LINK CPI

EDICIÓN ***ANDALUCÍA***

Claves Prácticas de la CPI: Cómo participar en los procesos

Ana Belén González

Gerente Senior en SILO

1. Capacítate antes de competir. La CPI tiene particularidades técnicas, jurídicas y de negocio que conviene conocer bien. Entender el proceso, cómo preparar una oferta, formar un consorcio o gestionar los DPIs puede marcar la diferencia. Y en ese camino, contar con apoyo especializado puede ayudar a llegar mejor preparado a la licitación.

2. No pienses primero en tu tecnología; entiende primero el reto. no se trata de intentar encajar la tecnología que ya tenéis en cualquier proyecto. Lo primero es entender qué problema quiere resolver el comprador público, qué necesita realmente y qué parte de esa solución requiere innovación.

3. En CPI, rara vez una empresa puede hacerlo todo sola. Busca complementariedad, no tamaño. A la hora de formar un consorcio, lo importante no es reunir muchas entidades, sino cubrir bien todas las capacidades que necesita el reto. A veces esa capacidad estará en otra empresa y otras veces en una universidad, una spin-off o un grupo de investigación. El socio adecuado es el que aporta algo que realmente falta en la propuesta.

4. Asegura la viabilidad técnica de la propuesta. En CPI hay incertidumbre, porque estamos desarrollando innovación, pero la oferta tiene que demostrar que lo que proponéis es técnicamente alcanzable: que partís de una base tecnológica suficiente, tenéis el equipo y las capacidades necesarias y podéis llegar al resultado en los tiempos del proyecto

5. Protege los DPIs desde el principio. La propiedad intelectual no se puede dejar para el final. Antes de presentar la oferta hay que tener claro qué conocimiento o tecnología aporta cada socio, qué existía antes del proyecto, qué se va a generar y qué derechos tendrá cada parte sobre esos resultados.

6. Piensa más allá del proyecto. El objetivo no debería ser solo ganar la licitación. Hay que pensar también qué queréis tener cuando el proyecto termine: una solución validada, una referencia con una Administración, nuevos conocimientos, propiedad intelectual o una oportunidad de llevar esa solución a otros mercados. La CPI puede ser una vía para validar en entorno real y abrir nuevas oportunidades de negocio.

GRACIAS

Ana Belén González · anabelen.gonzalez@silocompany.com