

# DESCRIPCIÓN DE TAREAS DE UN ANALISTA TECNOLÓGICO



DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE CÁCERES  
ORGANISMO AUTÓNOMO PARA EL DESARROLLO LOCAL



# Índice de contenidos

Introducción .....	3
Tareas de un analista tecnológico.....	4
Unidades de competencia.....	5
Unidad de competencia 1.....	5
Unidad de competencia 2.....	7
Unidad de competencia 3.....	10
Unidad de competencia 4.....	11
Unidad de competencia 5.....	14



## Introducción

---

El Agente Local de Desarrollo Tecnológico (ALDT), también se conoce en algunos países como ALL: Agente Local de Innovación, y se plantea con la finalidad de dar respuesta a las necesidades en materia de innovación y dinamización tecnológica de microempresas ubicadas en regiones periféricas a nivel europeo, respondiendo así a un problema concreto, detectado a nivel local, pero que afecta a nivel europeo y debe, por tanto, ser tratado en un contexto transnacional.

La detección de necesidades ha partido del análisis de mercado que se está llevando a cabo en el marco del proyecto europeo INNOMAN (proyecto europeo liderado por el Instituto Tecnológico de Castilla y León), que ha mostrado, en la etapa de encuesta y entrevistas a nivel europeo (Alemania, Rumanía, UK, España) con representantes empresariales, universidades, agentes de innovación y Administraciones públicas promotoras de la innovación, que la visión del European Innovation Manager concebido como “un promotor de la innovación a todos los niveles”, debe impregnar de esa cultura a toda la organización con un plan muy establecido y planificado y por lo tanto el enfoque debe de ser diseñado y dimensionado al menos a dos niveles:

- Gestor Innovación Global: a nivel nacional e internacional (perfil superior de gestor) equivalente al Agente de Innovación.
- Gestor Innovación Local: a nivel local o regional (perfil básico de gestor) equivalente al Agente Local de Dinamización Tecnológica.

La necesidad del Agente Local de Dinamización Tecnológica se identifica con el segundo caso como un asesor externo muy cercano a la micropyme conocedor del tejido socioeconómico local y con capacidades de integración de oportunidades de negocio y mejora de la competitividad de la organización, más modesto que el European Innovation Manager. El objetivo principal demandado sería el de agitador tecnológico, es decir, una figura profesional como herramienta útil inicialmente en entidades de fomento de la innovación a nivel local o regional para la recuperación de sectores tradicionales, economías locales o zonas periféricas de algún modo desfavorecidas, así como para la sistencia en áreas tecnológicas estratégicas a segmentos o núcleos de actividad económica reticentes al uso de las mismas como pueden ser las nuevas tecnologías de información y comunicación. Concretamente se demanda un perfil de Agente Local de Dinamización Tecnológica que cubra las siguientes necesidades de las pequeñas empresas:

- Localización y análisis estratégico de información del mercado de competidores y mercados sustitutivos a través de redes de información nacionales e internacionales.
- Definición de proyectos precompetitivos aplicados (detección de necesidad, contraste y generación de idea de negocio).
- Venta interna en la empresa a todos los niveles empezando con la dirección.
- Capacidad de soporte a la puesta en marcha de la innovación.
- Programación de la difusión interna y externa en el mercado de competencia de la organización beneficiaria.
- Seguimiento de la transformación en innovación del proyecto precompetitivo.
- Actuar como intermediario tecnológico con agentes tecnológicos o proveedores avanzados y Administraciones públicas.



### **Destinatarios potenciales indirectos**

Instituciones Públicas y Organismos Intermedios que hayan formado o estén interesados en integrar en sus estructuras alguno de los profesionales formados para prestar servicios a las empresas de su entorno inmediato, empresas consultoras de nuevas tecnologías, calidad, medio ambiente, legislación y producción, para la mejora de sus procesos.

### **Destinatarios potenciales directos**

Pequeñas empresas y microempresas de nivel tecnológico medio, pertenecientes a la mayoría de sectores industriales (talleres, industria auxiliar, etc) radicadas en entornos periféricos o rurales, interesadas en formar personal propio en materia de innovación en los ámbitos de nuevas tecnologías, calidad, medio ambiente, legislación y producción, para la mejora de sus procesos.

La llegada de estos agentes se enmarca dentro del Plan de Choque de Innovación que pretende promover la cultura de la innovación para mejorar la productividad y la competencia de las pymes, que carecen de los departamentos de innovación.

