

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID



POLITÉCNICA

CAMPUS
DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL



UPM innovatech

2T

Challenge 2016

Premios a las Tecnologías
Innovadoras de la UPM

Iniciativa organizada por el Programa de Comercialización de Tecnologías UPM innovatech
Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica CAIT-UPM

1 MOTIVACIÓN & OBJETIVOS

2 ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

3 FASES & DESARROLLO

4 CURSO DE COMERCIALIZACIÓN
DE TECNOLOGÍAS

5 PREMIOS

6 FORO TECNOLÓGICO UPM /
WORKSHOP UPM innovatech

7 ¿CÓMO PARTICIPAR?

8 CONTACTO



Motivación

Aumentar la visibilidad y opciones de comercialización de las tecnologías desarrolladas en la UPM con mayor potencial innovador a través de una convocatoria competitiva de alto impacto que aporte valor a los equipos participantes generadores de conocimiento.



Objetivos

La iniciativa se marca estos objetivos para justificar su interés entre los investigadores UPM:



Impacto de las tecnologías innovadoras UPM

Identificación de las tecnologías desarrolladas como resultado de la actividad investigadora en la UPM con mayor potencial de impacto en la industria y la sociedad.



Formación & Competencias en comercialización de tecnologías

Curso formativo especializado en comercialización de tecnologías para investigadores con el objetivo de profundizar conocimientos y ampliar competencias en este ámbito.



Claves para la comercialización

Desarrollo de propuestas comerciales y definición de próximos pasos para la comercialización. Interacción y primera puesta en valor por perfiles externos del sector industrial-tecnológico.



Reconocimiento & Visibilidad

Reconocimiento a las tecnologías UPM participantes mejor valoradas por su potencial innovador a través de la concesión de unos premios.



¿A quién va dirigido?

A investigadores de la UPM que estén o hayan estado involucrados en el desarrollo de la tecnología propuesta a la convocatoria:

- Tecnología como resultado de la actividad investigadora del participante o equipo participante.
- Investigadores en formación y/o responsables principales de la tecnología.



Fases

La participación en la iniciativa es sencilla a lo largo de los últimos meses de 2016.



Curso de Comercialización de Tecnologías

Descripción

Como resultado de tu inscripción, podrás acceder a un curso de comercialización de tecnologías.

Este curso de formación expone de forma práctica las acciones y conocimientos necesarios para afrontar un proceso de comercialización de tecnologías desarrolladas en la Universidad, y en particular, en la UPM.

100% financiado para investigadores de la UPM
participantes en el UPM innovatech 2T Challenge

Duración: 40 horas

Fechas: 4 de octubre – 27 de octubre 2016 (ver Calendario)

Horario: 16h – 19h/20h

Lugar: ETSI Caminos, Canales y Puertos UPM (C. Universitaria-Madrid)

El curso está patrocinado por la Cátedra universidad-empresa Clarke, Modet & C^o - UPM, en el marco de sus actividades.



Curso de Comercialización de Tecnologías

Programa



1

INTRODUCCIÓN ¿CÓMO VENDER TU TECNOLOGÍA?

Identificación y evaluación del potencial de negocio de tecnologías.
Desarrollo de modelos de negocio basados en tecnología.

Duración: 4 horas / Profesor: *Arístides Senra*

2

PROPIEDAD INDUSTRIAL DE LA TECNOLOGÍA

Opciones y modalidades de protección. Mecanismos, fases, costes.
Estrategia de propiedad industrial para la comercialización. Casos prácticos.

Duración: 4 horas / Profesora: *Esther Arias*

3

MARKETING DE TECNOLOGÍAS UPM

Opciones y estrategias de marketing para tecnologías de la universidad.
Canales e instrumentos de comunicación UPM.

Duración: 3 horas / Profesora: *Natalia Dévora*

4

TALLER DE INTELIGENCIA TECNOLÓGICA

Vigilancia, inteligencia y análisis de información. Fuentes de información.
Información de mercado. Casos prácticos.

