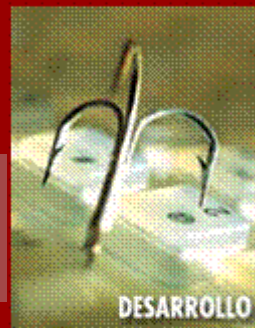




INVESTIGACIÓN



DESARROLLO



INNOVACIÓN

# PROFESIONALES EN LA FUNCIÓN TRANSFERENCIA

## Conferencia RedOTRI 2011

Ourense 1, 2 y 3 de junio

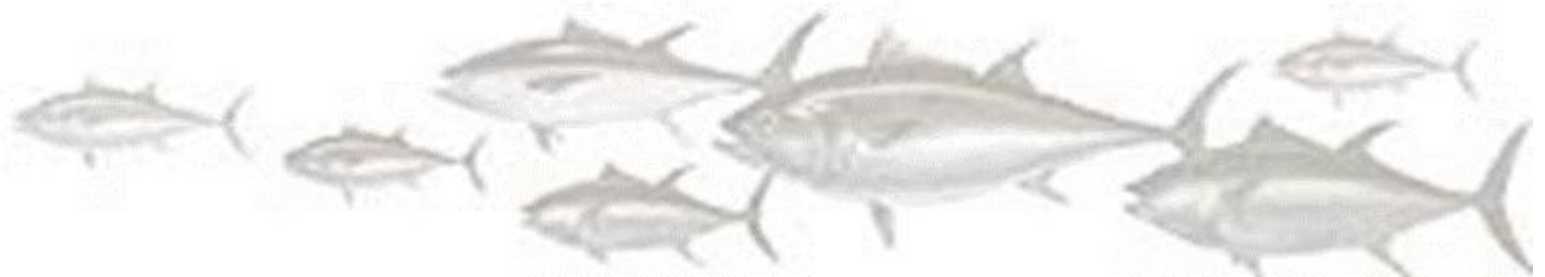
**ANTONIO SARTAL RODRÍGUEZ**  
Director I+D+i  
**JEALSA RIANXEIRA**

- **Presentación de la empresa. JEALSA RIANXEIRA S.A.**
- **La I+D+i en la empresa privada.** - Gestión eficaz de la I+D+i. ¿Colaboración externa? ¿Con quien?
- **La necesidad de cooperación.**
- ¿Qué busca la empresa con la colaboración?
- **Profundizando en nuestro caso**
- **Primeros contactos con la universidad: FEUGA, PTGAL, OTRIs, etc.**
- **Dificultades para generar equipos empresa-universidad ... ¿y soluciones?**
- **Trabajando con la universidad. Los resultados.**



 JEALSA RIANXEIRA

## **PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA**



# Presentación del grupo

## Grupo **JEALSA**

### Tecnológicas

#### Energéticas

#### Telecomunic.

- Boinersa
- DDR
- Eólica de Graiade
- Energ. Esp. Careon
- Energ. Esp. Peñarmada
- Engasa Eólica
- R

### Alimentación Humana

#### Pesca

#### Servicios

#### Fabricación y Comerc.

- Sant- Yago
- Nicra 7
- CAT
- Albacora

- Fripusa

- Jealsa Rianxeira, S.A.

- Ecurís, S.L.

- Mare Aperto - Italia

- Rianxeira Portugal

- Soluco La Mer - Francia

- Rianxeira América - Guatemala

- Robinson Crusoe - Chile

- Rianxeira África - Marruecos

- Northern Aegean Sea Cannaries

- Salsa Produkter - Noruega



### Alimentación Animal y Aprov. Sub

#### Mascotas

#### Piensos

#### Químicas y Farmc

- Tunaliment

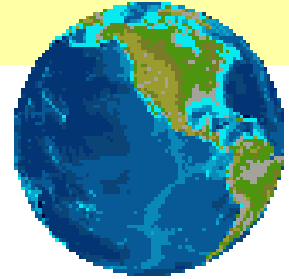
- Conresa

- Caliza Mar

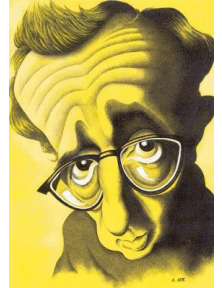
- Valora

# Presentación del grupo

## CONSERVAS DE PESCADOS y MARISCOS



*“Me interesa el futuro porque es el sitio donde voy a pasar el resto de mi vida.”*