Por este motivo y para conseguir que nuestras empresas cacereñas sean más competitivas e integren en su planificación estratégica un espíritu innovador, desde el Organismo Autónomo de Desarrollo Local se pretende identificar los elementos de innovación que se pueden obtener del uso de las tecnologías de la información, buscando nuevas formas de explotación de los recursos existentes.

Por ello, las distintas Entidades Locales de nuestra provincia necesitan un asesor externo muy cercano a la micropyme y conocedor del tejido socioeconómico local que tenga capacidades de integración de oportunidades de negocio y ayude a mejorar la competitividad de las empresas. Actualmente contamos en nuestra provincia con recursos humanos que se adaptan a ese perfil y que, con una formación más especializada en I+D+i, podrían trabajar para cumplir este objetivo a la vez que se aprovechan recursos ya existentes, estamos hablando de los Agentes de Empleo y Desarrollo Local (AEDL).

Este Organismo a través del proyecto denominado Grupo Provincial de Apoyo a los AEDLs pretende entre otros incluir las competencias en innovación y desarrollo tecnológico en los perfiles de los AEDLs para que puedan asesorar a los emprendedores y empresarios de nuestra provincia en materia de I+D+i hasta poder llegar a analizar los procesos productivos o de servicios de las empresas con fines de mejora.

Para poder lograrlo iniciaremos este trabajo con la descripción de las tareas más importantes de un analista tecnológico paso previo para poder realizar el referente profesional de esta ocupación y diseñar un programa formativo a los AEDLs para la adquisición de estas competencias.

## **Tareas de un analista tecnológico**

---

### **Datos de la ocupación**

Analista tecnológico

### **Familia profesional**

Servicios a las empresas

### **Competencia general**

Analiza la empresa para apoyar la adaptabilidad de la misma y l@s trabajador@s a los cambios económicos estructurales y al uso de las tecnologías de la información y otras nuevas tecnologías. Favoreciendo la modernización de las empresas a través de la utilización de las



NTIC, las nuevas fórmulas de organización del trabajo y de gestión empresarial ayudándolas a mejorar su nivel tecnológico y su capacidad para incorporar conocimientos traducibles en innovaciones en los procesos de trabajo, que contribuyan a aumentar su competitividad y la calidad de los productos y servicios que ofrecen.

## Unidades de competencia

### Unidad de competencia 1

Realizar auditorías tecnológicas a las empresas de la zona de actuación que permitan evaluar las capacidades tecnológicas, procedimientos y las necesidades de estas empresas así como identificar las fuerzas y debilidades tecnológicas a través de la caracterización y valoración general del conocimiento básico de la empresa.

REALIZACIONES PROFESIONALES	CRITERIOS DE EJECUCIÓN
Conocer el sector de la empresa a la que se va a auditar	<p>Realizando estudios sectoriales previos (empleo, facturación, tendencias, mercados/productos, uso de nuevas tecnologías, empresas similares del sector, proveedores tecnológicos)</p> <p>Realizando nuestro propio estudio sectorial y de la empresa (informaciones publicadas, memorias de la empresa, publicidad, página web, datos económicos, empleados, productos, exportaciones)</p>
Visitar a la empresa para la realización de un diagnóstico general de la misma	<p>Entrevistando al director general o director de producción para la elaboración y seguimiento del cuestionario en el que se considerarán los siguientes aspectos:</p> <p>Organización: Información general de la empresa, producción, datos económicos y descripción del proceso.</p> <p>Recursos Humanos: Equipo (capacidades, necesidades, fortalezas, debilidades), formación e incentivos.</p> <p>Innovación tecnológica: Desarrollo de productos (productos/mercados, organización de producción/organización de gestión, equipamiento destinado a la producción), desarrollo de procedimientos, investigación y desarrollo (interno/externo, asignación de recursos, áreas de interés, fuentes de tecnología aplicada).</p> <p>Capacidad de innovar: últimas innovaciones introducidas, barreras encontradas a la innovación, vigilancia tecnológica/búsquedas/difusión de la tecnología, implicación en proyectos de I+D conjuntos.</p> <p>Cooperación/red de contactos: relación con otras compañías locales y extranjeras, colaboración con proveedores tecnológicos/fuentes, participación en programas de I+D.</p> <p>Necesidades tecnológicas: demanda de servicios, de equipos, mejorar la calidad, nuevas tecnologías, acceso a la información/difusión de la tecnología.</p> <p>Calidad: control de calidad: productos- materia prima, estándares, relación con los clientes/proveedores.</p> <p>Mercado: mercado local/extranjero, existencia de plan de marketing, existencia de un plan estratégico.</p>
Elaborar el primer informe de diagnóstico tecnológico en base al análisis de los datos obtenidos	<p>Conteniendo este informe los siguientes aspectos:</p> <p>Resumen</p>