Duración: 4 horas / Profesor: *Alberto Tejero*

5

TALLER DE COMUNICACIÓN Y PRESENTACIÓN COMERCIAL

Técnicas y habilidades comerciales en presentación de proyectos.
Comunicación oral y presentación eficaces.

Duración: 3 horas / Profesor: *Fátima Gordillo*

Curso de Comercialización de Tecnologías

Programa



6

VALORACIÓN ECONÓMICA DE PROYECTOS TECNOLÓGICOS

Valoración económica de tecnologías. Métodos. Determinación de contraprestaciones económicas por licencia/venta de tecnología. Casos prácticos.

Duración: 3 horas / Profesor: Iván Martínez

7

VENTA DE TECNOLOGÍA

Proceso de venta consultiva, plan de cuentas. Análisis de potenciales clientes. Seguimiento de clientes. Venta vs. negociación.

Duración: 8 horas / Profesor: Arturo Caneda

8

NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES

Preparación y estrategias de negociación. Técnicas de negociación: propuestas, señales, intercambio de información, cierre y acuerdo.

Duración: 4 horas / Profesor: Fernando G^o Picó

9

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN. LICENCIAS Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Conclusiones. Pasos de plan de comercialización UPM. Acuerdos de transferencia de tecnología público-privado. Tipos de contratos, condiciones, cláusulas... Aspectos legales

Duración: 4 horas / Profesor: Aristides Senra

10

SESIÓN PRÁCTICA DE PRESENTACIÓN DE TECNOLOGÍAS UPM

Sesión preparatoria de presentación comercial de tecnologías UPM por parte de los equipos participantes con los miembros del equipo UPM innovatech

Duración: 3 horas

Curso de Comercialización de Tecnologías

Calendario



Fechas: 4 octubre – 8 de noviembre 2016

Horario: 16h – 19h/20h

OCTUBRE 2016				
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
3	4 Sesión 1. Introducción. ¿Cómo vender tu tecnología?	5 Sesión 2. Propiedad industrial de la tecnología	6 Sesión 3. Marketing de tecnologías UPM	7
10	11 Sesión 4. Taller de inteligencia tecnológica	12	13 Sesión 5. Taller de comunicación y presentación comercial	14
17	18 Sesión 6. Valoración económica de tecnologías	19 Sesión 7. Venta de tecnología (I)	20 Sesión 7. Venta de tecnología (II)	21
24	25 Sesión 8. Negociación de acuerdos comerciales	26	27 Sesión 9. Plan de comercialización UPM	28

8 de noviembre Sesión 10. Sesión práctica de presentación comercial de tecnologías.

Curso de Comercialización de Tecnologías

Profesores



ARÍSTIDES SENRA

Arístides Senra es Director de Programas de Innovación y Creación de Empresas en la UPM. Ingeniero Industrial (2002) y MBA (2006) por la UPM, en 2004 realizó un internship sobre Marketing y Ventas en empresas tecnológicas en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). En el año 2004 cofundó la Competición de Creación de Empresas UPM, actúaupm, iniciativa que ha creado cerca de 200 empresas y captado fondos de inversores por valor de 47 millones de euros. Es profesor habitual de asignaturas de máster como estrategia, marketing y oportunidad de negocio y más recientemente es profesor de emprendimiento para el Instituto Europeo de Tecnología. Ha participado en el lanzamiento de tres start-ups.

Sesión 1. Introducción. ¿Cómo vender tu tecnología? + Sesión 9. Plan de comercialización UPM. Licencias y transferencia de tecnología



ESTHER ARIAS

Esther Arias es Licenciada en Ciencias Químicas y en Ciencias de la Documentación. Trabaja en la Oficina Española de Patentes y Marcas desde 1989 donde ha desempeñado diversas tareas: Jefe de Servicio de Documentación, Técnico de la Vocalía de Calidad y examinador de patentes. Ha participado como docente en numerosos cursos de formación, doctorado y masters, en instituciones públicas y privadas: EOI, Fundación Pons, Universidad Politécnica de Madrid, Universidad Carlos III, Universidad Rey Juan Carlos o Universidad Autónoma. Evaluador de proyectos de investigación del MINECO. Colabora con grupos de investigación del CSIC especializados en análisis de la innovación y estudios de cienciometría.