*Woody Allen*

## **LA NECESIDAD DE INNOVAR**

# EMPRESA



# EL "NUEVO CLIENTE"

- 1 Los valores de los consumidores se están fragmentando
- 2 Dificultad de acceder al consumidor
- 3 La información estará accesible en todo momento y lugar
- 4 Mega-retailers rompen las fronteras
- 5 Las industrias evolucionan hacia redes flexibles

*"Curva histórica de campana"*

*"Curva emergente en forma de U"*

Cadena valor:  
Demanda Predecible  
Bajo coste

Cadena valor:  
Flexibilidad  
"Sense and Respond"

# CREACIÓN DE VALOR

Pero ... **¿Cómo hacerlo?**

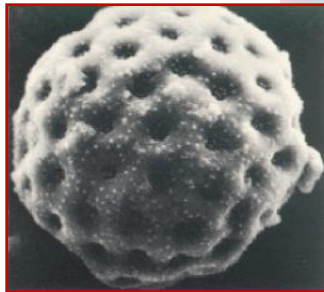


## Añadiendo valor al cliente



Hacemos cosas diferentes a las que se venían haciendo

**I+D+i. INNOVACIÓN DE PRODUCTO**



Se ofrece lo mismo pero con menor uso de recursos

**OPTIMIZACIÓN DE PROCESO**





# Por qué **no** innovamos ?

**PROBLEMAS ACTUALES.  
MOMENTO PRESENTE**



**LAS OPORTUNIDADES QUE  
NOS PUEDE BRINDAR EL  
FUTURO**



**Lucha  
Diaria**

**MIEDO  
AL CAMBIO ...**



**¿NUEVOS COMPAÑEROS DE VIAJE?**

# Gestión externa de la I+D+i

## INSTITUCIONES I+D+i

- Centros Tecnológicos
- Universidades
- OTRIS
- Agentes de innovación
- Otras empresas e Innovación



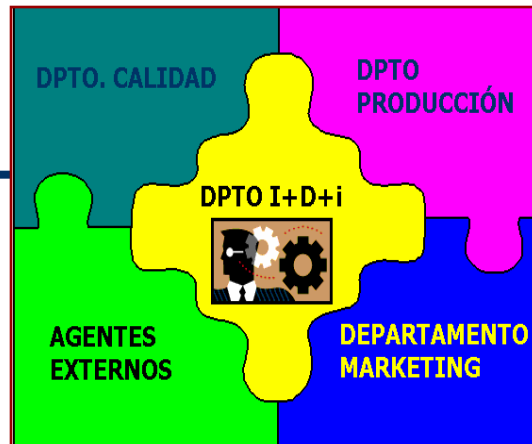
Fuentes de  
Financiación



Asesores Externos



**OTRA EMPRESA**  
**CLIENTE**  
**PROVEEDOR**



**COLAB. EXTERNA**



Universidad



C. Tecnológico

**¿AYUDA  
Externa en I+D?**

- Acceso a recursos: “know-how” y/o equipamiento
- Flexibilidad de la estructura propia de I+D (RRHH y materiales)
- Fomento de la creatividad mediante la aportación externa
- Mayor rapidez de respuesta (de I+D a mercado)
- Menor coste
- Acceso a financiación pública

# ¿PARTNERS?



# ... COMPAÑEROS DE VIAJE

**BDN**

**2004**

Colaboración Empresa - Empresa (sin ayudas)



**2005**

Acceso a ayudas en solitario - Anfaco

**2006**

Acceso a ayudas en solitario - Anfaco

**2007**

Primeros contactos: PTGAL, FEUGA, OTRIs,



PGIDIT con la U. Vigo

**2008**



Presentación PGIDIT y CDTI

**2009**



centro tecnolóxico da carne



**2010**

Proyecto TEPAGA



**AINIA**<sup>®</sup>  
INSTITUTO TECNOLÓGICO  
AGROALIMENTARIO

**consumolab**



**imasde**  
AGROPECUARIA

**#2011**



# ¿Por qué acudir a la Universidad?

La necesidad de la relación entre la universidad y la empresa es un tema recurrente.

• “Todo el mundo la considera insuficiente” y “Todo el mundo esta a favor”

- Capacidad insuficiente de las empresas para llevar a cabo I+D
- Acceder a nuevos recursos y conocimientos (falta de especialistas)
- Explorar nuevas tecnologías (investigación básica)
- Acelerar el proceso de desarrollo (consecución de éxitos)
  
- ¿Obtención de ayudas públicas de I+D+i ?
- ¿ Mejorar la imagen de las empresas?