---

	<p>Descripción general de la compañía y de sus actividades</p> <p>Descripción general del sector y de los mercados</p> <p>Resumen de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas</p> <p>Recomendaciones para resolver los problemas encontrados</p> <p>Recomendaciones para la explotación teniendo en cuenta las fortalezas y las oportunidades</p>
Presentar de manera abreviada el informe de diagnóstico general a la empresa	Presentando con soporte de copias en papel e incluyendo el contenido principal del informe del diagnóstico general
Valorar la opinión del equipo directivo	Analizando sus reacciones, discusiones y decisión para proceder a un análisis más profundo
Realizar entrevistas adicionales dependiendo del objetivo alcanzado para la elaboración de un diagnóstico específico	<p>Entrevistando a los siguientes departamentos:</p> <p>Producción: paseo por las instalaciones de producción, cuellos de botella y áreas problemáticas, flujo de material (diagrama de reflujo), automatización (necesidades-oportunidades), seguridad (productos/procesos), mantenimiento/procedimientos/planificación/problemas, análisis de la productividad (análisis de la <u>cadena de valor</u>).</p> <p>I+D: estrategias de I+D, socios habituales, análisis del ciclo de vida del producto, análisis de los procedimientos para el desarrollo de un nuevo producto, análisis de las actividades de I+D, participación proyectos de I+D, identificación de proveedores tecnológicos potenciales.</p> <p>Recursos humanos: organigrama-perfiles-disponibilidad, satisfacción: incentivos, reuniones, equipos de trabajo/gestores de proyecto, formación continua, posibilidades de promoción.</p> <p>Calidad: política/objetivos/personal involucrado/formación, proceso de calidad/monitorización y sistemas de control/manipulación/almacenamiento/empaquetado, elaboración de históricos/uso de los resultados, calidad del producto/control de calidad de materias primas/control de calidad de productos, implantación de normativa ISO/beneficios.</p> <p>Marketing y ventas: existencia de un plan de marketing, análisis de los competidores, análisis del sector, análisis de las oportunidades y amenazas, canales de distribución/problemas, uso de las tecnologías de información (comercio electrónico/internet).</p>
Definir un plan de acción para resolver los problemas tecnológicos encontrados a partir del análisis de los datos obtenidos	<p>Elaborando un informe de auditoría que tendrá los siguientes contenidos:</p> <p>Resumen general</p> <p>Resumen de los resultados del primer diagnóstico</p> <p>Departamentos/materias analizadas en la segunda fase</p> <p>Metodología utilizada para el análisis</p> <p>Problemas identificados</p> <p>Soluciones propuestas</p> <p>Acciones para llevar a cabo (plan de acción)</p>
Presentar el plan de acción al equipo directivo de la empresa	Validando el informe y las conclusiones por parte de la empresa y finalizando así el plan de acción
Implantar el plan de acción en la empresa	<p>Elaborando un proyecto de I+D+i:</p> <p>Específico a un área/departamento</p>

---



- 
- Con un tiempo de ejecución definido
  - Con hitos determinados
  - Con un presupuesto estimado
  - Con una lista de resultados esperados
  - Con la identificación de los proveedores tecnológicos que resuelvan problemas específicos
  - Con las indicaciones sobre subvenciones posibles para la implantación de las soluciones: programas nacionales/europeos de I+D
  - Plan para la monitorización de la implantación
- 

## Unidad de competencia 2

Formar, asesorar y tutorizar a las empresas de la zona de actuación para que dispongan de una metodología adecuada a la hora de plantear proyectos de I+D+i, en los que se hayan analizado todos los aspectos que son necesarios para asumir el riesgo que suponen los proyectos de estas características.

