

PROYECTO

“Mapeo Estratégico de Oferta y Demanda Tecnológica en el Estado de Morelos”

1. Objetivos y etapas del proyecto
2. Organización del equipo de trabajo
3. Guía de entrevistas
4. Modalidad de ejecución

2. Objetivos y etapas del proyecto

- **Objetivos generales**
 1. Contar con un censo actualizado de los actores clave del sistema de innovación morelense (empresas y laboratorios de investigación),
 2. Determinar el nivel de articulación e interacciones entre ellos
 3. Identificar la oferta tecnológica existente así como la demanda actual de tecnología.
- **Objetivos específicos por etapa**

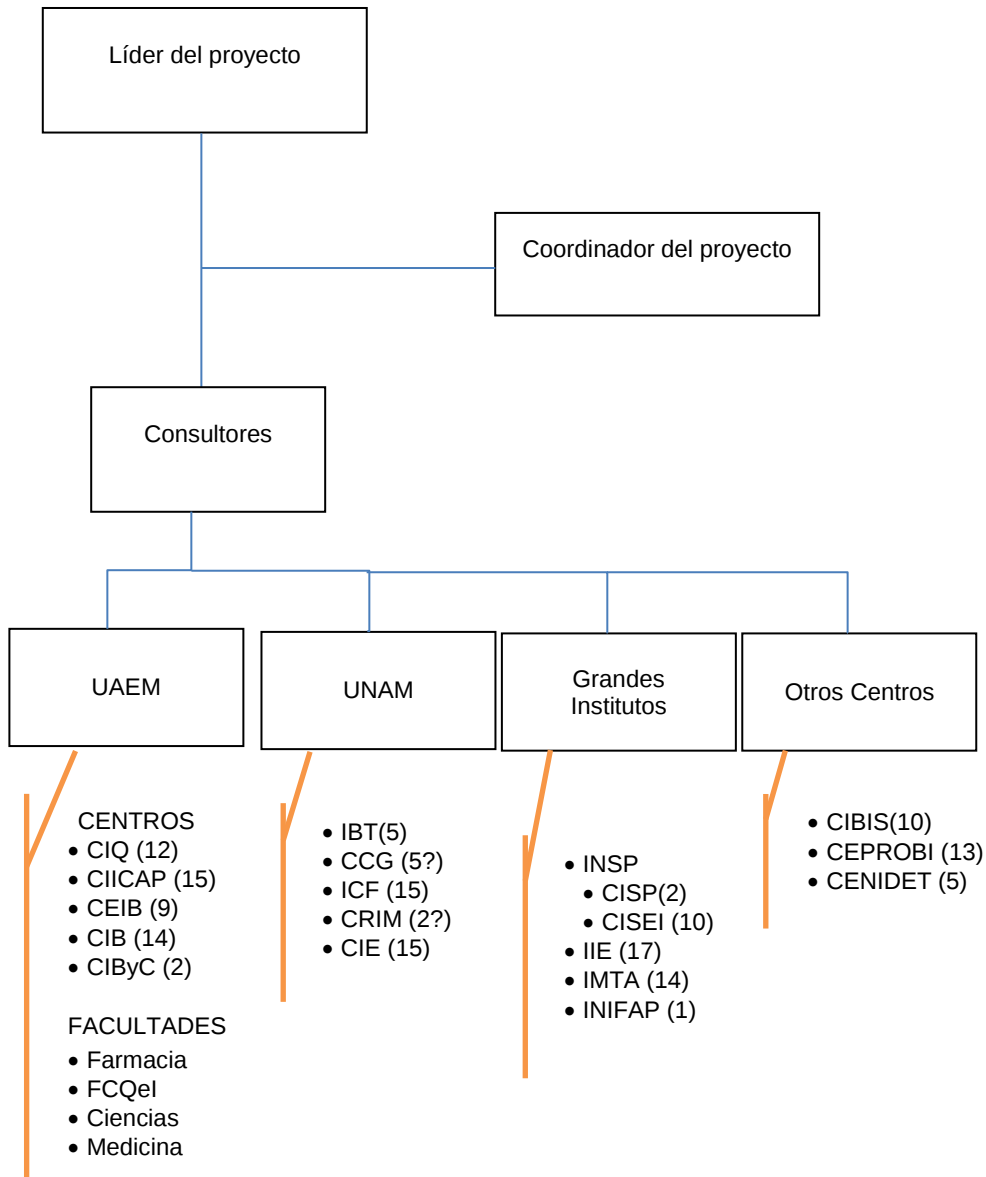
ETAPA 1: Oferta tecnológica

1. Caracterizar los servicios que actualmente ofrecen laboratorios tecnológicos, y aquellos que potencialmente se podrían ofrecer en el futuro, en términos relevantes para la industria:
 - a. **Valor del servicio para el cliente**
 - b. **Ventaja competitiva del servicio**
 - c. **Posicionamiento del servicio en el mercado**
2. Analizar las posibilidades reales de promover la oferta en función de aspectos operativos y/o administrativos:
 - a. **capital humano,**
 - b. **infraestructura y**
 - c. **disponibilidad de los laboratorios.**

ETAPA 2: Demanda tecnológica

3. Caracterizar la demanda actual y posiblemente futura de este tipo de servicios tecnológicos por parte de las empresas, en función del valor buscado y recibido.
4. Analizar las posibilidades reales de vincular en forma sistémica la oferta con la demanda, en función de la configuración del mercado (núcleo de la oferta y de la demanda) como de los aspectos operativos y/o administrativos.

3. Organización del equipo de trabajo



4. Guía de entrevistas

Caracterización de los servicios que actualmente se ofrecen al público (empresas) y aquellos que potencialmente se podrían ofrecer en el futuro:

- En qué consisten estos servicios: ¿qué se ofrece, qué tipo de problemas o necesidades concretas resuelve?
- Con qué infraestructura cuenta el Laboratorio para ofrecerlos: equipos y sus características principales. De ser posible, **recuperar la información impresa** sobre estos equipos.