## SIN EMBARGO...

Motivos para no acudir a la universidad como proveedora de servicios tecnológicos:

1. Que **desconocen** que la universidad ofrezca estos servicios.
2. Desconfianza, quieren **proteger** sus IDEAS.

## UNIVERSIDAD

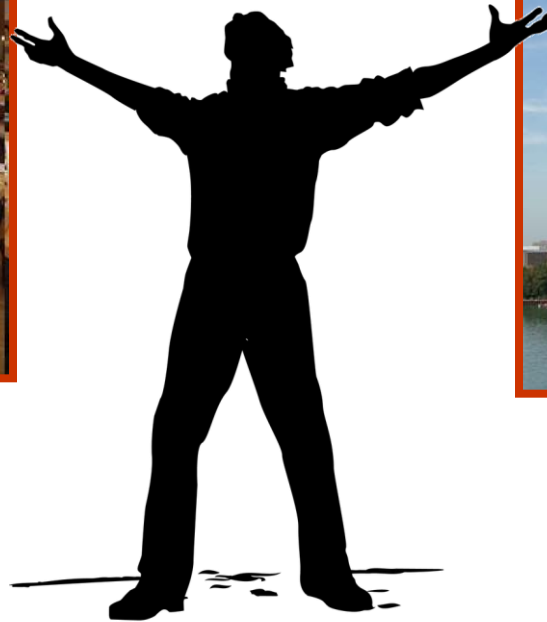


¿Qué hacen?

## EMPRESA



¿Qué necesitan?

