

Introducción y objetivos

El *Programa de Capacitación & Asesoramiento en Comercialización de Tecnologías* coordinado por el Programa de Comercialización de Tecnologías UPM innovatech pretende exponer aspectos claves para la puesta en marcha y desarrollo de actividades de valorización de tecnologías y resultados de investigación con un enfoque práctico y basado en la experiencia propia en este ámbito de la transferencia de tecnología universitaria del equipo organizador y de los profesionales seleccionados. Tiene los siguientes objetivos:

- Exposición y discusión de metodologías y experiencias prácticas relacionadas con las materias definidas en el ámbito de la valorización y comercialización de tecnologías.
- Adquisición de competencias útiles para gestores de I+D+i, responsables de innovación y transferencia de tecnología aplicables al desarrollo de unidades de valorización de tecnologías universitarias: identificación del potencial de negocio de tecnologías, posibles vías de comercialización o interlocución con potenciales clientes, por ejemplo.
- Compartición y discusión de buenas prácticas, barreras y casos de éxito en materia de transferencia de tecnología según la experiencia acumulada del equipo organizador y profesional participante, responsable de estos procesos en la UPM.
- Establecimiento de nuevos contactos en ámbitos de interés para los participantes y oportunidad de posibles vías de colaboración conjunta.

Fases del programa

La definición e implementación de la iniciativa se estructura de acuerdo a las siguientes fases:

Fase 1. Definición del programa: análisis de necesidades y perfil de los participantes, definición final de servicios y recursos implicados y adaptación de contenidos.

Fase 2. Capacitación y consultoría: se llevarán a cabo los servicios de capacitación en comercialización de tecnologías fijados en la fase anterior. Para ellos se seguirá una metodología práctica basada en la experiencia del equipo organizador y de los profesionales seleccionados en el ámbito de la comercialización de tecnologías. Información más detallada de los contenidos en el apartado “Planificación”.

Fase 3. Asesoramiento: el equipo organizador propone para los participantes un servicio adicional de atención y discusión en remoto de posibles dudas y consultas concretas de los ámbitos tratados durante el programa atendidas por el propio equipo organizador durante 30 días tras la conclusión de la estancia y sus sesiones.

Fase 4. Colaboración: valoración de posibles colaboraciones estratégicas conjuntas en materia de transferencia tecnológica.

Participantes

La Universidad de Cauca selecciona un conjunto de participantes para este programa con perfiles relacionados con la gestión de la I+D+i, el desarrollo tecnológico, la innovación y la

transferencia de tecnología de dicha universidad o proyectos relacionados con la universidad. El grupo estará compuesto inicialmente por entre 15-20 personas.

Servicios

Los coordinadores del Programa de Capacitación & Asesoramiento en Comercialización de Tecnologías pondrán a disposición de los participantes los siguientes servicios:

- Acceso presencial a las sesiones de capacitación & asesoramiento.
- Acceso a los materiales documentales utilizados durante el curso.
- Asesoramiento en desarrollo y evolución de programas de comercialización.
- Servicio de consultas vía remota durante 30 días tras el fin del programa.
- Disponibilidad de lugar de trabajo propio para los asistentes en CAIT-UPM.

Planificación

El programa propuesto consta de 19 sesiones que se distribuirán a lo largo de 10 jornadas de trabajo. Dichas sesiones y los expertos involucrados están pendientes de confirmación en función de la disponibilidad de horarios y fechas que sea finalmente establecido.

1) Estrategia en I+D+i y transferencia de tecnología universidad-empresa.

- Descripción breve de la sesión: estrategias institucionales e iniciativas en valorización y comercialización de tecnologías. Marcos de colaboración público-privado en I+D+i. Caso práctico puesta en marcha y evolución del CAIT-UPM
- Duración: 2 horas.

2) Caso de implantación / Desarrollo CAIT-UPM y Centro de Empresas UPM

- Descripción breve de la sesión: visita a las instalaciones del Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica-UPM y Centro de Empresas, incubadora de empresas tecnológicas. Experiencia de implantación de demostradores tecnológicos como herramienta de transferencia de tecnología.
- Duración: 2 horas.

3) Análisis del potencial comercial de tecnologías

- Descripción breve de la sesión: identificación y evaluación del potencial de negocio de resultados de investigación y tecnologías. Desarrollo de modelos de negocio basados en tecnologías.
- Duración: 2 horas.

