



**CURSO ON-LINE**

**GUÍA PRÁCTICA PARA LA  
COMERCIALIZACIÓN DE  
RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN**

# CURSO ON-LINE GUÍA PRÁCTICA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

Fechas de celebración: del 13 de mayo al 17 de junio de 2015

25 horas

Fecha límite de inscripción: 11 de mayo

## PLAZAS LIMITADAS

Las Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación tienen como uno de sus propósitos fundacionales el convertir parte del nuevo conocimiento científico generado en sus instituciones, en resultados susceptibles de explotación. De esta manera, forman parte de la cadena de transformación de investigación excelente en innovación.

Dentro de este ámbito, **la comercialización de un resultado de investigación es una de las tareas centrales de cualquier oficina de transferencia**. A lo largo de este curso pretendemos dotar al alumnado de instrumentos que puedan servirle de soporte para la realización de esta tarea.

Para ello se combinará una parte teórica y una parte práctica. La primera estará compuesta con los textos correspondientes a cada unidad temática, así como material complementario relacionado con cada una de ellas. La parte práctica consistirá tanto en la realización de ciertos ejercicios y casos prácticos individuales, como en la participación en foros y la interacción con el resto de las personas asistentes.

## Objetivos generales

- Dotar al alumnado de conocimientos teóricos básicos relacionados con el **análisis de resultados de investigación maduros y listos para su comercialización**.
- Poner a disposición de los asistentes/as ciertas **herramientas y prácticas para la comercialización directa de tecnologías, la detección de potencial clientela y la valoración de tecnologías**.
- Potenciar la interacción entre los/as asistentes al curso, compartiendo preguntas, respuestas e inquietudes.

## Programa y contenidos

El proceso de comercialización de cualquier producto o servicio se basa en la respuesta a unos cuantos pronombres interrogativos. Como pretende ser un curso enfocado en la practicidad y usabilidad, nos centraremos en cuatro de ellos: ¿Qué? ¿Quién? ¿Cómo? y ¿Cuánto?. Con esa intención hemos dividido el temario en los siguientes módulos:

- **Módulo 1. ¿Cómo generar un producto o servicio a partir de nuestra tecnología?**

El objetivo del primer módulo será facilitar la detección e identificación del objeto de la comercialización. Para ello, se mostrará el proceso de detección de un resultado de investigación, así como su evaluación, donde nos centraremos en su estado de maduración y en sus potenciales aplicaciones.

- **Módulo 2. ¿Quién compra? Identificación de potenciales clientes**

Una vez definido el "producto" objeto de comercialización, será momento de identificar que entidades pueden estar interesadas en su uso y adquisición. Para ello se mostrarán técnicas vinculadas con la investigación de mercados, así como otras herramientas más propias de la vigilancia tecnológica. Todas ellas, encaminadas a la detección de potenciales entidades interesadas.

- **Módulo 3. ¿Cómo presentar nuestra tecnología? La oferta tecnológica**

Durante el presente módulo, se mostrarán ciertos conceptos relacionados con el marketing y las ventas para garantizar una presentación adecuada de nuestra tecnología. También prestaremos especial atención a las particularidades y diferencias existentes entre la comercialización de un producto "convencional" y la venta de "conocimiento/tecnología" salidos de la investigación.

- **Módulo 4. ¿Cuánto vale mi tecnología? Métodos para la aproximación a su valor.**

Una vez establecido qué es lo que vamos a comercializar, a quién se lo vamos a vender y cómo presentárselo, es el momento de reflexionar acerca del valor de lo que vendemos. Debemos ser conscientes, ya de antemano, que no existe una fórmula que nos devuelva ni el valor ni el precio exacto. Ahora bien, sí existen una serie de técnicas y métodos para aproximarnos al mismo. Mostraremos sus claves, sus puntos fuertes y débiles.