---

### REALIZACIONES PROFESIONALES

Asesorar en la identificación de la tipología de proyecto de I+D+i que se puede desarrollar en las empresas de la zona de actuación

### CRITERIOS DE EJECUCIÓN

Diferenciando entre:

Proyectos de investigación: son actividades de indagación realizadas de forma sistemática con el objeto de descubrir o adquirir nuevos conocimientos que puedan resultar de utilidad para la posterior creación o mejora de productos, procesos o servicios tecnológicos.

Proyectos de investigación básica o básica orientada: aquellos en los que los objetivos y los resultados esperados del proyecto permiten generar nuevos conocimientos útiles, pero no garantizan su aplicabilidad posterior por la empresa, por tanto la incertidumbre en la viabilidad final de los resultados hace que la empresa, generalmente, perciba este tipo de proyectos como de riesgo técnico elevado.

Proyectos de investigación aplicada o investigación pre-competitiva: el conocimiento generado permitirá resolver problemas científicos o técnicos cuya posible utilización productiva está bien precisada a priori, de forma que los resultados serán normalmente aplicables a corto plazo.

Proyectos de desarrollo tecnológico o desarrollo pre-competitivo: dirigidos a la materialización de los resultados de la investigación industrial en un producto, proceso o servicio de tecnología nueva, modificada o mejorada.

Proyectos de demostración tecnológica: destinados al desarrollo de experiencias piloto o demostraciones para aplicaciones industriales o para su explotación comercial.

Proyectos de innovación tecnológica: actividades cuyo objeto es la obtención directa de nuevos productos o procesos o mejoras sustanciales conocidas en los ya existentes.



---

Formar y tutorizar a la empresa en la elaboración de la memoria técnica que describirá detalladamente los trabajos de I+D+i que se van a ejecutar proporcionando una visión integral del proyecto, esto es, justificando la necesidad o interés de su ejecución para la empresa, exponiendo los objetivos que la empresa pretende alcanzar con él, describiendo el plan de trabajo y la metodología que se utilizará para ejecutarlo, identificando los recursos que se emplearán en su desarrollo y explicando la aplicación que tendrán los resultados que se prevé alcanzar con el proyecto.

Apoyando a la empresa en la elaboración de la introducción:

Quien es la empresa proponente, a qué se dedica, cuál es su volumen de facturación, número de empleados, etc.

Ligándolo con la trayectoria seguida por la empresa en los últimos años, se explicarán las razones por la que el proyecto ha de ser ejecutado, es decir, la necesidad que se pretende satisfacer o resolver, y su relevancia para el sector o sectores afectados.

Reflejando de forma general el estado del arte de la tecnología en la que se centra el proyecto, así como los aspectos innovadores que incorpora el proyecto, ya sea en los resultados finales, o en la metodología de trabajo que se va a utilizar.

Resumen de la actividad que se pretende llevar a cabo, plazo previsto de ejecución y si la empresa lo va a desarrollar sola o contando con los servicios de algún centro tecnológico o de investigación.

Ayudando a la empresa en la explicación de cuáles son las razones técnicas que llevan a la misma a asumir dicho riesgo (innovación y grado de novedad del proyecto):

Informe sobre el estado de la técnica, situación de la tecnología objeto de la actividad de I+D+i a nivel internacional.

Limitaciones y desventajas de las tecnologías, equipos, productos y servicios actualmente en el mercado.

Línea de trabajo del proyecto y avances técnicos que se proponen: justificando de forma verificada los avances que supondría la obtención de los objetivos.

Asesorando a la empresa en la elaboración de los objetivos:

Objetivo general del proyecto, el resultado principal, así como también objetivos operativos asociados a cada una de las etapas del plan de trabajo.

Objetivos coherentes con el conjunto del proyecto teniendo en cuenta el tamaño del equipo humano, los medios técnicos utilizados, las metas que se fijan y el plazo de ejecución previsto.

Establecerlos de forma precisa y cuantificable, para determinar el éxito.

Orientando a la empresa en la elaboración del plan de trabajo:

Listado de las tareas: descripción de las metodologías, análisis de las interrelaciones entre ellas, ordenación secuencial de las mismas en el tiempo, fijación de fechas para cada una de ellas imponiendo un calendario para su realización.