4) Modelos de negocio basados en tecnología

- Descripción breve de la sesión: desarrollo de modelos de negocio basados en tecnología. Vías y planes de comercialización. Casos prácticos UPM.
- Duración: 6 horas.

5) **Protección industrial de la tecnología orientada a la comercialización**

- Descripción breve de la sesión: opciones y modalidades de protección. Mecanismos, fases, costes. Estrategia de propiedad industrial para la comercialización.
- Duración: 2 horas.

6) **Taller de inteligencia tecnológica**

- Descripción breve de la sesión: vigilancia, inteligencia y análisis de información. Fuentes de información. Información de mercado. Casos prácticos para la valorización de tecnologías.
- Duración: 3 horas.

7) **Venta de tecnología**

- Descripción breve de la sesión: proceso de venta consultiva y metodología. Plan de cuentas. Análisis de potenciales clientes. Seguimiento de clientes. Venta vs. negociación.
- Duración: 4 horas.

8) **Negociación de acuerdos comerciales**

- Descripción breve de la sesión: preparación y estrategias de negociación. Técnicas de negociación.
- Duración: 3 horas.

9) **Procesos de inversión y negociación en start-up tecnológicas**

- Descripción breve de la sesión: Fases proceso de inversión, términos de negociación y estructura de operaciones en el lanzamiento de una start-up tecnológica.
- Duración: 4 horas.

10) **Valorización económica de tecnologías**

- Descripción breve de la sesión: valoración económica de tecnologías. Métodos. Determinación de contraprestaciones económicas por licencia/venta de tecnología. Herramientas y casos prácticos.
- Duración: 4 horas.

11) **Tendencias tecnológicas y oportunidades de inversión**

- Descripción breve de la sesión: mercados tecnológicos. Desarrollo de productos/servicios basados en tecnología. Tendencias de inversión a nivel internacional.
- Duración: 1 hora.

12) **Caso práctico / Experiencia de gestión de I+D+i y transferencia de tecnología en UPM**

- Descripción breve de la sesión: encuentro y discusión de experiencia prácticas por parte de un gestor de I+D de un centro tecnológico de la UPM: actividad de gestión de I+D y relación con la transferencia de tecnología.

- Duración: 2 horas.

13) Marketing de tecnologías

- Descripción breve de la sesión: modelo de negocio y clientes potenciales (canva). Marketing para modelos b2b vs b2c. Marketing de producto/servicio vs Branding. Establecimiento de objetivos/mercados/clientes. Marketing de contenidos.
- Duración: 4 horas.

14) Caso práctico / Caso de éxito de proceso de comercialización de tecnología

- Descripción breve de la sesión: visita a responsables investigadores de un proceso de transferencia de tecnología basado en activo tecnológico de la UPM. Factores de éxito y barreras. A definir perfil.
- Duración: 2 horas.

15) Desarrollo de Programa de Creación de Empresas en entorno universitario

- Descripción breve de la sesión: asesoramiento en puesta en marcha, evolución y optimización de un Programa de Creación de Empresas de origen universitario. Factores de éxito. Caso práctico UPM.
- Duración: 3 horas.

16) Licencias y transferencia de tecnología.

- Descripción breve de la sesión: acuerdos y modalidades de transferencia de tecnología público-privada. Tipos de contratos, condiciones, cláusulas. Aspectos legales. Casos prácticos.
- Duración: 4 horas.

17) Desarrollo de Programa de Comercialización de Tecnologías en entorno universitario

- Descripción breve de la sesión: asesoramiento en puesta en marcha, evolución y optimización de un Programa de Comercialización de Tecnologías de origen universitario. Factores de éxito. Caso práctico UPM.
- Duración: 3 horas.

18) Caso práctico / Centro de I+D+i UPM orientado a la transferencia de tecnología

- Descripción breve de la sesión: visita y reunión de trabajo con responsables de centro de I+D+i orientado a la comercialización de resultados de I+D. Caso de éxito de comercialización.
- Duración: 2 horas.

19) Sesión final programa. Conclusiones, recomendaciones y próximos pasos

- Descripción breve de la sesión: sesión final de trabajo con los asistentes a modo de conclusiones del programa y definición de recomendaciones y próximos pasos.
- Duración: 2 horas.