## Personal destinatario

El curso está dirigido a personal que trabaje en Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación, en el área de asesoramiento a la creación de empresas, a emprendedores y emprendedoras de proyectos tecnológicos de carácter innovador así como a todas aquellas personas que vean en el mismo una herramienta de ayuda para desarrollarse en su trabajo o negocio.

## Formadoras/es

**UN-EM.** Empresa creada por personas emprendedoras que ayudan a emprender generando valor a partir de las ideas. En los últimos dos años han participado en más de 10 proyectos de creación de spin-offs.

### Nuria Fernández Flores

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Su trayectoria profesional ha estado vinculada a la gestión de redes empresariales, la planificación estratégica y el diseño de nuevas herramientas y acciones dirigidas a la dinamización e innovación. Ha sido Gerenta de una Asociación empresarial y consultora para Organizaciones empresariales de diferentes ámbitos. Su experiencia laboral en la USC se orientó a la búsqueda de financiación y el diseño de herramientas de apoyo a la consolidación de proyectos emprendedores.

### Raquel Freire Roca

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, tras una primera etapa en la empresa privada, su trayectoria profesional se vinculó a la promoción y dinamización de proyectos emprendedores femeninos, apoyando su lanzamiento, desarrollo y consolidación empresarial. Ha formado parte de Woman Emprende, programa de la Universidad de Santiago de Compostela, centrándose en la detección y estímulo de ideas y proyectos creativos e innovadores, asesorando a emprendedoras de origen universitario.

### Marcos Paz Tarrío

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la USC, su trayectoria profesional ha estado siempre ligada al emprendimiento. En Uninova, Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de la USC, sus responsabilidades abarcaban el asesoramiento a personal investigador en todas las etapas de creación de EBTs. En

Compostela Monumental como responsable de la coordinación de proyectos colectivos de fomento de la competitividad empresarial de PYMES, reconocida con el Premio Nacional (Año 2006) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio por su carácter innovador. Desde la USC, participó en la concepción, diseño y desarrollo de Inberso, red internacional de inversores privados.

### Eloy López Grandal

Licenciado en Biología en la USC, durante más de 7 años ha desempeñado los puestos de Director de producción de una empresa acuícola pionera a nivel mundial y responsable de I+D. Ha participado en la coordinación del Programa Empresa Concepto de las tres Universidades Gallegas y el CSIC en Galicia para la creación de Spin – Offs, y en el Proyecto de las Unidades de Investigación Intensiva, cuyo objetivo era obtener una metodología propia para la aproximación de Grupos de Investigación al mercado.

## Matrícula

120 euros.

Para **formalizar** la matrícula se deberán seguir los siguientes **pasos**:

1. **Cumplimentar el [formulario de inscripción](#).**
2. **Cuando se confirme la inscripción** (será vía mail o telefónica), **no antes, ingresar en el plazo señalado, la cantidad a pagar (120 euros), en el número de cuenta que se indique.**
3. Inmediatamente formalizado el ingreso, se deberá enviar una **copia de la transferencia bancaria** realizada, por alguna de las vías que se recogen a continuación: escaneada a la dirección de correo electrónico [uniemprende@usc.es](mailto:uniemprende@usc.es), por fax al número 881 815 553 o en mano en el Programa Uniemprende, Edificio Emprendia s/n- 2ª planta; Campus Vida (Santiago de Compostela).
4. **Recibida la ficha de inscripción y el justificante de pago, se confirmará mediante correo electrónico o vía telefónica su matriculación en el seminario.**

## Inscripciones



Para inscribirte accede al [Formulario de inscripción](#)

## Más información

UNIEMPRENDE (USC)-Edificio Emprendia, Campus Vida; 15782-Santiago de Compostela

En la dirección de correo electrónico: [uniemprende@usc.es](mailto:uniemprende@usc.es)

En el teléfono: 900 100 981

En la web: [www.uniemprende.es](http://www.uniemprende.es)