

2ª ACCIÓN FORMATIVA

TÍTULO ACCIÓN FORMATIVA: Valorización y desarrollo de negocio para la comercialización de resultados de investigación

Acción:	Valorización y desarrollo de negocio para la comercialización de resultados de investigación	
Línea de Actuación:	Formación para la investigación. (Actuación enmarcada en el Plan de Transferencia de Conocimiento Universidad-Empresa TCUE 2018-2020)	
Objetivo:	<ul style="list-style-type: none"> • Transmitir al Personal Docente e Investigador los fundamentos básicos de la valorización y la transferencia de conocimiento en una universidad. • Delimitar y caracterizar las diferentes alternativas para la comercialización de resultados de investigación. • Analizar la creación de empresas basadas en resultados de investigación como alternativa viable y factible de transferencia de conocimiento. • Explorar diferentes fuentes de financiación que favorezcan la transferencia de conocimiento. • Estudiar y detectar aquellos aspectos claves que hacen que un resultado de investigación sea transferible. 	
Profesor:	Roberto Graña Escalante, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Vigo, Máster en Desarrollo Económico e Innovación por la Universidad de Santiago de Compostela y Máster en Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. Consultor con una amplia trayectoria en el campo de la gestión de la I+D+i y la transferencia de conocimiento en el ámbito universitario -universidades de Córdoba, Carlos III de Madrid, Valladolid y Santiago de Compostela- así como consultor y socio de la empresa de consultoría BluBusiness, ha participado en el diseño y puesta en marcha, siendo posteriormente su coordinador, del Programa Empresa-Concepto para la creación de Empresas de Base Tecnológica en las universidades gallegas y el CSIC. De igual modo fue formador y miembro de los grupos de trabajo de la Red OTRI de universidades.	
Responsable:	Sonia Garrote Fernández Unidad de Innovación Docente y Tutorial sgarrote@uemc.es	Beatriz Acero González Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación otri@uemc.es
Metodología	Taller presencial. Permite la formación presencial con trabajo de aprovechamiento (online) <ul style="list-style-type: none"> - Formación presencial: 8 horas divididas en 2 sesiones de 4 horas cada una. - Todos los participantes realizarán un ejercicio una vez terminado el taller que aplique la metodología impartida en la Sesión 2 y su validación en un escenario real, para evaluar el aprovechamiento del participante. Con seguimiento por parte del profesor online. 	
Duración:	8 h (8h presenciales + “trabajo de aprovechamiento”)	
Fecha:	Sesiones presenciales: <ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1: viernes 1 de febrero de 2019 • Sesión 2: martes 5 de febrero de 2019 Trabajo de aprovechamiento: <ul style="list-style-type: none"> • Entrega de tarea: martes 12 de febrero (hasta las 14:00h) 	
Horario:	Presencial de 9 a 13h	
Aula:	2106	

DESTINATARIOS

Personal Docente e Investigador / Personal de Administración y Servicios

INSCRIPCIÓN

La inscripción se realiza por vía electrónica en el siguiente enlace:

<https://unidt-form.uemc.es/comercializacion/>

Plazo tope para la inscripción: **30 de enero de 2019 hasta las 14:00**

Número máximo de plazas: 30

Si durante la inscripción se plantean dudas o problemas contacta con Sonia Garrote en sgarrote@uemc.es.

CONTENIDOS

SESIÓN 1 (Presencial)

Duración: 4 horas.

Descripción: Taller que recoge aquellas cuestiones básicas sobre transferencia de conocimiento, profundizando en las diferentes alternativas y analizando los pro y contras de cada una de ellas.

Objetivo: Transmitir a alumno conceptos básicos sobre valorización y transferencia de conocimiento.

Formato: Participativo. Se impartirán cuestiones conceptuales que serán debatidas con los participantes.

SESIÓN 2. (Presencial)

Duración: 4 horas.

Descripción: Taller eminentemente práctico para investigadores que persigue la aplicación de metodologías de desarrollo de negocio para la puesta en el mercado de capacidades y resultados de investigación surgidos en entornos universitarios.

Objetivo:

- Analizar la cadena de valor del sector e identificar la tipología de empresas a las cuales transferir el resultado de investigación.
- Conocer a la empresa y sus motivaciones para adquirir el resultado de investigación, así como su incorporación a sus procesos y productos.
- Descubrir las técnicas para interaccionar con las empresas y validar nuestras hipótesis sobre sus necesidades y las de sus clientes.

Formato: 90% práctico, donde el alumno podrá aplicar la metodología impartida en un modelo real basado en sus propios resultados de investigación.

TRABAJO (on-line)

Se facilitará toda la formación en soporte digital para poder ser aprovechada por los participantes y se realizará un ejercicio que aplique la metodología impartida en la Sesión 2 que y su validación en un escenario real, para evaluar el aprovechamiento del participante. Seguimiento por parte del profesor on-line.