- Con qué capital humano cuenta el laboratorio para ofrecer estos servicios: personal a cargo, de apoyo e investigadores que usan estos laboratorios.
- Quiénes son y/o han sido los clientes actuales de estos servicios: tipos (o nombres si se cuenta con este dato) de empresas y su ubicación en el país.
- Quiénes se podrían beneficiar (además de los clientes actuales): tipos de empresas (actividad estratégica o sector).
- Qué otros laboratorios ofrecen este tipo de servicios: en Morelos, en México.
- Qué beneficios ofrece este laboratorio: ¿por qué razón le convendría a una empresa contratar estos servicios con ustedes?
- Cómo se posiciona este laboratorio ante otros similares (competencia): ¿Qué hacen ustedes mejor que nadie más?
- Qué disponibilidad hay para ofrecer estos servicios: ¿cuáles son los tiempos promedio del servicio y qué restricciones de uso de los laboratorios hay?
- Cuál es el procedimiento típico de contratación: ¿cuáles son las etapas del proceso?
- Quién proporciona informes sobre costos: medios electrónicos o datos de la persona.
- Se solicita información de contacto de empresas que contratan actualmente estos servicios: el propósito es entender mejor las necesidades de la empresa.

5. Modalidad de ejecución

1. El coordinador se pondrá en comunicación con los contactos institucionales para agendar las visitas, procurando agendar 3 a 4 encuentros diarios (laboratorios).
2. El coordinador emitirá las agendas por consultor, especificando el nombre del contacto, teléfono, correo electrónico, fecha, lugar y hora de la cita.
3. Los consultores atenderán sus citas con las personas referidas.
4. Se solicita a las personas que atenderán a los consultores que sean puntuales con el fin de hacer más eficiente el proceso.
5. Los consultores conducirán la entrevista de manera a cubrir los puntos de la sección anterior y en base a su experiencia, obtener detalles de información que pueda ser relevante (información adicional sobre los clientes, el servicio, el capital humano, la infraestructura e información escrita proporcionada por su interlocutor).
6. Se pide a las personas que atenderán a los consultores que atiendan posibles solicitudes posteriores en caso de ser necesario.