

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
DE MADRID



CAMPUS
DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL



UPM_innovatech

2T

Challenge
2017

Premios a las tecnologías
innovadoras de la UPM

Con el apoyo de:



CAMPUS
DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL

Clarke, Modet & C^o
ESPAÑA



Red de
Inversores Privados
y Family Offices

CÁTEDRA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

UPM_innovatech 2T Challenge ' 2017

1 Objetivos

4 Curso de comercialización de tecnologías

2 ¿Quién puede participar?

5 Premios

3 ¿En qué consiste?

6 ¿Cómo participar?

1 Objetivos

Esta iniciativa pretende 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.

Está coordinado por UPM_innovatech, el Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM (Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica de la UPM).

-  Identificación e impacto de las tecnologías innovadoras UPM
-  Formación en comercialización de tecnologías
-  Claves para la comercialización y red de contactos
-  Reconocimiento a las tecnologías UPM de mayor potencial

2 ¿Quién puede participar?

Investigadores de la UPM (responsables de investigación y/o en formación) que estén o hayan estado involucrados en el desarrollo de la tecnología o resultado de I+D propuesto a la convocatoria.

Esta tecnología / resultado propuesto debe derivarse de la actividad investigadora del participante o equipo participante en la UPM.

3 ¿En qué consiste?

1. Presentación de propuestas de tecnologías UPM

Lanzamiento y promoción de la convocatoria.

Inscripción de propuestas de tecnologías UPM. Confirmación.

Plazo presentación de propuestas: **17 de julio 2017 (inclusive)**

2. Formación y asesoramiento

Curso formativo en comercialización de tecnologías.

Seguimiento y asesoramiento de equipos: definición de propuestas.

Septiembre – Octubre 2017

3. Evaluación y premios

Presentación de propuestas: dossier comercial *one-pager*+ presentación.

Evaluación por panel de expertos y distinción de premiados.

9 – noviembre – 2017 (pendiente de confirmación)

4. Marketing y difusión

Contenidos / promoción canales marketing UPM / red de contactos.

Participación en evento Workshop Innovación Tecnológica UPM.

30 – noviembre – 2017 (pendiente de confirmación)



4 Curso de Comercialización de Tecnologías

Descripción y planificación

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.

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

Duración: 45 horas

Fechas: 14-septiembre – 17-octubre 2017

Horario: 16h – 19h/20h

Lugar: ETSI Caminos, Canales y Puertos UPM, Madrid

* Curso de asistencia opcional, aunque recomendada. Asistencia obligatoria de 2 de las sesiones planificadas para poder optar a los premios

100% financiado para investigadores de la UPM participantes en el UPM_innovatech 2T Challenge ' 2017

SEPTIEMBRE 2017							
			Sesión 0. Introducción. ¿Cómo vender tu tecnología?	14 15			
18	Sesión 1. Propiedad industrial de la tecnología	19	Sesión 2. Taller de inteligencia tecnológica	20	Sesión 3. Marketing de tecnologías UPM	21	22
25	Sesión 4. Taller de comunicación comercial	26	Sesión 5. Desarrollo de cliente	27	Sesión 6. Valoración económica de tecnologías	28	29
OCTUBRE 2017							
2	Sesión 7. Venta de tecnología (I)	3	Sesión 8. Venta de tecnología (II) Negociación	4	Sesión 9. Comercialización: licencias y TT	5	6
9	Sesión 10. Presentaciones comerciales UPM	10		20		21	22

17 de octubre. Sesión práctica de presentación comercial de tecnologías

4 Curso de Comercialización de Tecnologías Programa

- 0** 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
- 1** Propiedad industrial de la tecnología

Opciones y modalidades de protección. Estrategia de propiedad industrial para la comercialización.