Apoyando a la empresa en la identificación de los recursos humanos, técnicos y servicios que necesita para abordar el proyecto:



---

<p>Formar y tutorizar a la empresa en la elaboración de la memoria económica que nos permita identificar todos los costes derivados de la ejecución del proyecto que puedan ser totalmente justificados.</p>	<p>Personal o recursos humanos</p> <p>Equipamiento</p> <p>Material fungible: materiales y equipos necesarios para la ejecución del proyecto y de vida útil corta que no sean objeto de inventario.</p> <p>Subcontrataciones</p> <p>Otros recursos: viajes, formación, servicios para la difusión de resultados, servicios de publicidad, servicios de un agente de la propiedad industrial para tramitar patentes, marcas, etc.</p> <p>Asesorando a la empresa en la elaboración de los resultados alcanzables:</p> <p>Descripción del nuevo o mejorado producto, proceso o servicio.</p> <p>Posibles aplicaciones tecnológicas del mismo.</p> <p>Política de gestión de resultados prevista por la empresa: medidas para la explotación de resultados, protección y difusión.</p> <p>Identificación de potenciales usuarios de los resultados internos y externos.</p> <p>Explicación de cómo el proyecto beneficiará a la empresa y, si procede, al sector en el que esta opera y la sociedad.</p> <p>Orientando en la estimación de costes de personal:</p> <p>Número de personas necesarias, cualificación requerida, % dedicación al proyecto, consideración de personal propio y contratado (<math>\text{Coste} = \text{coste/hora} \times \text{horas dedicadas al proyecto}</math>)</p> <p>Ayudando en la estimación de costes de equipamiento:</p> <p>Cuánto equipo necesito, ya dispongo de alguno, qué se necesita comprar, cuándo se necesita comprar, ofertas de diferentes proveedores.</p> <p>Apoyando en la estimación de costes de material fungible:</p> <p>Materias primas, componentes electrónicos, probetas, reactivos químicos, pequeño instrumental, etc.</p> <p>Qué y cuánto material necesito, es exclusivo para este proyecto, es exclusivamente material para la investigación.</p> <p>Asesorando en la estimación de costes de subcontrataciones:</p> <p>I+D contratada, servicios de ingeniería, ensayos, análisis, etc.</p> <p>Qué actividades se subcontratarían, a quién se subcontrata, condiciones de subcontratación, contrato.</p> <p>Orientando en la estimación de costes de otros gastos:</p> <p>Costes indirectos, formación, viajes, dietas, gasto de patentes, otros gastos.</p>
--	---

---



---

Formar y tutorizar a la empresa en la elaboración del plan de financiación del proyecto que nos permita detallar los recursos a largo plazo necesarios para poder hacer frente a las inversiones y costes derivados del proyecto.

Ayudando en la estimación de los recursos propios de la empresa:

Aportaciones de los socios

Orientando en la estimación de los recursos ajenos:

Créditos, préstamos, leasing, aplazamiento de proveedores.

---

Asesorando en la solicitud de subvenciones regionales, nacionales y europeas para proyectos de I+D+i:

Éstas formarán parte de los recursos ajenos dentro del plan de financiación.

Es importante tener en cuenta el plazo estimado de cobro, a fin de prever la forma de financiar el desfase temporal desde el desembolso de las inversiones hasta el momento de cobro de las subvenciones.

---

### Unidad de competencia 3

Asesorar a las empresas de la zona de actuación en la implantación de sistemas de gestión de I+D+i que recoga la estructura organizativa, la planificación de las actividades, las prácticas, los procedimientos, los procesos y los recursos para desarrollar, implantar, llevar a efecto, revisar y mantener al día la política de I+D+i de la empresa.

---

#### REALIZACIONES PROFESIONALES

Asesorar a las empresas de la zona de actuación en la normalización de los proyectos de I+D+i en las empresas para sistematizar y homogeneizar los criterios en las actividades de I+D+i asegurando que estos proyectos cumplen con los requerimientos, especificaciones e instrucciones aplicables. Con ello se podrán reconocer e identificar posibles proyectos de I+D+i, aflorando actividades de innovación hasta ahora ocultas.

#### CRITERIOS DE EJECUCIÓN

Ayudando en la identificación de las actividades de I+D+i que deben ser objeto del sistema de gestión de la I+D+i para después aplicarlas a través de la organización.

Asesorando en la determinación de la secuencia e interacción de estas actividades.

Orientando en la determinación de los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estas actividades sean eficaces.

Ayudando a asegurar la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estas actividades.

Apoyando el seguimiento, la medición y el análisis de estas actividades para establecer los procedimientos para realizarlos.

