, d) Talde bat esleitu. negozioa bultzatu, e) Proposamenak idazteko prozesua erraztu, f) Kudeaketa mailari garrantzia eman ezartzeko. kontaktu sare ona, g) Egokitu eskuragarri dauden komunikazio-tresnak, h) Proposamen handiko proposamenak soilik bidali. kalitatea, i) Ezagutzak erakutsi balizko bazkideei, j) Irabazi esperientzia eta ikasi ahala. indartsu>**

3. Ikerkuntza-unitate mistoak:

Krisi garaian eta kapitala hain mugatuta dagoenez, globalizazio-jarduerak gogor kolpatu dira nazioarteratzea zentzuzkoena litzatekeen unean. Ikerketa-unitate mistoak alternatiba gisa balio dezakete. Berrikuntza-zentro bi edo gehiagoren arteko hitzarmenak dira, euren gaitasun eta/edo baliabideen zati bat batzen edo partekatzen dutenak, benetan bat egin gabe, euren abantaila lehiakorrak areagotzeko. Estrategia garatzeko, kontuan izan behar da bi aldeek aliantzatik irabazi behar dutela, eta puntu sendoa izan daiteke Latinoamerika bezalako merkatu emergente batean erraz sartzea. Demagun ikerketa zentro bat VII Esparru Programan emaitza txarrak lortzen ari dela eta bere presentzia areagotu nahi duela bazkide baten bitartez. Beharbada, puntu sendoa kontinente horretan egindako operazioak izan daitezke. Laburbilduz, Europan sartzeko zentzuzkoa izan liteke Latinoamerikan presentzia indartzea! Ikerketa-unitate mistoen abantailak merkatu berrietara sartzea dira, dimentsio operatibo eta jarduteko gaitasun handiagoa lortzea, sinergiak, osagarritasunak, nazioartekotzeko estrategiei aurre egiteko atzerriko ahalmenak aprobetxatuz, horrela negozio-aukera berriak aprobetxatuz eta daudenak finkatuz. kostuak.Nazioarteko esperientziarik ezaren ondorioz sortutako kostuak, eta irtenbide integralak eskaintzeko gai izatea.

4. Kanpoko inplantazioa:

Nazioartekotzeko modurik garestiena da. Baina aukerak ez dira falta. Txina eta India dira I+G inportatzen duten bi herrialde handienak. Era berean, Txinako moneta, Yuanaren, birbalorizazio kontrolatua da azken urteotan Txinan gertatu den enpresetako I+G jarduerari bultzadarik handiena. Brasil, Hegoafrika eta Errusia (guztiak: BRICS), joan den astean San Petersburgoko kanpoaldean *Silicon Valley* bat sortzea iragarri zutenak, berdin interesgarriak dira eta pisu astuneko herrialde bihurtzen ari dira I + terminoetan. D. Gainera, BRICSk askoz ere erresilienteagoak izan dira egungo krisi ekonomikoari. Horrek aukerak sortzen ditu enpresentzat eta, beraz, zentro teknologikoentzat. Atzerrian sukurtsal bat irekitzeko modu bat etxeko bezeroen artean liderrak diren enpresen jarduera aprobetxatzea da, akordio batera iristea eta haiek atzerrian ezartzen laguntzea. Horrek hasieran sortzen dituen kostuen zati bat amortizatzen laguntzen du, ondorio positibo guztiak gauzatu arte. Merkatuaren aldez aurretik aztertzea ezinbestekoa da, xede-merkatuaren berrikuntza sistema aztertuz:

- Dagokion zentroak, haien espezialitateak eta zerbitzuak identifikatzea

- Berrikuntza-zentroen helburuak eta merkataritza-itxaropenak definitzea

- Segmentuak, bezeroak eta xede-merkatua identifikatzea

- Garatu beharreko ekintzak zehaztea, ardurak finkatzea eta epeak finkatzea.

- Marketin-plan operatiboa eta sustapen-politika erosoena prestatzea

Nazioartekotzea beste alderdi batzuekin ere oso lotuta dagoen apustua da, hala nola, zentroaren berrorientazio estrategikoarekin edo bere I+Gren hobekuntzarekin. Bakarrik joateak ahalegina diluitu dezake. Bertan, zentro teknologikoek modu integratuan jokatu behar dute emaitza onak lortzeko eta epe ertainera egitura mantentzeko.

There are no comments yet.