

PROGRAMA

# KIM TALENT

FORMACIÓN EN  
EVALUACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN  
DE TECNOLOGÍAS

Santiago (Chile), 20 – 24 noviembre 2017



Aprenda a mejorar el retorno de sus inversiones en I+D

[INFÓRMESE AQUÍ](#)

## Objetivo

El programa KIM Talent le permitirá formarse en todos los aspectos de la transferencia de tecnología, desde un enfoque totalmente práctico.

## Público

Profesionales de la innovación y la transferencia de conocimiento de universidades, centros de investigación, empresas y administraciones públicas.

## Aprenda mientras trabaja con sus propias tecnologías

Desarrollará ejercicios prácticos en los que **trabjará con sus propias tecnologías** y conocerá **casos de éxito reales**.

Además, dispondrá de 2h de **mentoring presencial u on-line**.

## Formación orientada al mercado

Practicamos la innovación abierta (trasferencia de tecnología) entre la industria y los centros de investigación y tecnológicos desde 2007. Nuestra experiencia nos permite ofrecer una visión tecnológica de los procesos de adquisición y comercialización de tecnologías, incluso en fases tempranas.

En esta formación adquirirá **conocimientos prácticos** que le permitirán decidir las mejores **herramientas y rutas** de comercialización para sus tecnologías, además de acercarle las **técnicas de negociación** más adecuadas **para que sus tecnologías lleguen al mercado**.

## Contenidos (I)

### 1. Transferencia de tecnología: Valorización tecnológica (3 horas)

- Gestión del portfolio tecnológico de la entidad: ¿Dónde focalizar nuestro esfuerzo de ventas?
- Criterios de selección de tecnologías
- Screening de tecnologías
- Análisis de los resultados e indicadores
- Revisión de la información existente
- Localización: Mercado y propiedad intelectual
- Creación de un perfil tecnológico
- Utilización de herramientas y metodologías disponibles

### 2. Transferencia de tecnología: Valorización (3 horas)

- Technology scouting
- Objetivo de un proyecto de *technology scouting*
- Antes de comenzar: Expectativas, resultados e indicadores
- Gestión de la tecnología de vigilancia dentro de la empresa
- Responsabilidad / roles en *scouting*
- Gestión de recursos
- Definir *target*: socio, licenciatario, competencia
- Fuentes de información y búsqueda de contenido
- Análisis cuantitativa de los resultados: extrapolación de las tendencias
- Definición de perspectivas, contactos y metodologías de búsqueda
- Perspectivas
- Fuentes de información
- Análisis y presentación de resultados
- Creación de una red internacional
- Monitorización y gestión de contactos
- Estudio de casos

### 3. Transferencia de tecnología: comercialización y negociación (6 horas)

- Información necesaria para la estrategia de comercialización y creación de la ruta: la visión del vendedor y la del comprador
- Mecanismos de comercialización de tecnología: contrato de cesión, contrato de licencia, creación de empresa, asistencia técnica, alianza tecnológica
- Factores que deben ser considerados en la selección del modelo de transferencia
- Proceso de desarrollo de una estrategia comercial
- Adaptación de mecanismos de transferencia en una organización
- Diretrices y plan para la comercialización de portfolio de I+D
- Valorización de herramientas – *Technology Transfer Roadmap*
- Estudio de casos

\*\* Contacte con el proveedor para más información

¡Más de 600 profesionales en todo el mundo ya se han formado con el programa KIM Talent!

## Instructores



**ANTONI PAZ** 

Director del programa KIM Talent y especialista en el diseño de modelos de innovación abierta



**CARLOS ÁLVAREZ** 

Especialista en marketing y generación de estrategias comerciales



**ANDREA MARÍ** 

Especialista en innovación



**TERESA DEL CAMPO** 

Especialista en gestión, protección y defensa de la propiedad industrial



**VANESA RAMOS** 

Especialista en comercialización y negociación de contratos de transferencia

## Por qué KIM

En **Knowledge Innovation Market (KIM)**, ayudamos a empresas, centros de investigación, inversores y administraciones públicas a **mejorar el retorno de sus inversiones en I+D.**

Con sede en Barcelona, durante los últimos 5 años, hemos formado a cientos de profesionales en transferencia de tecnología.

KIM es el **Broker de la Agencia Espacial Europea (ESA)** para España, miembro de **ASTP-Proton**, Asociación de profesionales de transferencia tecnológica, **Redtransfer** y **Red OTRI** en España, y **partner** en proyectos europeos de capacitación tecnológica como **Progress TT** o **SUDOE**.

### Más información

## ¡Precio!

Programa completo

**2.400 € / alumno\*+ IVA**

\* Precio promocional hasta el 15 de octubre de 2017.

Precio fuera de promoción 3.800€

Gastos de desplazamiento y alojamiento no incluidos.

## Información e inscripciones



**Cínthia Ramos**

[cramos@kimglobal.com](mailto:cramos@kimglobal.com)

(+34) 93 266 71 38

## Contenidos (II)

### 4. Propiedad Intelectual orientada a la comercialización (12 horas)

- Estrategia de IP
  - Conocimiento como activo
  - Protección del conocimiento: derechos de propiedad intelectual (atención especial a patentes, secretos comerciales, marcas, diseños, derechos de autor)
  - Cómo identificar el conocimiento que vale la pena proteger
  - Cómo gestionar los derechos de IP que contribuyen al modelo de negocio de la empresa
  - Cómo explotar los derechos de IP para maximizar el ROI

### □ Valoración de activos intangibles

- ¿Por qué valorar?
- Estrategia de negocio:
  - » Gestión de portfolio de IP
  - » Valoración económica de modelos de negocio
  - » Control y eficiencia de I+D: inversión vs. Retorno económico.
- Visión empresarial:
  - » Compra-venta
  - » Alianza estratégica
  - » Creación de start-ups
  - » Joint ventures
  - » Franquicia
- Transferencia tecnológica:
  - » Valor de cesión y/o licencia
- ¿Cómo se valora?
  - » Valor estimado por el propietario
  - » Valor de mercado
  - » Valor razonable
  - » Valor fiscal
- Métodos de valoración económica de la tecnología / proceso.
- Valoración de patentes
- Valoración de marcas

### 5. Innovación abierta y creación de nuevas empresas. (8 horas + 6 horas de visitas comerciales)

- Situación de la competencia internacional
- Cómo maximizar resultados a través de innovación
- Herramientas de promoción internacional
- Modelos de financiación internacional (H2020)
- Cómo construir un modelo de negocio y explicarlo
- El modelo de negocio (Business Model Canvas)
- Casos de estudio en I+D
- *Workshop* de caso aplicado al diseño de nuevos negocios

