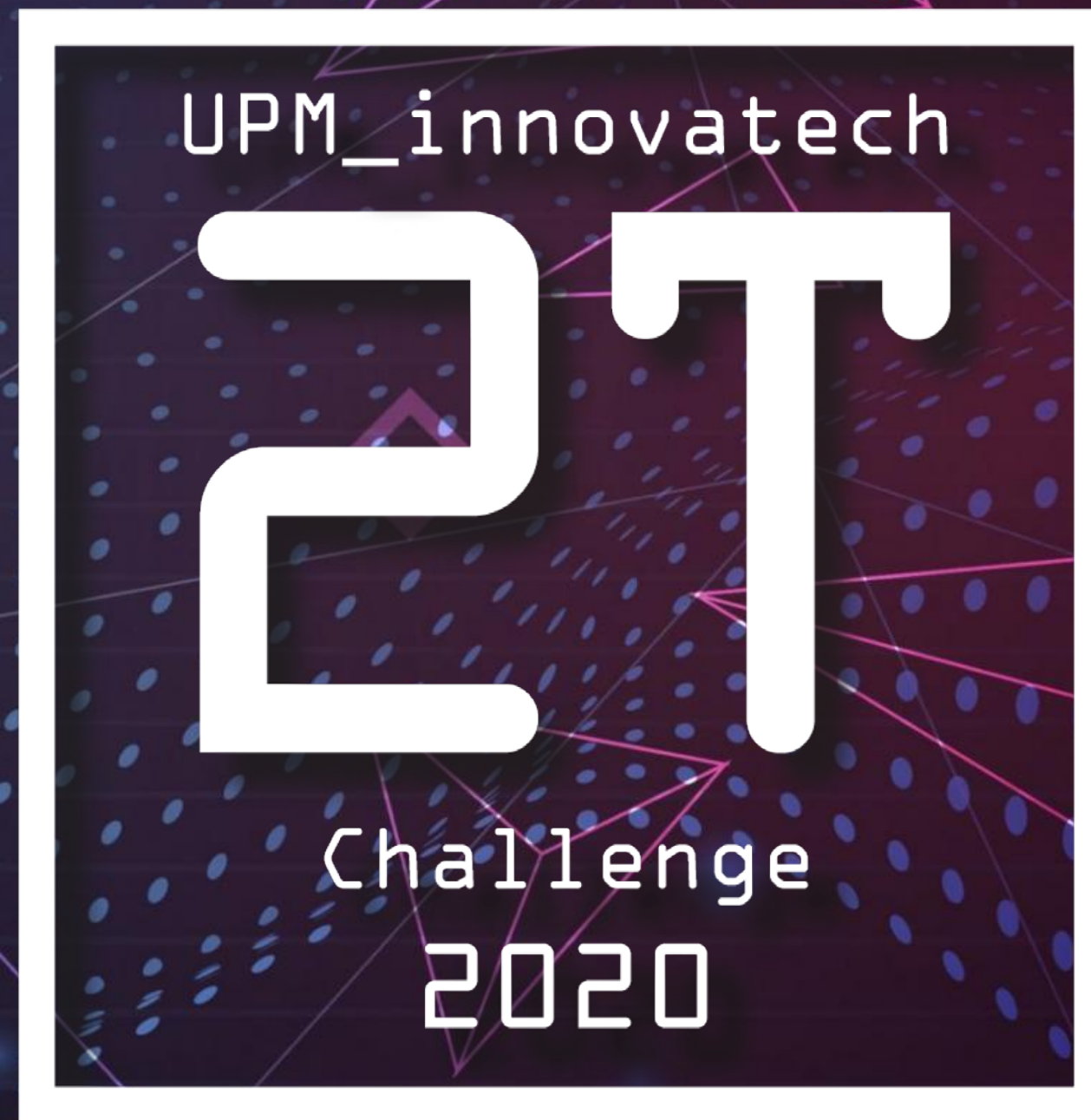


PREMIOS A LAS TECNOLOGÍAS MÁS INNOVADORAS DE LA UPM

Dossier informativo para
investigadores UPM



UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA
DE MADRID



actúaUPM

Colabora:



Red de
Inversores Privados
y Family Offices

2T

2020

UPM_innovatech 2T Challenge' 2020





- 1 Objetivos
- 2 ¿En qué consiste?
- 3 Curso de comercialización de tecnologías
- 4 Premios
- 5 WIT UPM_innovatech
- 6 ¿Cómo participar?