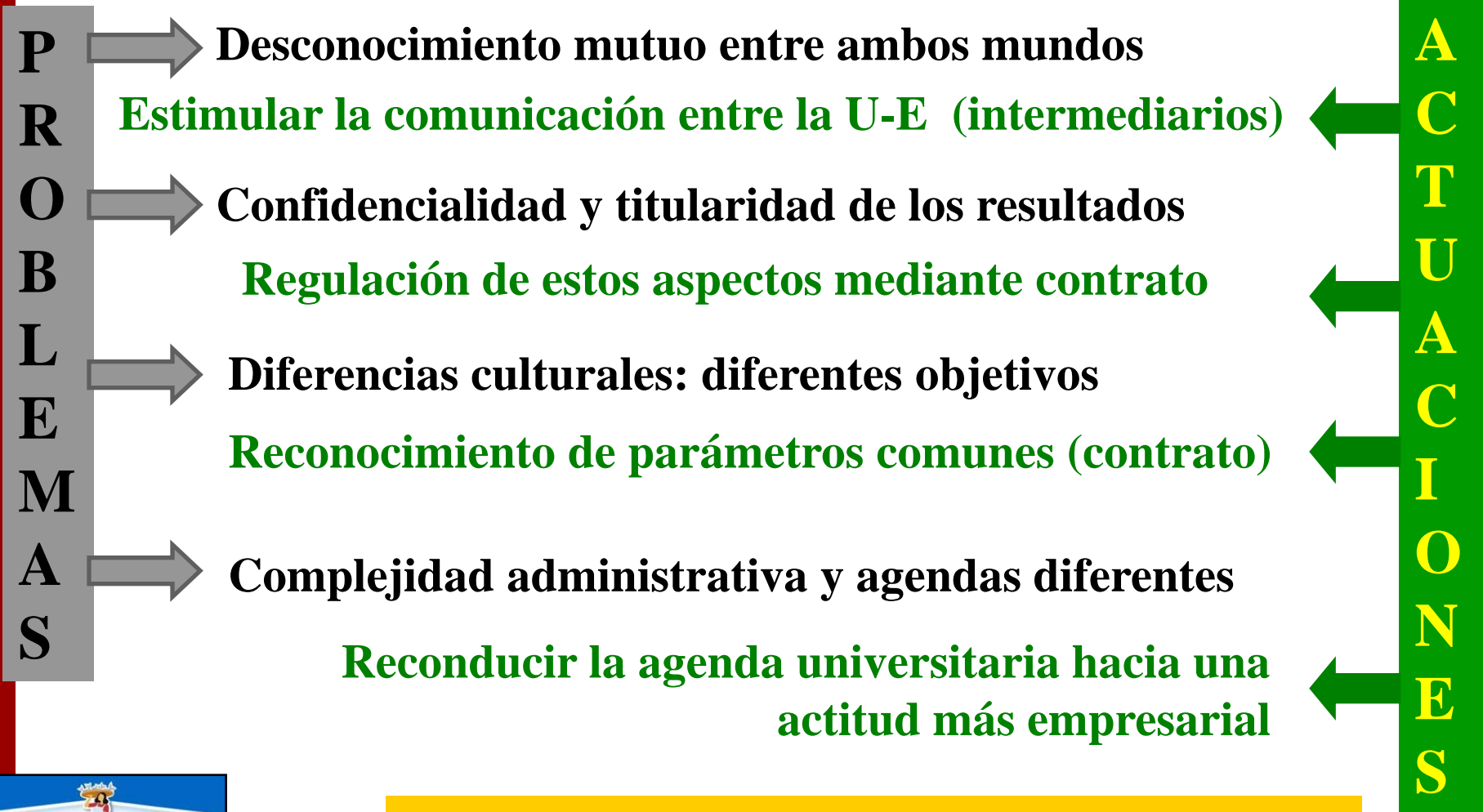


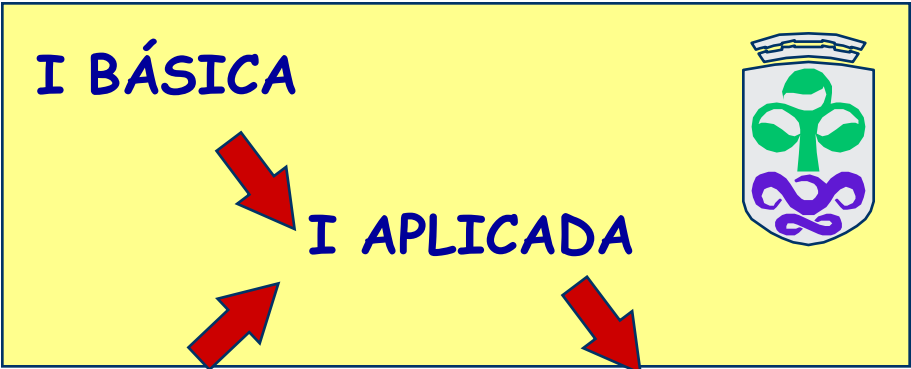
**GESTOR TT/TC**

- CONOCER “AMBOS” MUNDOS
- CONOCER LA COMPETENCIA (DAFO)
- PERFIL TECNICO & COMERCIAL

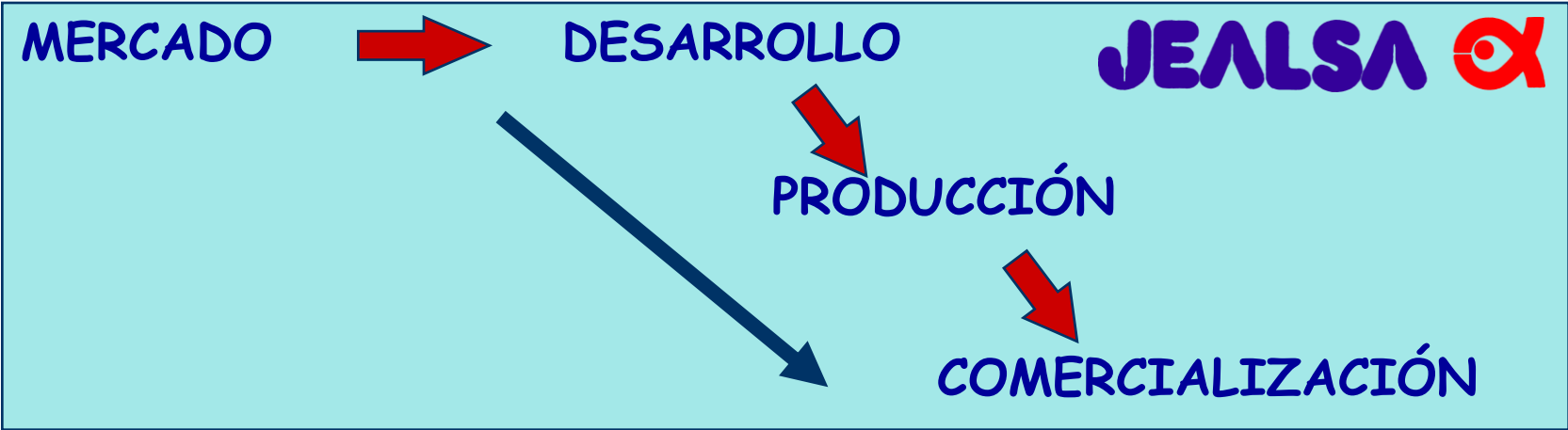
# ELIMINANDO LAS BARRERAS

Las relaciones Universidad y Empresa encuentran serias dificultades, motivadas por las singulares reglas de actuación de cada una.





