



CURSO TÉCNICO

EXPLOTACIÓN DE RESULTADOS DE I+D PARA PERSONAL INVESTIGADOR

Del 1 al 31 de julio de 2025

Nivel: Intermedio

Duración: 21 horas lectivas

Modalidad: Curso técnico online

1. INTRODUCCIÓN

RedTransfer –la asociación de profesionales de Transferencia de Conocimiento y Gestión de la I+D– tiene entre sus objetivos contribuir a potenciar y facilitar la transferencia de los resultados de la actividad de I+D desde los centros públicos y privados a empresas y otros agentes. En la transferencia de conocimiento, el investigador –además de ser el protagonista en la generación del mismo– juega un papel clave en las diferentes etapas de su proceso de explotación, especialmente en las relacionadas con la valorización de los resultados de I+D, desde su adecuada protección y el análisis de las condiciones técnicas que permitirán su aplicación, hasta la puesta en marcha de acciones de comercialización.

Con el presente curso, RedTransfer busca complementar su oferta formativa actual –cuyos destinatarios principales son técnicos de la gestión de I+D y la transferencia de conocimiento– con una nueva línea de acciones formativas dirigidas a personal investigador en ámbitos que, como los citados, adquieren un peso cada vez mayor en su desarrollo profesional, tal y como se recoge en la Carta Europea del Investigador¹.

El curso se imparte en formato online, con dos recursos fundamentales, adaptados a los perfiles de sus destinatarios: los textos preparatorios y las sesiones en directo (streaming). Con los primeros se propone una primera aproximación a los distintos contenidos mediante el trabajo individual del participante. Con las segundas se busca el refuerzo de los conceptos clave, la resolución de casos prácticos y la atención a dudas concretas. Esta interacción entre formadores y participantes se reforzará con un foro de debate en el que compartir inquietudes y propuestas. Durante todo el curso los asistentes tendrán a su disposición los correos electrónicos de los formadores, a través de los que podrán canalizar sus consultas o peticiones.

2.

OBJETIVO GENERAL

El curso tiene como objetivo abordar las diferentes etapas y actividades ligadas al proceso que conduce a la explotación de una tecnología o resultado de I+D, facilitando al personal investigador que ha participado en su generación, herramientas y técnicas útiles con las que mejorar o reforzar su intervención en las mismas.

En otros términos, el curso pretende ayudar a orientar las actividades que un investigador o investigadora se plantea a la hora de canalizar el potencial de los resultados de su investigación, como son: ¿qué pasos seguir para avanzar en el desarrollo tecnológico de los resultados de mi investigación?, ¿cómo protegerlos adecuadamente?, ¿cuáles serían los mercados más atractivos?, ¿qué dificultades puedo encontrar para llegar al mercado?, ¿a quién le puede interesar mi resultado de I+D o tecnología?, o ¿cómo hacer que una empresa se interese en su explotación?

3.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al finalizar el curso, los asistentes serán capaces de:

- Entender el concepto de valorización aplicado al entorno de la investigación y las distintas fases y actividades del proceso de explotación de un resultado de I+D.
- Aprovechar la información publicada en patentes, desde la planificación inicial de un proyecto hasta la puesta en el mercado de un producto.
- Manejar herramientas y conocimiento para interpretar informes de patentabilidad, informes sobre el estado de la técnica o acciones oficiales de oficinas de patentes.
- Evaluar el grado de madurez de una tecnología y proponer las pruebas de concepto adecuadas para mejorar su potencial de explotación.
- Conocer diferentes fuentes de financiación para pruebas de concepto y manejar consejos útiles para el acceso a las mismas.
- Conocer y utilizar fuentes de información útiles para potenciar el impacto de un resultado de investigación, mediante la identificación de oportunidades, detección de tendencias de mercado, etc.
- Planificar la comercialización de un resultado de I+D a partir de los elementos fundamentales a tener en cuenta.
- Identificar socios y competidores para la correcta focalización del plan de valorización.
- Seleccionar los clientes e interlocutores adecuados para la acción comercial.
- Diseñar un pitch adaptado al cliente objetivo.

