

PROYECTO K-NETWORK

Antecedentes

La empresa Urbegi SL fue la adjudicataria del concurso de proyectos para el **Diseño y validación de un modelo mixto de negocio para Parque Tecnológico de Euskadi** que integre la presencia física de las organizaciones con una virtual, y cuya hibridación, genere mayor valor para el ecosistema (número de expediente PCTB 2024010).

Los retos específicos que se abordaron fueron los siguientes:

- Complementar el modelo de negocio actual basado en una oferta de espacios y servicios para clientes implantados físicamente en infraestructuras localizadas en el Parque Tecnológico, con la creación de una comunidad virtual de empresas que no se encuentran físicamente implantadas en el Parque Tecnológico pero que pueden acceder a servicios que les podamos proporcionar desde Parque Tecnológico de Euskadi, creando sinergias que aporten valor a los integrantes de dicha comunidad virtual.
- Evaluar el valor que la hibridación del modelo de negocio aporta a Parque Tecnológico de Euskadi.

Desarrollo del Modelo de Negocio Híbrido:

- Diseñar cómo se podría complementar el modelo de negocio actual para ofrecer valor añadido a un cliente digital, ampliando el público objetivo del Parque.
- La solución a estos retos implicará diseñar y validar un ecosistema mixto/digital que permita a startups, empresas y agentes tecnológicos:
 - Disponer de un espacio digital para conectar, compartir y aprender.
 - Acceder a una serie de servicios de valor que pueden ser nuevos, iguales o complementarios a la actual cartera de servicios del Parque.

El concurso buscaba atraer en la medida de lo posible a startups y empresas a nivel tanto autonómico, estatal e internacional para la validación y prueba de las mejores soluciones y su posible contratación posterior.

Solución piloto desarrollada en el concurso de ideas

Urbegi propuso una metodología de generación de ecosistemas basada en la utilización de una plataforma SAS, adaptada a las necesidades del Parque Tecnológico. El enfoque es modular y flexible y su personalización se materializa en el Análisis de la demanda realizada en el concurso de proyectos. Además, se incluye un modelo de negocio para la implantación del piloto. Para ello se realizan entrevistas cuantitativas y cualitativas.

Durante los meses de septiembre 2025 a febrero 2026 (6 meses) se comenzó con el análisis de la demanda, con el objetivo de identificar cómo esta plataforma SAS propuesta puede ampliar el acceso a servicios, facilitar la conexión entre agentes, fomentar la colaboración y abrir oportunidades de negocio.

Para ello se realizaron 26 entrevistas cualitativas a diferentes tipologías de empresas (empresas tractoras, Pymes, Start ups, Centros Tecnológicos, clusters etc..) en las que se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- Buena disposición a la idea de la plataforma virtual
- Es necesaria una propuesta de calidad diferencial con otros servicios ya ofrecidos por otras organizaciones (Clusters, LinkedIn etc..).
- Se necesita una alta implicación de los participantes además de una dinamización "personalizada" desde Parke.
- Muestran disponibilidad al pago por servicios de alta calidad.

Los servicios híbridos por los que mostraron interés para que puedan ser ofrecidos desde una plataforma virtual son los siguientes:

- Match-making corporativo
- Retos de innovación
- Eventos relacionados con los anteriores u otros servicios que se consideren.

Implantación de la solución pilotada en el concurso de ideas.

OBJETIVOS Y ALCANCE

- **Co-diseñar**, junto con los potenciales usuarios, **servicios de alto valor añadido a través de una plataforma digital** que podría complementar el modelo de negocio actual para ofrecer valor a un cliente digital, ampliando el público objetivo del Parque.
- **Validar un ecosistema mixto/digital** que permita a startups, empresas y agentes tecnológicos:
 - Disponer de un espacio digital para conectar, compartir y aprender.
 - Acceder a una serie de servicios de valor que pueden ser nuevos, iguales o complementarios a la actual cartera de servicios del Parque.
- **Evaluar el valor que la hibridación del modelo de negocio aporta a Parque Tecnológico** de Euskadi teniendo en cuenta los costes para su óptima implantación en función de las necesidades manifestadas por los potenciales usuarios.

FASE 1 (16 meses).

Tareas por realizar

- ✓ **Definición de los nuevos servicios/funcionalidades** a ofrecer en la plataforma virtual
 - **Co-diseño** de los nuevos servicios o funcionalidades de la plataforma con una muestra significativa de empresas potenciales usuarias de diferente tipología mediante **entrevistas, individuales o en pequeños grupos, en profundidad**. Con estas empresas se codiseñará y cocreará un piloto de los nuevos servicios que puedan dar respuesta a las necesidades manifestadas en las entrevistas de análisis de la demanda realizado. Así mismo, se testeará la plataforma virtual para conocer si es amigable en su usabilidad e implicación de los clientes. Se considera un total aproximado de unas 20 entrevistas (a concretar):
 - Entrevistas en profundidad en empresas del Parque (aprox. 5 de cada uno de los territorios del Parque Tecnológico)
 - Entrevistas con empresas potenciales de fuera del parque, del estado o internacionales.
 - **3 Focus group** de contraste con empresas del parque (uno por territorio).
- ✓ **Benchmarking nacional e internacional** de los servicios objeto de diseño y desarrollo para poder conocer buenas prácticas y aspectos funcionales y operativos a tener en cuenta en el diseño del piloto.