## MODELO LINEAL DEL PROCESO DE INNOVACIÓN

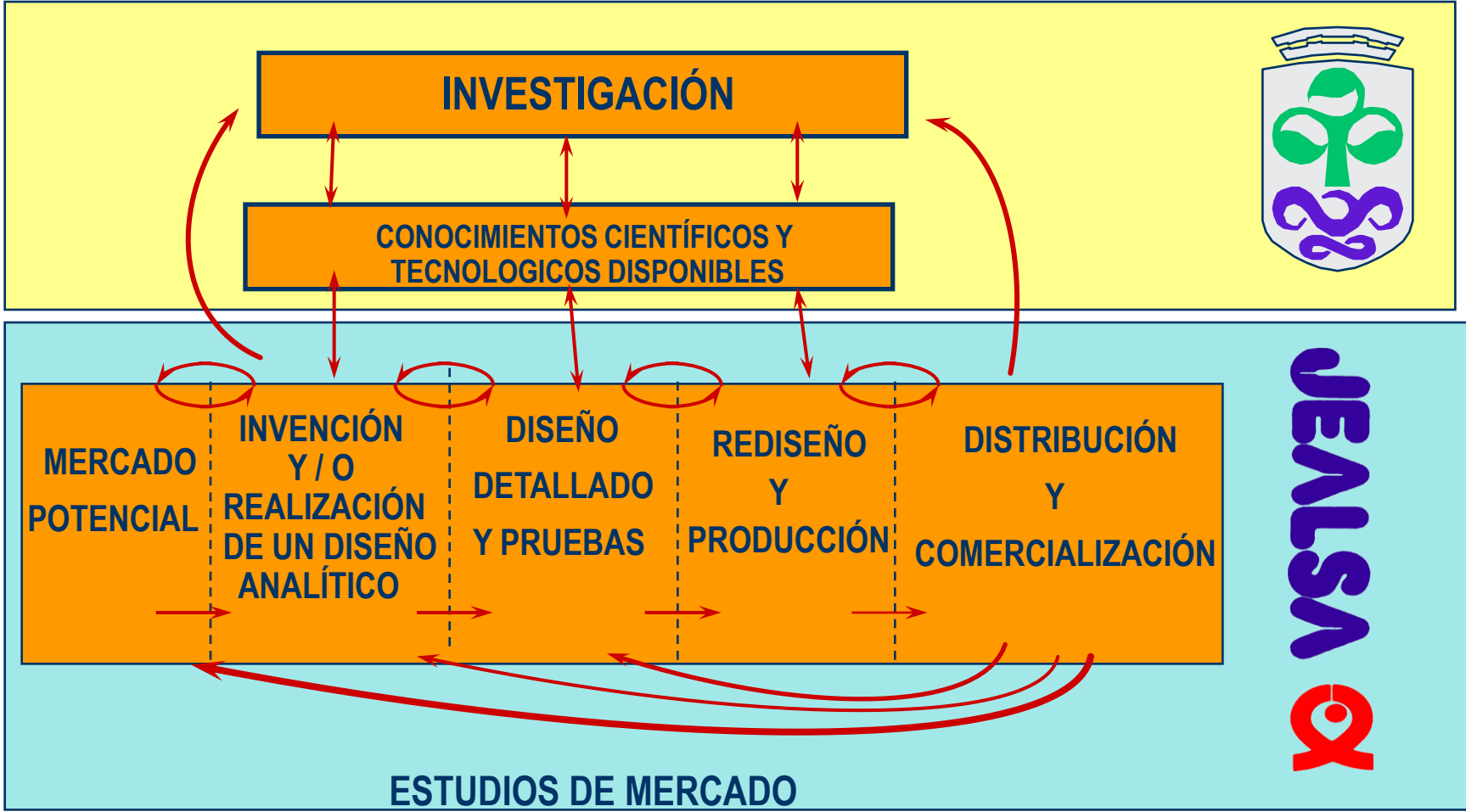


### EL PAPEL DE LAS EMPRESAS

“Las empresas deben disponer de la capacidad de absorción necesaria para captar los diferentes tipos de conocimiento que necesitan”



## MODELO DE ENLACES EN CADENA





Gracias por su atención.