Asesorando en la implantación de las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estas actividades a través de la implantación de un sistema de inteligencia competitiva (premisas básicas, auditoría de la información, implantación del sistema, puesta en marcha del sistema, formación, evaluación y evolución continua) y formado por tres ejes principales:

*Gestión de la información interna de la empresa:* biblioteca de publicaciones e informes, clientes, distribuidores,

---



---

aplicaciones, innovación del producto, etc.

*Vigilancia Tecnológica:* realizando de manera sistemática la captura, análisis, difusión y explotación de las informaciones técnicas útiles para la supervivencia y crecimiento de la empresa.

Debe alertar sobre toda la innovación científica o técnica susceptible de crear oportunidades o amenazas.

Tecnologías y productos en los que se está investigando, dinámica de las tecnologías, aparición de tecnologías emergentes, líneas de investigación y trayectorias tecnológicas de las empresas competidoras, centros de investigación, equipos y personas líderes en la generación de nuevas tecnologías.

*Vigilancia del Entorno:* seguimiento de todos los cambios que se producen en los ámbitos que afectan continuamente a sus procesos productivos.

Información económico-financiera de empresas (clientes, proveedores, competidores...), información de mercado (detección de nichos de mercado, evolución de mercados actuales, líneas de distribución de productos...), información sobre políticas de financiación, ayudas y subvenciones, convocatorias de programas, reglamentaciones y normativa (actualizaciones de normas técnicas y legislación que afecta a los procesos productivos, medioambientales, de calidad...), eventos públicos (convocatorias, congresos, jornadas, ferias de interés...).

Orientando en el establecimiento y documentación de los mecanismos de protección y explotación de resultados:

Ser el primero en el mercado “lead time”

Secreto empresarial o comercial “trade secret”

Protección jurídica:

Leyes contra la competencia desleal

Títulos de propiedad intelectual (copy rights) e industrial (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y nombres comerciales)

Asesorar en la certificación de proyectos de I+D+i que ayuden a las empresas a realizar actividades de I+D+i a través de proyectos y a poder acceder a recursos financieros, ayudas e incentivos previstos en las políticas de fomento de la I+D+i.

Asesorando a las empresas de la zona de actuación en el trámite de solicitud y correspondiente documentación para obtener el certificado.

Apoyando a las empresas en la auditoría inicial y en las posteriores auditorías anuales de revisión así como en la auditoría de renovación (al tercer año).

---

#### Unidad de competencia 4

Asesorar a las empresas de la zona de actuación en la explotación de los resultados de I+D+i obtenidos apoyando a las mismas en el análisis de la mercabilidad y la confección de la estrategia de comercialización de los mismos considerando la I+D como recurso estratégico y competitivo.



---

## REALIZACIONES PROFESIONALES

## CRITERIOS DE EJECUCIÓN

---

Ayudar a las empresas de la zona de actuación a determinar preliminarmente si su tecnología tiene salida al mercado.

Ayudando en el análisis del sector y la competencia:

Competidores: tipo, ubicación, gama de producto/servicio, precio, etc.

Información general del sector: características, coyuntura actual, tendencias previsibles, etc.

Tener en cuenta las fuerzas competitivas de Porter:

Nuevas incorporaciones: entrada de nuevos competidores en el sector.

Poder de negociación de los precios de los compradores.

Poder de negociación de los precios de los proveedores.

Amenaza de sustitutivos: productos que cumplen la misma función o satisfacen la misma necesidad.

Rivalidad entre las empresas del sector (empresa dominante, grado de concentración: oligopolio precios fijados, si la industria deja de crecer incremento nivel de competencia, no diferenciación: guerra de precios).

Apoyando en el análisis de las características de la clientela potencial:

Perfil de los clientes: si son otras empresas, instituciones, etc, como satisface actualmente las necesidades que cubren los productos que se quieren comercializar.

Asesorando a la empresa para que determine el tamaño de su mercado:

Ámbito geográfico: zona de actividad donde se actuará comercialmente.

Dimensión económica: número de unidades que el mercado es capaz de absorber y precio que éstas alcanzan en el mercado.

Información general: barreras de entrada, previsiones de evolución, riesgos de mercado.

Establecer segmentos de mercado y valorar a cuáles de ellos se dirigirán los distintos productos.

Ayudando a la empresa a estudiar que aprovisionamientos necesitan, quiénes serán sus proveedores, cómo se plantea la política de distribución del producto y si ésta será directa o habrá intermediarios.