1 Objetivos

¿Qué es?

Esta iniciativa pretende aumentar la visibilidad y opciones de comercialización de las tecnologías, investigaciones y/o resultados desarrollados 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 el Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM, UPM_innovatech del Vicerrectorado de Investigación, Innovación y Doctorado 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

Objetivos

¿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.

2 ¿En qué consiste?

1. Presentación de propuestas de tecnologías UPM

Lanzamiento y promoción de la convocatoria.

Inscripción de propuestas de tecnologías UPM. Confirmación.

Fin del plazo de presentación de propuestas: **22 de septiembre 2020 (inclusive)**

2. Formación y asesoramiento

Curso formativo en comercialización de tecnologías.

Seguimiento y asesoramiento de equipos.

5 octubre – 28 octubre 2020

3. Evaluación y premios

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

Evaluación por panel de expertos y distinción de premiados.

Noviembre – 2020 (pendiente de confirmación)

4. WIT UPM_innovatech

Contenidos / promoción canales marketing UPM / red de contactos.

Participación en evento Workshop de Innovación Tecnológica UPM.

Noviembre – 2020 (pendiente de confirmación)





3 Curso de Comercialización de Tecnologías

Descripción y planificación

Como resultado de tu inscripción, podrás acceder al Curso de Comercialización de Tecnologías 2T Challenge exclusivo para investigadores UPM.

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 cuenta con la colaboración de



Duración: 27 horas
Fechas: 5 octubre – 21 octubre 2020
Horario: 16:30h – 19:30h
Formación on line

100% financiado para investigadores de la UPM participantes en UPM_innovatech 2T Challenge ' 2019

OCTUBRE 2020				
Sesión 0. 5 Introducción. ¿Cómo vender tu tecnología?	Sesión 1. 6 Propiedad industrial de la tecnología	Sesión 2. 7 Taller de inteligencia tecnológica	8	9
12	Sesión 3. 13 Desarrollo de cliente	Sesión 4. 14 Marketing de tecnologías UPM	15	16
Sesión 5. 19 Valoración económica de tecnologías	Sesión 6. 20 Comercialización: licencia y transf. de tecnología	Sesión 7. * 21 Encuentro con mentores.	22	23
26	27	Sesión 8. 28 Taller de presentación		
NOVIEMBRE 2020				
18				
JURADO				

3 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: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesor: Arístides Senra](#)
- 1** **Propiedad industrial de la tecnología**
Opciones y modalidades de protección. Estrategia de propiedad industrial para la comercialización.
[Duración: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesora: Esther Arias + OTRI UPM](#)
- 2** **Taller de inteligencia tecnológica**
Vigilancia, inteligencia y análisis de información. Fuentes de información. Información de mercado. Casos prácticos.
[Duración: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesor: Iván Martínez](#)
- 3** **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: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesor: Néstor Guerra](#)

- 4** **Marketing de tecnologías UPM**
Opciones y estrategias de marketing para tecnologías de la universidad. Canales e instrumentos de comunicación UPM. Ficha Tecnológica
[Duración: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesores: Arístides Senra](#)
- 5** **Valoración económica de tecnologías**
Valoración económica de tecnologías. Métodos. Determinación de contraprestaciones económicas por licencia/venta de tecnología.
[Duración: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesor: Eladio Crego](#)
- 6** **Comercialización: licencias y transferencia de tecnología**
Plan de comercialización UPM. Acuerdos de transferencia de tecnología público-privado. Tipos de contratos, condiciones, cláusulas.
[Duración: 3 horas \(16:30-19:30\) / Profesor: Arístides Senra](#)
- 7** **Encuentro con mentores**
Encuentros breves con mentores para recibir feed-back, que darán lugar a una mentorización de cuatro horas en días posteriores por parte de uno de esos mentores.
[Duración: 3 horas \(16:30-19:30\)](#)



3 Curso de Comercialización de Tecnologías

Profesores



Arístides Senra.

Director de Programas de Innovación y Emprendimiento 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 240 empresas y captado fondos de inversores por valor de 60 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 3 start-ups.



Esther Arias.

Especialista en innovación y propiedad intelectual, actualmente desempeña su labor en el CIEMAT. Durante su etapa anterior, ha desarrollado diversas funciones en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) como jefa del Servicio de Documentación, técnico de la Vocalía de Calidad y examinadora de patentes. Profesora asociada de la UPM desde hace más de 15 años, participa como docente en cursos de formación, doctorado y masters en instituciones públicas y privadas y como evaluadora de proyectos de investigación para el Ministerio de Economía y Competitividad. Licenciada en Ciencias Químicas y en Ciencias de la Documentación.