Duración: 3 horas / Profesor: Benjamín Martínez
- 2** Taller de inteligencia tecnológica

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

Duración: 4 horas / Profesor: Alberto Tejero
- 3** Marketing de tecnologías UPM

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

Duración: 3 horas / Profesor: Natalia Dévora
- 4** Taller de comunicación comercial

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

Duración: 4 horas / Profesor: Matt Boardman

- 5** Desarrollo de cliente

Descubrimiento de cliente y producto mínimo viable (MVP). Perfiles de clientes y propuesta de valor. Estrategia de marketing. Identificación de *early-adopters*.

Duración: 4 horas / Profesor: Néstor Guerra
- 6** Valoración económica de tecnologías

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

Duración: 4 horas / Profesor: Iván Martínez
- 7** Venta de tecnología

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

Duración: 6 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: 2 horas / Profesor: Arturo Caneda
- 9** Comercialización: licencias y transferencia de tecnología

Plan de comercialización UPM. Acuerdos de transferencia de tecnología público-privado. Tipos de contratos, condiciones, cláusulas.

Duración: 4 horas / Profesor: Arístides Senra
- 10** Presentaciones comerciales UPM

Comunicación y presentaciones eficaces. Técnicas y habilidades para presentar un proyecto de comercialización. Estructura de presentación.

Duración: 4 horas / Profesor: Arístides Senra

4 Curso de Comercialización de Tecnologías Profesores



Arístides Senra 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 (EIT). Ha participado en el lanzamiento de tres start-ups.

Sesión 0 & Sesión 9 & Sesión 10



Benjamín Martínez Licenciado en Administración y Dirección en Empresas y en Derecho con especialización de postgrado en economía de la propiedad industrial e intelectual. Es profesor de Teoría Económica de la Universidad Autónoma de España. Actualmente es Director de Marketing, Alianza y Comunicación a nivel corporativo de Clarke, Modet & Cº. Clarke, Modet & Cº es un grupo empresarial de propiedad industrial e intelectual en países de habla hispana y portuguesa. Presta asesoramiento en todos los campos de la propiedad industrial e intelectual, desde su creación o diseño hasta su explotación y defensa.

Sesión 1



Alberto Tejero Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA), Máster en Seguridad Informática (MSc) y Experto en Gestión y Organización de la Innovación Tecnológica por la UPM. Ha sido profesor asociado de ingeniería (2010-2015), especialista TIC-UPM, profesor coordinador UPM de la Escuela de Negocios CEPADE desde 2014 y profesor de vigilancia e inteligencia tecnológica del programa internacional "Master in ICT Innovation" del Instituto Europeo de Tecnología (EIT Digital). Desarrolla su actividad en la Unidad de Inteligencia Tecnológica del Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica-UPM. Es investigador del proyecto internacional IBM-UPM para la creación de servicios de inteligencia tecnológica para start-ups a través del sistema IBM Watson.

Sesión 2



Natalia Dévora 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 Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica de la Universidad Politécnica de Madrid. 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 & Coordinación



Matt Boardman Coach de comunicación, ha ayudado a más de 100 empresas a identificar su historia esencial y venderla a clientes a través de una presentación concisa y emocionante. Cree que, sea un pitch formal o sea una conversación casual, sólo tenemos una oportunidad de 2 a 5 minutos para convencer a un cliente o perderle. De Inglaterra, graduado en la Universidad de Cambridge, fue consultor de liderazgo en Deloitte durante 3 años donde gestionó una academia de liderazgo para el Gobierno del Reino Unido. Durante 2 años ha estado formando a profesionales sobre cómo hablar en público y comunicar de forma efectiva con orientación comercial, para clientes como el IE Business School, Google Campus, Amadeus, Sanitas y Banco Santander.

Sesión 4



Néstor Guerra Emprendedor, mentor y profesor con más de 10 años de experiencia en la innovación, desarrollo y gestión de negocios en sectores tecnológicos. Director de servicios en Agilent Technologies Spain (ex-Hewlett Packard) durante cuatro años y colaborador en proyectos de innovación a nivel europeo. CEO y cofundador de Intelligent Experience Consulting, empresa dedicada al desarrollo de soluciones software basadas en Cloud. Además, es profesor homologado por la Escuela de Organización Industrial EOI en diseño de modelos de negocio y lean startup en postgrados, masters y MBAs. Ingeniero de Telecomunicación y Executive MBA por la Escuela de Organización Industrial EOI.