Apoyar a la empresa para el establecimiento de la estrategia de comercialización más adecuada a sus características.

Ayudando a la empresa en la elaboración del plan director, es decir, en la recopilación de información clave para la toma de decisiones sobre la fórmula más idónea de comercializar un conocimiento o tecnología surgida de resultados de investigación:

Evaluando el grado de viabilidad de la comercialización de productos y servicios basados en los resultados de investigación:

Tecnología: grado de madurez de la tecnología, si

---



---

existen desarrollos tecnológicos similares en marcha, nivel de protección de la misma, titularidad, grado de novedad y ventaja competitiva, aplicaciones de la tecnología (productos/servicios).

Análisis del entorno tecnológico: qué puede afectar en positivo o lastrar la comercialización de la tecnología, amenazas y oportunidades.

Análisis del entorno normativo: existen determinadas variables relacionadas con la discrecionalidad del regulador y de los cambios políticos que pueden afectar a la comercialización de la tecnología (aparición de nuevas normas, reformas administrativas, regulación del sector, evolución política, etc), amenazas y oportunidades.

Análisis del entorno económico: como influirá la marcha de la economía en la adquisición de los bienes y servicios generados a través de nuestra tecnología (inflación, renta, capacidad adquisitiva, tipos de interés, tipos de cambio, empleo, sectores de actividad relacionados, comercio exterior, etc), amenazas y oportunidades.

Análisis del entorno sociocultural: influyen los cambios socioculturales en la comercialización de nuestros productos o por el contrario dificultan nuestra capacidad de competir (tendencias demográficas, cambios en la forma de vida, evolución de la familia, el ocio, las costumbres, hábitos de consumo, modas que afectan a nuestros productos o servicios, aficiones, etc), amenazas y oportunidades.

Es fundamental conocer el comportamiento de nuestros futuros clientes así como que determinará que un cliente no nos compre el producto; amenazas y oportunidades.

Conocer que factores influyen en aquellos que nos proveen de inputs necesarios para nuestro funcionamiento.

Tecnología, instalaciones, suministros, etc, amenazas y oportunidades.

Sustitutivos: aparición de nuevos productos y servicios, y/o nuevos métodos. ¿Podemos influir en el cambio hacia el sustitutivo? ¿Podemos ganar la cuota del sustitutivo? ¿Podemos diversificar hacia el sustitutivo? Amenazas y oportunidades.

Sector: ¿conocemos el sector al que nos dirigimos? ¿Quiénes son nuestros competidores? Tamaño de los mismos, ¿podemos cuantificar la competencia?, qué define la ventaja competitiva (sinergias, experiencia, etc), barreras de entrada y de salida, ¿quién puede entrar? ¿podemos impedirlo, amenazas y oportunidades, factores de éxito del sector al cual nos dirigimos, valoración y priorización de esos factores.

Identificación de productos y tendencia de ventas, política de precios, estructura de los clientes a los que pensamos llegar y como lo haremos, mercados geográficos.

¿Contamos con los recursos tecnológicos adecuados para hacer llegar nuestros productos a nuestros clientes y en los diferentes mercados? ¿Es adecuada la infraestructura física a las demandas de nuestra



---

actividad?¿El reparto previsto del trabajo y su organización responde a las necesidades de la empresa y las tareas que debemos desarrollar?¿La capacitación del personal es la adecuada para las tareas que desempeña?¿Será adecuada la polivalencia?¿Tenemos contemplado un sistema de información para conocer mejor a nuestros clientes y gestionar con más eficiencia nuestra nueva empresa?¿Constituye nuestro previsible soporte financiero una ventaja para facilitar la consecución del negocio?

Asesorando a la empresa en la elaboración del plan de negocio que plasme las estrategias, políticas, objetivos y acciones que la empresa desarrollará en el futuro:

Estudiando la viabilidad de la futura empresa en su caso.

Siendo esta plan una tarjeta de presentación del proyecto ante socios e inversores.

Siendo este plan una guía para el desarrollo futuro de la empresa.

---

Negociando en cada caso si procede el proceso de transferencia de tecnología para ceder su uso y explotación comercial a cambio de un retorno a definir entre las partes:

Debe quedar perfectamente definido el objeto de la negociación: patente, conocimiento, etc.

