

Capacitación en Valorización de Tecnologías

Encuadre

En el contexto del proyecto **INESPO 2 – Innovation Network Spain-Portugal**, las universidades asociadas se propusieron dinamizar una acción de Valorización de Tecnologías en los sectores de Vigilancia Tecnológica, Marketing Tecnológico y una Valorización Tecnológica, teniendo como objetivo la promoción de la comercialización de resultados de I+D y conocimiento, apostando en un abordaje pragmático y actuando en los distintos factores críticos de éxitos asociados para potenciar la entrada en el mercado.

Se pretende reforzar y dotar a los investigadores de *know-how*, metodologías y herramientas de soporte a las distintas etapas del ciclo de valorización y transferencia de tecnología y, sobre todo, de una visión y experiencia en el terreno de broker tecnológico, en lo se refiere a la percepción y criterios de escrutinio por parte del mercado.

En Salamanca, esta actividad se programa de manera conjunta entre las Universidades de Salamanca y Pontificia de Salamanca.

Destinatarios

La acción se destina a los investigadores, doctores, doctorandos y becarios de investigación de la Universidades de Salamanca y Pontificia de Salamanca.

Objetivo General

- Dotar y/o reforzar las competencias de los investigadores respecto a la vigilancia tecnológica, marketing tecnológico y valorización tecnológica.

Programa de la Acción y objetivos específicos

La acción de Capacitación en Valorización de Tecnologías tiene una duración de tres días, estando los mismos divididos en tres momentos distintos:

a) Vigilancia Tecnológica

Objetivo: Dotar al público-meta de metodologías y herramientas para la realización de acciones de vigilancia tecnológica, para posterior localización de tecnologías en contextos de escala nacional e internacional. Durante este módulo se buscará que los investigadores tengan presente los principales aspectos de la envoltura externa que deberán ser el objeto de análisis, en la fase de preparación del abordaje al mercado.

Output: Al final de esta sesión las personas en formación deberán ser capaces de proceder a:

- Identificar grupos de I+D que actúen en el mismo ámbito o con ofertas potencialmente competidores, así como, proyectos realizados en el sector;
- Identificar y realizar una panorámica en *key players* y segmentación de países que actúen en el sector en cuestión o con la mayor apetencia al nivel de la utilización;
- Identificación de Organizaciones, empresas y potenciales inversores en el sector tecnológico en cuestión;
- Análisis de tecnologías competidoras, aún en fase de idea, patente, prototipo o incluso ya aplicadas en el mercado, que podrán colocarse como potenciales alternativas.

b) Marketing Tecnológico

Objetivo: Dotar al público-meta de conceptos y estrategias de marketing y comunicación ajustados a la promoción de nuevas tecnologías y resultados de I+D en el mercado, así como, aplicar nuevas técnicas y herramientas de marketing que estimulen la valorización tecnológica. Se pretende también que los participantes utilicen técnicas de marketing para conocer mejor los mercados meta de los resultados de I+D Producidos.

Output: Al final de esta sesión se pretende que los participantes sean capaces de definir una estrategia de marketing y comunicación estructurada en un plan de marketing para tecnologías y resultados de I+D en los que se implican. Una estrategia de marketing puede elaborarse en cualquiera de las distintas fases del ciclo de I+D. De igual forma, se analizarán los distintos medios y los canales de comunicación que deben adoptarse, en función de las especificidades/atributos de la tecnología: interés del investigador, nivel de madurez de la solución, perfil de potenciales tomadores de la solución. Por otra parte, los participantes serán capaces de integrar *inputs* del mercado meta en las actividades de la I+D en curso.

En el abordaje al mercado se vuelve vital que potenciales clientes tengan claros los siguientes aspectos:

- Comprensión de la tecnología y de los aspectos diferenciadores ante las soluciones utilizadas actualmente;
- Percepción de la oportunidad de mercado;
- Mejor integración de los retos y de las oportunidades del mercado en las líneas de I+D en curso;
- Dimensión del mercado/clientes asociado a la aplicación/utilización potencial de la tecnología;
- Tiempo y coste asociados a la aplicación de la tecnología;
- Derechos de PI y contrapartidas a asignar a los titulares y situaciones de comercialización y rentabilización, resultantes de la aplicación potencial de la tecnología (proyección económica de retorno);

c) Valorización Tecnológica

Objetivo: Dotar el público-meta de conceptos y conocimientos relativos al procedimiento de valorización tecnológica, destacándose la presentación de tecnologías a potenciales usuarios, en el que será posible practicar el discurso y el abordaje al mercado, teniendo como objetivo último, el aumento en la eficacia en el establecimiento de acuerdos de colaboración y relaciones comerciales.