- ✓ **Evaluación de integración de otros servicios Parke.**
- ✓ **Evaluación de integración de servicios de interés para las empresas: ayudas SPRI,** programa BIND, servicios BICs, EEN, clusters , Innobasque etc.
- ✓ **Evaluación de la idoneidad y Modelo de negocio inicial de la implantación de estos servicios** teniendo en cuenta los costes internos y externos (materiales y humanos) que se deben asumir en función del número de usuarios (escalado).
- ✓ **Diseño del modelo de patrocinios** (acceso a aportaciones, publicidad, inversor y colaborador)

Subcontratación secretaría técnica

Se propone la subcontratación del trabajo de secretaría técnica del proyecto apoyando al equipo del parque gestor del proyecto, ejerciendo las siguientes labores:

- ✓ Apoyo en la identificación de empresas idóneas para la realización del codiseño y cocreación de los servicios en coordinación con el equipo gestor
- ✓ Aporte de metodología para la realización de las entrevistas en profundidad y Focus Group.
- ✓ Participación en algunas de las entrevistas en profundidad de empresas seleccionadas (alrededor del 50%)
- ✓ Apoyo en el Benchmarking nacional e internacional de los servicios objeto de diseño y desarrollo para poder conocer buenas prácticas y aspectos funcionales y operativos a tener en cuenta en el diseño del piloto. Búsqueda de modelos de interés, identificación de aspectos clave de éxito, posibilidades de traslado a la plataforma etc.
- ✓ Configuración de la plataforma digital con los nuevos servicios y funcionalidades diseñadas para la plataforma virtual que se han codiseñado y cocreado con potenciales usuarios.
- ✓ Organización y participación en los Focus Group
- ✓ Propuesta de modelo de patrocinios
- ✓ Desarrollo del modelo de negocio para la implantación de estos servicios en coordinación con el equipo gestor del parque.

Se valorará un equipo profesional con capacidades al alcance de las tareas propuestas

Proyecto K Network (Julio 2026)

Continuidad del contrato

El Parque Tecnológico se reserva el derecho de decisión respecto de la continuidad del contrato basado en un informe de seguimiento del equipo gestor del proyecto del Parque Tecnológico en el que se contemplarán los siguientes aspectos para evaluar la continuidad del proyecto a FASE 2:

- ✓ Satisfacción e Implicación de usuarios
- ✓ Coste asumible de la puesta en marcha del modelo de negocio (recursos internos y externos)
- ✓ Implicación manifiesta de usuarios y agentes intermedios del País Vasco, APTE e IASP

FASE 2 (8 meses)

Se activará un **plan de escalado progresivo**, diseñado para integrar las funcionalidades, definidas, optimizar la experiencia del usuario y fortalecer su retención. La metodología de dinamización del ecosistema sigue un enfoque cíclico de crecimiento continuo, garantizando que la plataforma se adapte a las necesidades emergentes y genere valor para cada actor del ecosistema.

Tareas por realizar

- ✓ **Lanzamiento inicial** "controlado" en empresas del Parque Tecnológico y algunos usuarios externos.
 - **Captación estratégica de perfiles clave** El crecimiento de la comunidad comienza con una captación estratégica de perfiles clave, asegurando que cada actor que se incorpore al ecosistema encuentre valor desde el primer momento.
 - **Mantener el compromiso de los usuarios y consolidar su participación en la plataforma.** La clave está en proporcionar un entorno atractivo, útil y relevante, donde la interacción genere oportunidades de valor real. A medida que los usuarios interactúan con la plataforma, el siguiente paso es consolidar su participación en el ecosistema digital a través de herramientas que faciliten la conversión de su actividad en oport unidades tangibles. Fidelización y expansión del modelo.
 - **Evolución de la plataforma digital** que evolucionará de manera continua, adaptándose a las necesidades emergentes del ecosistema. La implementación y escalabilidad de la plataforma digital en el Parque Tecnológico de Euskadi requieren un enfoque estructurado que garantice una integración eficiente con los sistemas existentes, una optimización del rendimiento que facilite su evolución y una estrategia de expansión progresiva alineada con las necesidades del ecosistema tecnológico.
- ✓ **Materializar acuerdos de colaboración** con otras entidades tanto horizontales en Euskadi (SPRI, BICs, Clusters, Innobasque, Diputaciones, etc..) como verticales (APTE, IASP)
- ✓ **Diseño del modelo de Captación de clientes fuera del Parque.** Plan de Marketing de captación de clientes.

Proyecto K Network (Julio 2026)

- ✓ **Evaluación y estudio del modelo de negocio** teniendo en cuenta costes (recursos materiales y humanos), así como potenciales ingresos para su continuidad.

Subcontratación de secretaría técnica

La empresa objeto del contrato realizará el trabajo de secretaría técnica del proyecto apoyando al equipo gestor del parque , ejerciendo las siguientes labores:

- Lanzamiento del piloto. Metodología para su lanzamiento y puesta en marcha
- Seguimiento y generación de contenidos para la fidelización de clientes coordinado por el equipo gestor del parque.
- Apoyo al equipo gestor en la Captación de perfiles críticos
- Adaptación y puesta en marcha de las funcionalidades de la plataforma en función de las necesidades detectadas
- Evaluación de los resultados de actividad y propuestas de mejora.
- Propuesta de captación de clientes externos: campaña de marketing, captación de clientes etc..
- Desarrollo del modelo de negocio para la implantación de estos servicios en coordinación con el equipo gestor del parque.
- Propuesta técnica y económica de continuidad para el futuro de la implantación completa de la plataforma digital.