



Temario
Programa de formación:
De investigadores a emprendedores tecnológicos

Módulo	Objetivo	Temas
1. Metodologías de identificación, evaluación y selección sistemática de proyectos de investigación con potencial de mercado a través de análisis de sus Technology Readiness Level TRL y CRL	<p>*Identificar los principales elementos teórico-conceptuales de la gestión de resultados de I+D+I.</p> <p>*Identificar las principales herramientas de análisis de madurez tecnológica: TRL, & CRL.</p> <p>*Analizar la madurez tecnológica y comercial de resultados de I+D+I.</p>	<p>Tema 1: Importancia de la CTI en el desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none">Aspectos conceptuales de CTIEcosistema de innovaciónFormas de colaboración <p>Tema 2: Proyectos de I+D+I</p> <ul style="list-style-type: none">Qué son proyectos de I+D+I y su relevancia.Conceptos clave relacionados con la gestión de resultados I+D+I en el marco de las universidades y su cooperación con la sociedad <p>Tema 3: Portafolio tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none">Definición de portafolios tecnológicos identificando el nivel de madurez tecnológica de los proyectos de IDI (TRL) <p>Tema 4: Potencial comercial de los resultados de I+D+I</p> <ul style="list-style-type: none"><i>Market pull technology</i>Análisis del potencial comercial de los resultados de I+D+i empleando herramientas como el CRL
2. Valorización y valuación tecnológica, del laboratorio al mercado	<p>*Identificar las principales los principales factores que determinan el valor de una tecnología</p> <p>*Conocer las principales técnicas para valorar tecnologías</p>	<p>Tema 1: Valorización de la tecnología</p> <ul style="list-style-type: none">Importancia de identificar el valor de una tecnología.El paquete tecnológicoEl valor de uso y el valor de cambio <p>Tema 2: Gestión de la propiedad intelectual</p> <ul style="list-style-type: none">Posicionamiento respecto al estado del arteEstrategias de protección de invenciones <p>Tema 3: Técnicas de valuación de tecnología (1)</p> <ul style="list-style-type: none">Método del costoMétodo del mercado <p>Tema 4: Técnicas de valuación de tecnología (2)</p> <ul style="list-style-type: none">Método del ingresoRegla del 25%



<p>3. Modelos de transferencia tecnológica</p>	<p>*Conocer los principios rectores del proceso de transferencia tecnológica.</p> <p>*Identificar los modelos de transferencia tecnológica aplicados en el ámbito de universidades, centros de desarrollo tecnológico.</p>	<p>Tema 1. Transferencia de tecnología.</p> <ul style="list-style-type: none">• El mercado de la tecnología• Vías de acceso a la tecnología• El proceso de Transferencia de Tecnología <p>Tema 2. Activos intangibles.</p> <ul style="list-style-type: none">• La importancia de la Propiedad Intelectual para la Transferencia Tecnológica• Identificación de activos intangibles• Explotación de activos intangibles <p>Tema 3. Formas de aprovechamiento del conocimiento y transferencia de tecnología</p> <ul style="list-style-type: none">• Publicaciones• Licenciamientos• Investigación y desarrollo colaborativo• Servicios tecnológicos• Educación continua• <i>Spin off y spin outs</i>• Intercambio de personal• Otros <p>Tema 4. Formalización de la Transferencia de tecnología</p> <ul style="list-style-type: none">• Aspectos fundamentales de los acuerdos de Transferencia de Tecnología• Negociaciones• Contratos
<p>4. Modelos de negocio de proyectos tecnológico</p>	<p>*Presentar al participante los distintos elementos para la estructuración modelos de negocios de base tecnológica.</p> <p>*Reconocer los elementos clave de negociación.</p>	<p>Tema 1. El concepto de modelo de negocio en emprendimientos tecnológicos</p> <ul style="list-style-type: none">• Definición• Elementos de un modelo de negocios• El modelo Canvas <p>Tema 2. La propuesta de valor en el modelo de negocio.</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificación del cliente y sus necesidades• Definición de la propuesta de valor de acuerdo con el tipo de cliente, su necesidad y el nivel de TRL <p>Tema 3. Tipos de modelos de negocio</p> <ul style="list-style-type: none">• El modelo de negocio de acuerdo con el TRL• Ejemplos de modelo de negocio por rol en la cadena de valor<ul style="list-style-type: none">○ Productor○ Comercializador○ Distribuidor final○ Licenciante○ Franquicia



		<ul style="list-style-type: none">○ Otros● Ejemplos de modelo de negocio por forma de comercializar<ul style="list-style-type: none">○ Economía colaborativa○ Tercerización○ Producto como servicio (Product as a Service)○ Crowdsourcing○ Suscripción○ Otros <p>Tema 4. Propiedad intelectual como activo clave en el desarrollo de negocios de base tecnológica</p>
5. Preparando mi proyecto para obtener financiamiento: Formulación de Proyectos de I+D+i.	Presentar al participante los distintos elementos para la estructuración y formulación de proyectos de I+D+i	<p>Tema 1. Estructura general de los proyectos de Desarrollo tecnológico, Innovación y Transferencia Tecnológica</p> <ul style="list-style-type: none">● Definición de responsabilidades● Justificación del proyecto● Análisis de factibilidad y pertinencia del proyecto● Plan detallado del proyecto (Matriz de Planificación, cronograma, estructura del equipo de trabajo, etc.)● Presupuesto● Control del programa de trabajo del proyecto.● Matriz de riesgos.● Protección de la propiedad de los resultados del proyecto.● Cierre del proyecto y evaluación de las responsabilidades en la ejecución.● Explotación de los resultados del proyecto.
6. Identificar fuentes de financiamiento a proyectos de I+D+i	Brindarle al participante los elementos para la identificación de fondos adecuados al proyecto y preparación de proyectos de I+D+i para fondos concursables.	<p>Tema 1. Fuentes de financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none">● Públicas● Privadas <p>Tema 2: Aspectos clave de una convocatoria</p> <ul style="list-style-type: none">● Marco conceptual del concurso.● Información general sobre las bases de los fondos concursables,● Información general sobre las herramientas de registro y aplicación● Análisis de cumplimiento de requisitos● Actividades financiables y no financiables● Documentación legal y complementaria a registrar● Criterios de Evaluación