Output: Al final de esta acción se pretende que los investigadores sean capaces de presentar los aspectos diferenciadores de su oferta, a través de la simulación y realización de un “*Technology Pitch*”, cubriendo los siguientes puntos:

- Tecnología;
- Oportunidad y encuadre del mercado de aplicación;
- Soluciones competidoras;
- Diferenciación y plusvalías;
- Proceso de aplicación y costes asociados;
- Modelos de negocio para exploración - situaciones y retorno financiero (*rough analysis*);
- Etapas para la transferencia y adopción de la tecnología.

Resultados

Al final de la acción, los investigadores podrán efectuar una presentación correspondiente a su tecnología, que podrá integrarse en un portfolio de tecnologías, catálogo posteriormente distribuido a las potenciales sociedades interesadas.

Equipo

La acción de capacitación en valorización de Tecnologías será dinamizada por expertos en el sector, con experiencia efectiva en el apoyo a la comercialización de tecnologías y resultados de I+D; actuación como Broker Tecnológico y apoyo a Universidades Nacionales en la creación y definición de modelo de funcionamiento de Talleres de Transferencia de Tecnología y Conocimiento.

**Vigilancia
Tecnológica**

Miguel Sousa

Chief Operations Officer (PASO) de INOVA+, es experto y evaluador de la Comisión Europea, entre otros sectores, en distintos sectores y áreas tecnológicas (ICT, NMP,...), y orador regular en conferencias sobre innovación y transferencia de tecnología. Experto en el sector de asesoramiento en innovación, promueve transferencia de tecnología, vigilancia tecnológica y acceso a financiaciones, que permiten a las empresas y a las entidades Académicas o con foco de I&D, innovar y diferenciarse en el mercado.

**Marketing
Tecnológico**

Nuno Soares

Business Development Diretor en INOVA+, coordina el sector de Business Development de la empresa, siendo responsable de la estrategia comercial y del desarrollo de la empresa junto de los distintos clientes y socios de negocio. En paralelo, coordina los sectores de Transferencia de Tecnología, teniendo a su cargo desde 2005 la coordinación de actividades de asesoramiento a entidades de SCT y empresas, así como, la coordinación de proyectos nacionales y europeos en estos ámbitos, entre los cuales se destaca la Red de Transferencia de ESA y las actividades subyacente a la dinamización de Broker en Portugal.

**Valorización
Tecnológica**

Pedro Soutinho

Consultor Senior de Innovación en INOVA+, desempeña desde 2006 en la empresa, actuando junto de clientes de empresariales y organizaciones de SCT en procesos de asesoramiento especializado en los sectores de I&D e Innovación. Acumula una extensa experiencia en actividades de auditoría tecnológica, transferencia de tecnología, vigilancia tecnológica y acceso a financiaciones que permitan a las empresas y a las entidades de I&D soportar sus inversiones en innovación y aplicación de nuevos procesos de I&D, así como, asistencia y soporte en procesos de mediación tecnológica.

Estructura

Fecha de realización:

- Vigilancia Tecnológica: **13 de noviembre**
- Marketing Tecnológico: **20 de noviembre**
- Valorización Tecnológica: **27 de noviembre**

Horario:

Desde las **10:00 a las 14:00 h** y desde las **16:00 a las 19:00 h**

Lugar de realización:

Edificio **Hospedería Fonseca USAL, Aula 2.6**

c/ Fonseca 2 - 37002 Salamanca



Inscripción

Los interesados deberán inscribirse a través del formulario electrónico que encontrarán en:

<http://fundacion.usal.es/valorizacion-tecnologia>

Fecha límite de la candidatura:

Solamente serán consideradas las candidaturas recibidas hasta el día **4 de noviembre**.

Selección de los candidatos:

La acción es **gratuita**, pero la participación está **limitada a un máximo de 20 investigadores**. Se admitirán por riguroso orden de inscripción.