Sesión 2. Protección industrial de la tecnología



FÁTIMA GORDILLO

Fátima Gordillo es co-fundadora y responsable de la revista digital de tecnología, ciencia y vida Tek'n'life - www.teknlife.com. En el ámbito de la comunicación ha sido subjefta de redacción en el primer periódico digital de Granada y redactora de estilo en Computer Hoy, entre otros medios. Ha sido profesora de oratoria y teatro en la Escuela Superior de Comunicación de Granada, directora del grupo de Teatro Hiperión y conferenciante sobre diversos temas relacionados con la comunicación.

Sesión 5. Taller de comunicación y presentación comercial



NATALIA DÉVORA

Natalia Dévora es Licenciada en Ciencias Químicas, Master of Science in Management of Technology (University of Texas at San Antonio, USA) y Master en Economía y Gestión de la Innovación. Trabaja actualmente en el CAIT- UPM. Su trayectoria profesional ha estado ligada a la comercialización de tecnologías y fomento del emprendimiento en organizaciones como el European Business & Innovation Centres Network (Bruselas) y el Center for Innovation and Technology Entrepreneurship (University of Texas at San Antonio), así como en diferentes Organismos de Transferencia de Tecnología en el ámbito universitario (UPM, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y Universidad de Jaén).

Sesión 3. Marketing de tecnologías UPM

Curso de Comercialización de Tecnologías

Profesores



ALBERTO TEJERO

Alberto Tejero es Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas, Máster universitario en Seguridad Informática y Experto en Gestión y Organización de la Innovación Tecnológica por la UPM. Ha sido profesor asociado de ingeniería (2010-2015), especialista TIC-UPM desde el año 2002, profesor coordinador UPM de la Escuela de Negocios CEPADE y profesor de vigilancia tecnológica del programa internacional "Master in ICT Innovation" de la EIT Digital Master School (2015-2016). Desarrolla su actividad en la Unidad de Inteligencia Tecnológica del CAIT-UPM. Es investigador del proyecto conjunto IBM-UPM para la creación de servicios de vigilancia tecnológica para start-ups a través del sistema IBM Watson.

Sesión 4. Taller de inteligencia de tecnologías



IVÁN MARTÍNEZ

Iván Martínez es el Coordinador del Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM innovatech. Este programa ha valorizado más de 120 tecnologías desarrolladas en la UPM y ha colaborado al cierre de acuerdos de venta de tecnología a nivel nacional e internacional por parte del Programa (1,2 M€ de ingresos desde el 2012). Ha coordinado el lanzamiento de 5 cursos formativos en comercialización de tecnologías y ha participado en la prestación de servicios de inteligencia tecnológica valorados en más de 160K€ desde la Universidad. Trabajó en consultoría tecnológica en empresas como Indra o Thales para clientes como Telefónica, Bankia o AENA. Es Ingeniero de Telecomunicación y MBA por la UPM.

Sesión 6. Valoración económica de tecnologías



ARTURO CANEDA

Arturo Caneda es consultor principal y fundador de Caneda Schad Formación S.L. Licenciado en Sociología por la UCM. Diplomado en metodología de formación experiencial y telecomunicaciones. Profesor de escuelas de negocio, como ESIC Marketing & Business School o ESCP – Cámara de Comercio de Paris. También es profesor de la Global Sales School de IBM (Reino Unido), escuela de ventas orientada a la comercialización de servicios tecnológicos de la empresa a nivel mundial. Tras trabajar en diferentes puestos directivos de empresas de telecomunicaciones, ha orientado su carrera durante 25 años a la formación y consultoría, siendo experto en coaching, marketing, ventas y comunicación.