Eladio Crego.

Referente en el mundo de los emprendedores en Galicia. Al frente de EFT Consulting, consultoría con más de 15 años de experiencia con empresas tecnológicas. Trabaja en áreas de evaluación de proyectos, procesos de inversión y estructuración de iniciativas para instituciones públicas y privadas. Anteriormente, desarrolló funciones de gerente de inversiones en sociedades de capital riesgo, realizando más de 15 operaciones de inversión en empresas tecnológicas por +10M€. Es licenciado en Empresariales y MBA por la Escuela de Negocio de Caixanova.



Iván Martínez.

Coordinador de UPM_innovatech, Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías desde su lanzamiento en 2012, que ha valorizado 150 tecnologías y ha colaborado en el cierre de acuerdos de transferencia de tecnología a nivel nacional e internacional por importe de 2,5 M€ en royalties. Ha coordinado el lanzamiento de 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 Indra y Thales para clientes como Telefónica, Bankia o AENA. Es Ingeniero de Telecomunicación y MBA por la UPM.



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.



3 Curso de Comercialización de Tecnologías Referencias

- ★ 340 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 EIT, la mayor iniciativa de impulso a la innovación de la UE.



The EIT is a body of the European Union

★ ¿Qué opinan otros investigadores participantes?

- “La competición te proporciona las pautas fundamentales para poderte mover en un ambiente muy distinto al de los laboratorios. Nos ha ofrecido una buena perspectiva del marco en el que nos tendremos que desenvolver para **poner en el mercado nuestros proyectos.**” *Miguel Ángel Fernández*, Grupo de Investigación en Seguridad de Presas y Aliviaderos (SERPA) – UPM
- “En el Curso de Comercialización de Tecnologías se tratan muchos, pero sobre todo **aporta al investigador la visión que un inversor o empresa comercializadora va a tener de nuestra tecnología.** Comprenderlo es crucial para establecer diálogo y negociación”. *Sofía Melero-Tur*, doctora arquitecta en Construcción y Tecnología Arquitectónicas - UPM

★ Proyectos ganadores del UPM_innovatech 2T Challenge' 2019



[Proyecto Press On Epoxy](#)



[Proyecto Reloj de Sol](#)



[Proyecto Thin Space](#)

4 Premios

Las tecnologías de los equipos participantes serán evaluadas por un jurado externo que valorará entre otras cuestiones 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:



Dossier descriptivo de la tecnología siguiendo el modelo ya definido de ficha comercial UPM (tipo *one pager*).



Presentación oral o *pitch* 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 de la misma con el objetivo de facilitar su posible comercialización.



Tres premios de **1.000 euros en especie** cada uno para las tres tecnologías mejor valoradas, destinados a la realización de acciones promocionales de las mismas.

5 WIT UPM_innovatech

Como acción de valor para apoyar la visibilidad y generación de oportunidades de negocio basadas en tecnología UPM, el workshop internacional de tecnologías **WIT UPM_innovatech** se ha convertido en una cita anual imprescindible para profesionales del mundo de la innovación y la tecnología.

Los equipos investigadores que participen en esta iniciativa y sean reconocidos durante la misma tendrán la oportunidad de participar en el foro presentando su tecnología ante una audiencia de empresas referentes. Adicionalmente, el foro sirve de punto de encuentro entre universidad y empresa a través de breves reuniones de trabajo planificadas.

7 ediciones del WIT UPM_innovatech celebradas

+120 empresas asistentes (media de evento)

+ 30 encuentros investigadores – empresa (media de evento)

+ 60 investigadores UPM ponentes





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/fdin/index.jsp?alias=INNOVATECH-2020>, puedes proponer tu resultado de investigación completando un breve formulario web de 6 campos ya definidos.

Fecha límite: 22 de septiembre de 2020

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

Contacto

UPM_innovatech

Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías
Vicerrectorado de Innovación, Investigación y Doctorado
Universidad Politécnica de Madrid

✉ innovacion.tecnologica@upm.es

☎ 91 067 94 60 (ext. 79460)



UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA
DE MADRID



ACTÚAUPM

Colabora:



Red de
Inversores Privados
y Family Offices