

CONCURSO DE PROYECTOS PARQUE TECNOLÓGICO DE EUSKADI:

DISEÑO Y VALIDACIÓN DE UN MODELO MIXTO DE NEGOCIO PARA PARQUE TECNOLÓGICO DE EUSKADI QUE INTEGRE LA PRESENCIA FÍSICA DE LAS ORGANIZACIONES CON UNA DIGITAL, Y CUYA HIBRIDACIÓN, GENERE MAYOR VALOR PARA EL ECOSISTEMA

I.- ANTECEDENTES

Parque Tecnológico de Euskadi (Parke), constituye sociedad pública adscrita al departamento Industria, Transición Energética y Sostenibilidad de Gobierno vasco. Pionero en el estado y referente internacional, Parke cuenta con una larga trayectoria de cerca de 40 años ligada a la generación de un ecosistema tecnológico empresarial que ayude a la diversificación de la economía y a la generación de riqueza en el territorio.

Su objetivo es estimular y promover la iniciativa y la inversión empresarial, mediante la construcción de infraestructuras para la generación de un entorno de calidad que pueda dar una respuesta adecuada a las necesidades de localización de empresas y entidades, aportando un alto componente de innovación, tecnología e investigación.

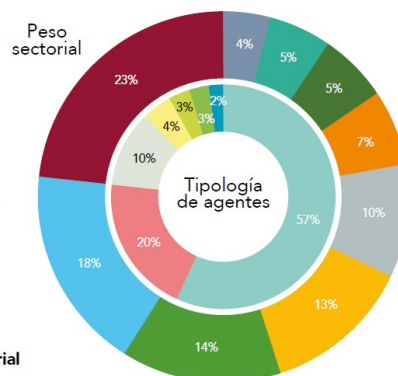
Hoy en día, Parke está estratégicamente distribuido en total de 9 campus a lo largo del territorio, con 6 campus activos (Zamudio/Derio, Leioa, Abanto, Vitoria-Gasteiz, Donostia y Hernani) y otros 3 en desarrollo (Bilbao, Ortuella y Hondarribia), en una extensión de 6 millones de m².



El ecosistema Parke lo componen al cierre de 2023 un total de 660 agentes y empresas tecnológicas, y 23.032 personas empleadas, con una facturación conjunta de 7.381 millones de euros, con una tipología de agentes muy rica y variada, y conformada por agentes, empresas, centros de investigación, universidad, etc., tal y como se detalla en la siguiente imagen.



660
Entidades



Peso sectorial

- TEIC
- Salud
- Industria inteligente
- Energía
- Ingeniería/Consultoría/Servicios Avanzados
- Movilidad
- Alimentario
- Medio ambiente y sostenibilidad
- Aeronáutico-Aeroespacial

Tipología de agentes

- Empresa
- Start-up
- Oferta científico-tecnológica
- Asociación
- Resto Agentes
- Servicio a los parques
- Entidad pública

Datos 2023

En lo que respecta a su ámbito prioritario de actividad, y aunque en origen Parke ha nacido como ecosistema multisectorial, en torno a ocho ámbitos estratégicos, tal y como se muestra en la imagen, en los últimos años se ha producido una especialización. Alineada con la estrategia de especialización inteligente (RIS3) en torno a tres ámbitos prioritarios: energías limpias, salud personalizada e industria inteligente, con el ámbito foodtech como nicho de oportunidad.



Actualmente, Parke ofrece a sus empresas instaladas una serie de servicios actuales de valor, organizados en torno a una cartera que combina servicios para disfrutar y crecer dentro del ecosistema, tal y como se muestra a continuación:



II.- RETO: HIBRIDACIÓN

En su Plan Estratégico 2024 Parke, se plantea, el desafío de expandir su negocio actual, hibridando lo físico y lo digital. Esto supondría avanzar de un modelo de negocio sustentado sobre una presencia física de las organizaciones, a un modelo que hibride esta parte física con una digital, y que aporte mayor valor a sus integrantes. Este planteamiento pasaría por generar un nuevo tipo de cliente que accede a los servicios Parke (nuevos, iguales o complementarios a la actual cartera de Parke), pero no a sus espacios, por no tener necesariamente que estar instalado físicamente en el Parque.

Complementar un modelo de negocio físico con un modelo de negocio digital es un desafío al que se enfrentan cada vez más empresas como resultado de la revolución digital e industrial que estamos viviendo.

Parke, como lo ha hecho a lo largo de su andadura, tiene la oportunidad de seguir siendo pionero y referente internacional, incorporando un modelo de negocio digital que permita consolidarse como el lugar y hogar de las empresas tecnológicas, en el que se mejora el presente y se crea el futuro de la sociedad.

Así, el reto que se plantea Parke parte pasa por dar respuesta a dos cuestiones:

- **¿Aportaría valor al Parke complementar el modelo de negocio actual (basado en una oferta de espacios y servicios concretos), con la creación de la figura del cliente/ecosistema digital (basado en una oferta de servicios nuevos y/o actuales), que complemente y no colisione con el actual modelo de negocio?**
- **En ese caso ¿cómo mejoramos la propuesta de valor de Parke a sus clientes físicos a través de un modelo de negocio digital y, al mismo tiempo, atraemos clientes digitales con nuevos servicios ofrecidos por el parque que enriquezcan al ecosistema?**

El resultado de las dos cuestiones anteriores es la base del reto que lanza Parke y consiste en diseñar una solución que responda a las siguientes cuestiones:

- ¿Cómo podríamos atraer más clientes y aumentar las oportunidades de negocio de las entidades instaladas en el Parque Tecnológico de Euskadi a través de un modelo de negocio digital que complemente al modelo de negocio actual?
- ¿Cómo podríamos crear un modelo de negocio físico y digital (phygital) que nos ayude a aumentar nuestra propuesta de valor a los clientes actuales y atraer clientes digitales generando mayor valor al ecosistema?
- ¿Cómo podríamos convertir al Parque Tecnológico de Euskadi en un puente que conecte las entidades de su ecosistema con más agentes, para aumentar sus oportunidades de negocio tanto en un espacio físico como en uno digital?
- ¿Cómo podríamos establecer un Plan de Captación y fidelización de nuevos clientes virtuales de Parque Tecnológico de Euskadi?

Diseñar y validar un modelo mixto de negocio que integre la presencia física de las organizaciones con una digital, y cuya hibridación genere mayor valor para el ecosistema.

La solución por tanto a ese desafío pasa por diseñar y validar, para luego desarrollar, un ecosistema digital que ofrezca servicios de valor añadido (nuevos, iguales o complementarios a la actual cartera de Parke) mediante el cual el Parke ayude a su ecosistema de startups, empresas y agentes tecnológicos e innovadores a:

- Conectar con startups, empresas y agentes tecnológicos para crecer y ser sostenibles
- Aumentar sus oportunidades de negocio
- Otros aspectos que se consideren relevantes no detallados anteriormente

En definitiva, un ecosistema que, a través de un modelo mixto de negocio para Parke, mejore la propuesta de valor de Parke a sus clientes físicos y atraiga clientes digitales generando mayor valor al ecosistema Parke y, por ende, generando mayor riqueza y competitividad en Euskadi.

PARQUE TECNOLÓGICO
TEKNOLOGI
ELKARTEGIA SA

Firmado digitalmente por
PARQUE TECNOLÓGICO
TEKNOLOGI ELKARTEGIA SA