Sesión 5



Iván Martínez Coordinador del Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías de la UPM, UPM_innovatech, de cuyo lanzamiento participa en el 2012. Este programa ha valorizado 120 tecnologías y ha colaborado al cierre de acuerdos de venta de tecnología a nivel nacional e internacional (2 M€ de ingresos por royalties desde 2012). Ha coordinado el lanzamiento de 6 programas formativos y de aceleración de tecnologías, tanto a nivel español como europeo. Participa en proyectos de innovación e inteligencia tecnológica con entidades del sector público y privado. 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 & Coordinación



Arturo Caneda Consultor principal y fundador de Caneda Schad Formación. Licenciado en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid y 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 & Sesión 8



Sofía Amechqar Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Propiedad Intelectual por la Universidad Carlos III de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional como especialista en propiedad intelectual e industrial en entidades de gestión colectiva de derechos y en agencia de patentes y marcas. Ha formado parte de los equipos de innovación y transferencia de tecnología en la consultora Madrid Research Institute (Knowledge Agents Alliance) y en la Fundación para el Fomento de la Investigación Sanitaria y Biomédica (Valencia). Actualmente trabaja en el Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica de la UPM, dentro del Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM, UPM_Innovatech.

Coordinación

4 Curso de Comercialización de Tecnologías Referencias

- ★ 200 asistentes en pasadas ediciones, 98% máxima satisfacción
- ★ Profesionales de entidades públicas y privadas ya han participado en nuestros programas formativos



- ★ Coordinamos programas formativos y de aceleración de tecnologías para el Instituto Europeo de Tecnología (EIT), la mayor iniciativa de impulso a la innovación de la Unión Europea



The EIT is a body of the European Union

★ ¿Qué opinan otros investigadores participantes?

- "El curso ha sido sin duda uno de los mejores que he recibido en mi trayectoria profesional". Roberto San Millán, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid
- "Definitivamente podría aplicar bastante de lo aprendido a la comercialización de los resultados de mi actividad laboral". Pablo Bermejo, Inst. Nacional de Investigación Agraria (INIA)
- "El curso cambió mi forma de presentar el conocimiento y tecnologías ante cualquier socio o cliente, enfatizando los aspectos que pueden atraer la atención de un potencial inversor. Los profesores son auténticos expertos no sólo en sus respectivas materias sino también en comunicación". Alberto de Santos, CeDInt – UPM

★ Investigadores participantes UPM_innovatech 2T Challenge ' 2016



[Enlace](#)

5 Premios

Las tecnologías de los equipos participantes 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.

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

La evaluación se basará en:

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

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

- Un premio de **10,000 euros** en metálico 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 en especie para las tres tecnologías mejor valoradas destinados a la realización de acciones promocionales de las mismas.



6 ¿Cómo participar?

- 1 **Presentación de propuestas de tecnologías UPM**
Consulta las bases y resto de información en el enlace:
<http://www.upm.es/innovatech>
- 2 **Completa un sencillo formulario web**
A través de un enlace de la anterior página o directamente en <https://www.upm.es/S2i/sols/innovatech-2017>, puedes proponer tu resultado de investigación completando un breve formulario web de 6 campos ya definidos. **Fecha límite: 17 de julio de 2017.**
- 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 ' 2017

Contacto

Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM, UPM_innovatech
Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica
Universidad Politécnica de Madrid



innovacion.tecnologica@upm.es



91 336 4693 / 9801



POLITÉCNICA
"Ingeniamos el futuro"

CAMPUS
DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL



CENTRO DE APOYO A LA
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA



UPM INNOVATIVE RESEARCH
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

ACTÚA UPM