La transferencia de la tecnología puede ser del total o de una parte del conocimiento/tecnología.

Quedará contemplado de manera clara la cesión de los derechos de explotación comercial.

Confidencialidad.

Retornos por la cesión. Bien definidos y el concepto sobre que basarlo.

---

## Unidad de competencia 5

Generar y aplicar la innovación en la zona de actuación estimulando la demanda y ampliando la base innovadora de las empresas como elemento básico para la mejora de la competitividad de las mismas.



---

## REALIZACIONES PROFESIONALES

## CRITERIOS DE EJECUCIÓN

---

Generar conocimiento de utilidad para el tejido empresarial de la zona de actuación.

Sensibilizando a empresarios y emprendedores sobre la importancia que tienen los aspectos relacionados con la I+D+i promoviendo y facilitando la adquisición de conocimientos relacionados con la innovación y su gestión entre los mismos:

Disponiendo de documentación, estudios, encuestas, informes especializados, normas, reglamentos técnicos, registro de patentes, disposiciones legales, estudios, acceso a base de datos especializadas y bibliografía en general relacionada con la materia para ponerla a disposición del tejido empresarial y emprendedores de la zona de actuación.

Disponiendo de los contenidos, herramientas y aplicaciones así como del mapa de recursos que en esta materia se encuentran disponibles para ponerla a disposición del tejido empresarial y emprendedores de la zona de actuación.

Organizando coloquios, conferencias, encuentros, exposiciones, jornadas, congresos, reuniones y comunicaciones a todos los niveles.

Colaborando con otros organismos en el desarrollo de proyectos cooperativos oferta-demanda dirigidos a grupos de empresas y otros servicios de apoyo a la innovación al objeto de desarrollar proyectos conjuntos de interés común.

Aplicar el conocimiento en las empresas mediante la transferencia de tecnología contribuyendo a la mejora de la competitividad de las empresas a través del fomento de la incorporación de innovaciones y las mejores prácticas en gestión tecnológica.

Motivando y fomentando el intercambio de buenas prácticas y transferencia de tecnología entre las empresas de la zona de actuación:

Difundiendo los resultados de la I+D+i del ámbito de actuación para que sirvan de referencia a otros compañer@s que actúan en Extremadura.

Colaborando con todos los organismos públicos y privados, tanto regionales como nacionales e internacionales que tengan relación con el desarrollo de la I+D+i en Extremadura.

Organizando jornadas que faciliten el intercambio de buenas prácticas entre el tejido empresarial de la zona de actuación.

Colaborando en la realización de proyectos de incorporación de bienes de equipo avanzados y nuevos tecnólogos, el acceso a nuevas técnicas organizacionales, diseño, calidad, etc.

Capacitar a los recursos humanos para generar, aplicar y gestionar la innovación formando a personas en tecnologías sectoriales y horizontales (gestión de la tecnología y en un horizonte más amplio gestión empresarial) y lograr la incorporación de personal formado a las empresas de la zona de actuación.

Colaborando con otros organismos públicos en la búsqueda de financiación para realizar cursos de formación de tecnólogos, técnicos especialistas y gestores en gestión de la innovación.

Informando a las empresas de la zona de actuación de todos los programas formativos existentes sobre la materia.



---

Incorporando la innovación a los programas educativos a través de seminarios, presentaciones, etc, sobre aspectos relacionados con la innovación y la tecnología en escuelas.

---

Fomentar la cultura de la innovación en las empresas de la zona de actuación para mejorar el potencial de innovación de las mismas particularmente de las pymes y propiciar un proceso de cambio no sólo económico, sino también cultural, social y de actitudes con la intención de consolidar procesos de innovación y que éstos sean asumidos por el conjunto de la sociedad y el tejido empresarial.

Realizando actividades de difusión tecnológica a través de seminarios y presentaciones dirigidas a empresarios, emprendedores y otros colectivos relacionados con la innovación para demostrar las ventajas de la innovación como herramienta de competitividad.



DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE CÁCERES  
ORGANISMO AUTÓNOMO PARA EL DESARROLLO LOCAL

c/ Pintores, 10 - 10003 Cáceres  
[info@oadl.dip-caceres.es](mailto:info@oadl.dip-caceres.es)  
[www.oadl.es](http://www.oadl.es)  
927 255 600

**GPA-AEDL**  
Grupo Provincial de Apoyo a los  
Agentes de Empleo y Desarrollo Local