

Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D



– Fechas y horario

Miércoles, 9 de octubre. De 8:30 a 14:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

– Duración

6h.

– Plazas

30

– Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- que llevan a cabo o quieren comenzar a realizar actividades de explotación de I+D de forma sistematizada y planificada.
- particularmente relevante para personal investigador y de gestión de cualquier organización socia de Innobasque, que intervenga en cualquiera de los procesos relacionados con la preparación, adaptación tecnológica y venta comercial de proyectos de I+D+i a empresas privadas, pymes y grandes empresas.

* Máximo dos personas por organización.

Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D

Objetivos de aprendizaje

- Entender Productos y Ventajas Competitivas: Aprender a diferenciar entre productos innovadores y productos tradicionales. Descubrir cómo hacer que su innovación destaque en el mercado.
- Inversión y Financiación: Comprender por qué las empresas invierten en innovación y cómo atraer inversores o conseguir financiación para tu proyecto.
- Roles y Estrategias para el Éxito: Familiarizarse con las responsabilidades del Exploitation Manager y conocer estrategias efectivas para llevar los resultados de investigación al mercado.
- Evaluación y Planificación: Aprender métodos sencillos para evaluar si un proyecto es rentable y cómo hacer un plan de negocio sólido que lo acompañe.
- Marketing y Relaciones Comerciales: Desarrollar un plan de marketing efectivo y aprender a colaborar con socios y competidores para maximizar el éxito.

Formación impartida por



Javier Medina Antón

Socio-Director General Qi EUROPE.

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity, venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D

Contenido de la formación:

1.- La Innovación y la diferenciación de Productos

Características que diferencian a los productos innovadores de los tradicionales y cómo estas innovaciones pueden destacarse en el mercado.

2.- Financiación e Inversión en Proyectos Innovadores

Criterios y motivaciones de inversores y entidades financieras al invertir en innovación y explorar métodos efectivos para atraer financiamiento.

3.- Roles y Estrategias Clave para la Explotación de I+D

Roles críticos en el proceso de comercialización de innovaciones y aprender estrategias probadas para el éxito en el mercado.

- Investigadores y Desarrolladores: desarrollo de tecnologías emergentes y utilizar los hallazgos previos para impulsar nuevos proyectos de I+D+i.
- Gestor de Explotación (Exploitation Manager): estrategias para el uso óptimo de los resultados de I+D+i, incluyendo nuevas aplicaciones de investigación, licenciamiento y participación en la creación de normas.
- Especialistas en Propiedad Intelectual: Administrar los derechos de propiedad intelectual para proteger los resultados de I+D+i y facilitar su licenciamiento.
- Gerentes de Transferencia Tecnológica: adopción de tecnologías desarrolladas por la entidad en sectores industriales o comerciales.
- Expertos en Estandarización: influir o crear normas que integren las innovaciones desarrolladas.

Estrategias Clave para la Explotación de I+D+i

- Desarrollo Continuo y Retroalimentación para Nuevos Proyectos: utilizar conocimientos y tecnologías existentes como fundamentos para futuras investigaciones o desarrollos. Incluir mecanismos de retroalimentación para evaluar cómo los resultados anteriores pueden mejorar o inspirar nuevos proyectos.
- Licenciamiento y Comercialización de Tecnología: políticas para el licenciamiento de tecnología, determinando términos justos que beneficien tanto al creador como al licenciatarario. Promover activamente las tecnologías disponibles para licenciamiento a través de ferias de tecnología, redes de innovación, etc.
- Participación en Actividades de Estandarización: procesos de estandarización para asegurar que las innovaciones se conviertan en parte de las normas industriales. Estrategia para trabajar con organismos de estandarización y otras entidades para promover la adopción de nuevas tecnologías.
- Creación y Gestión de Alianzas Estratégicas: alianzas con otras empresas, universidades, y centros de investigación para explorar nuevas aplicaciones y mercados para los resultados de I+D+i. Utilizar estas colaboraciones para expandir el impacto y la utilidad de las investigaciones.
- Monitorización y Evaluación Constante: Establecer indicadores de rendimiento para medir la efectividad de las estrategias de explotación. Implementar un sistema de revisión periódica para ajustar las estrategias según los cambios en el entorno tecnológico y de mercado.

4. Evaluación de Proyectos y Planificación Estratégica: Evaluar la viabilidad económica y comercial de proyectos de I+D y desarrollar un plan de negocio integral.

Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D

5. Marketing y Gestión de Relaciones Comerciales en el Sector Innovador: Plan de marketing para innovaciones y aprender técnicas para la colaboración efectiva con socios y competidores.

El Plan de Explotación

- 1. Identificación de Resultados.** Descripción de los Resultados incluyendo productos, tecnologías, procesos y conocimientos generados. Diferencias entre producto tecnológico y producto de mercado. Distintas formas de explotación. Análisis del valor por TRL.
- 2. Análisis de Mercado:** Investigación sobre la demanda del mercado, análisis de la competencia, identificación de tendencias del sector y necesidades no satisfechas. Segmentación del Mercado: Definición de los segmentos de mercado objetivo para cada resultado. Aplicaciones de mercado.
- 3. Estrategia de Protección de la Propiedad Intelectual:** Identificación de IP (listado de las patentes, marcas, derechos de autor y otras formas de propiedad intelectual asociadas a los resultados). Plan para solicitar protección adicional, mantener la existente y gestionar los derechos de propiedad intelectual.
- 4. Estrategia de Comercialización:** Modelos de Negocio: Descripción de cómo se monetizarán los resultados (licenciamiento, venta directa, colaboración con empresas, spin-offs, etc.). Alianzas Estratégicas: Identificación de posibles socios industriales, académicos y comerciales y el papel que desempeñarán en la estrategia de comercialización.
- 5. Plan de Implementación:** Ruta hacia el Mercado: Cronograma detallado de las actividades clave para llevar los resultados al mercado, incluyendo hitos importantes. Recursos Necesarios: Estimación de los recursos financieros, humanos y tecnológicos requeridos para implementar el plan.
- 6. Estrategias de Financiación:** Fuentes de Financiación: Identificación de subvenciones, inversiones, financiación colectiva, créditos y otras fuentes de capital.
Plan de Requerimientos Financieros: Detalle de los costos asociados con la explotación de los resultados y cómo se cubrirán estos costos.
- 7. Medición del Impacto y KPIs Indicadores de Rendimiento:** Definición de indicadores clave de rendimiento para evaluar el éxito del plan de explotación. Sistema de Seguimiento y Evaluación: Métodos para monitorizar el progreso y ajustar la estrategia según sea necesario.
- 8. Gestión de Riesgos: Identificación de Riesgos:** Análisis de los posibles riesgos que podrían afectar la explotación de los resultados. Estrategias de Mitigación: Planes para minimizar o gestionar estos riesgos.
- 9. Plan de Comunicación: Estrategia de Comunicación:** Definición de cómo y a quién se comunicarán los avances y logros relacionados con los resultados de I+D+i. Herramientas y Canales: Selección de herramientas y canales para la comunicación efectiva con todas las partes interesadas.
- 10. Revisión y Ajuste Continuo: Evaluaciones Periódicas:** Planificación de revisiones regulares del plan de explotación para asegurar su relevancia y efectividad continuas.