Sesión 7. Venta de tecnología



FERNANDO G. PICÓ

Fernando García Picó es Licenciado en Derecho, por la Universidad de Oviedo, y en Economía, por la Universidad de Toulouse. ha cursado el Master en Dirección Internacional impartido por la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Paris. Actualmente es Director General de LABCO NOÛS, división internacional de analítica especial de Labco Diagnostics, Consejero independiente de dos sociedades en el sector biotecnológico, PBKM y ACB, y Consultor internacional IBM en la Escuela Corporativa de Venta.

Sesión 8. Negociación de acuerdos comerciales

Curso de Comercialización de Tecnologías

Referencias de investigadores UPM



“El curso consigue transmitir mucha información de cómo transferir tecnología al mercado. Ayuda a dar visibilidad a nuestros resultados y orienta hacia dónde dirigir nuestras futuras actividades de investigación”

Susana Muñoz @ Investigadora ETSI Informáticos UPM



“El curso cambió mi forma de presentar el conocimiento y tecnologías de mi grupo de investigación ante cualquier socio o cliente, enfatizando los aspectos que pueden atraer la atención de un potencial inversor. Los conocimientos presentados en el curso están muy orientados y adaptado a perfiles tecnológicos como los de la universidad. Además, los profesores son auténticos expertos no sólo en sus respectivas materias sino también en comunicación”

Alberto de Santos @ Investigador Centro de Domótica Integral UPM



“Pude analizar las distintas soluciones que desarrollamos con un enfoque mucho más práctico para que lleguen a tener un hueco en el mercado. La duración del curso es óptima, en distintos módulos que permiten cubrir los pasos necesarios para generar oportunidades de negocio a partir del conocimiento científico y tecnológico”

Nuria Sánchez @ Investigadora ETSI Telecomunicación UPM



+120

Asistentes en
pasadas
ediciones



#1

Programa
formativo
referencia en
España



98%

Máxima
satisfacción de
alumnos

Premios



Las tecnologías de los equipos participantes en la iniciativa serán evaluadas por un jurado externo experto que valorará el potencial innovador, sus ventajas competitivas, posible modelo de negocio asociado o el grado de desarrollo, entre otros factores.

El curso formativo y el asesoramiento del equipo organizador servirán de apoyo para preparar dicha evaluación.

Evaluación basada en:



Dossier descriptivo de la tecnología siguiendo el modelo ya definido de ficha comercial UPM (2 páginas)



Presentación oral ante un jurado experto del ámbito de la innovación, la tecnología y la inversión para destacar el potencial innovador y de negocio de la tecnología



Premios

La evaluación determinará un ranking de tecnologías por su valoración y se concederán los siguientes premios:

- Un premio de **5,000 euros** para la tecnología mejor valorada destinado al desarrollo y maduración de la misma con el objetivo de facilitar su posible comercialización.
- Tres premios de **1,000 euros** cada uno para las tres tecnologías mejor valoradas destinados a la realización de acciones promocionales de las mismas.





Foro Tecnológico UPM / Workshop UPM innovatech

Como ejemplo de acción de apoyo a la promoción y marketing, las 3 tecnologías mejor valoradas tendrán la oportunidad de participar en un evento/foro que organizará el CAIT-UPM en Diciembre 2016 relacionado con innovación, tecnología e inversión. En pasadas ediciones de este foro, cerca de 300 perfiles empresariales entraron en contacto con tecnologías e investigadores de la UPM.



¿Cómo participar?

1

Accede a la información de la convocatoria

Consulta las bases y resto de información en <http://www.upm.es/innovatech>

2

Completa un sencillo formulario web

A través de un enlace en la anterior página, podrás proponer tu tecnología - equipo investigador completando un breve formulario web de 6 campos ya definidos

3

Nos pondremos en contacto contigo

Te confirmaremos la recepción de tu propuesta y posteriormente, en su caso, la confirmación de tu participación en la iniciativa UPM innovatech 2T Challenge

Contacto

Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica CAIT – UPM
Campus de Montegancedo, UPM



www.upm.es/innovatech



innovacion.tecnologica@upm.es



91 336 46 93