4. DESTINATARIOS

El curso está dirigido a personal investigador de todo tipo de entidades, tanto públicas como privadas, como universidades, centros de investigación sanitaria, centros tecnológicos y empresas.

Número de plazas

50

5. METODOLOGÍA

El curso combina los siguientes recursos didácticos de formación online:

- Textos preparatorios: contenidos de cada módulo para el trabajo individual del asistente previo a la sesión de streaming posterior.
- Sesiones de streaming: ponencias explicativa de los contenidos, que incluirán la resolución de casos prácticos, la atención de dudas y el debate entre los participantes. Serán grabadas y estarán disponibles en para su visionado durante la duración del curso.
- Casos prácticos: se combinarán casos diseñados para ser trabajados individualmente con carácter previo a las sesiones online, en las que se aportarán las soluciones, con otros para ser resueltos directamente durante dichas sesiones.
- Test multirespuesta: para repaso de los principales conceptos.
- E-mail para consultas: los participantes podrán trasladar consultas o comentarios a los ponentes del módulo a través de un correo electrónico disponible desde el Aula Virtual.
- Foro para el intercambio de opiniones y experiencias entre los participantes, incluidos los ponentes.

6. DURACIÓN

El curso se desarrollará del 1 al 31 de julio de 2025.

21 horas lectivas: 11 en streaming y 10 horas de formación asíncrona.

7. CERTIFICACIÓN

Los participantes recibirán un certificado de asistencia (descargable desde la plataforma virtual).

Certificado

REDTRANSFER

8.

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Módulo 1. El proceso de valorización de un resultado de I+D

Juan Antonio Muñoz Orellana

Trabajo individual: 2 horas
Streaming: 2 horas

- 1.1. Qué es la valorización: por qué y para qué.
- 1.2 Principales fases y actividades de un plan de valorización: protección, pruebas de concepto, vigilancia estratégica, análisis de barreras de entrada, valoración y comercialización.
- 1.3 Actores que intervienen en cada fase: equipo, servicios de apoyo, colaboradores externos, socios y mentores.
- 1.4 Captación de recursos.
- 1.5 Ejemplos reales de proyectos de valorización.

Módulo 2. Cómo abordar estrategias de IPR: claves y necesidades

Juan Martínez Armesto

Trabajo individual: 2 horas
Streaming: 2 horas

- 2.1. Modalidades de protección de resultados de I+D.
- 2.2 Recursos de información útil para proyectos: bases de datos de patentes.
- 2.3 Requisitos para proteger mediante patente: exclusiones y criterios de novedad/actividad inventiva.
- 2.4 Aspectos básicos de tramitación: cómo proceder en cada momento.

Módulo 3. Las pruebas de concepto, una herramienta para acercar los resultados de investigación al mercado

José Jato

Trabajo individual: 2 horas
Streaming: 2 horas

- 3.1. La Prueba de Concepto como herramienta de valorización de resultados de la investigación.
- 3.2. Pasos previos a la Prueba de Concepto: Identificación de los resultados y su potencial. Pre-screening de tecnologías.
- 3.3. Fases y beneficios de la Prueba de Concepto.
- 3.4. Consejos para la elaboración de propuestas.
- 3.5. Convocatorias públicas y privadas de Prueba de Concepto.

Módulo 4. La Vigilancia Estratégica como instrumento de valorización

Eloy López Grandal

Trabajo individual: 2 horas
Streaming: 2 horas

- 4.1. Conceptos clave de la Vigilancia Estratégica: qué es y como interviene en la actividad de investigación y transferencia.
- 4.2. Fuentes de información a tener en cuenta. Detección de oportunidades y amenazas.
- 4.3. Casos de uso sobre captación de información de distintas fuentes y toma de decisiones estratégicas.
- 4.4. Redes sociales y plataformas de Vigilancia.

Módulo 5. Comercialización y marketing de resultados de I+D

Nuria Fernández Flores

Trabajo individual: 2 horas
Streaming: 2 horas

- 5.1. Preparación para la comercialización.
 - 5.1.1. Información relevante para el mercado.
 - 5.1.2. Definición del conocimiento.
 - 5.1.3. Cómo valorar y cuantificar el valor que se aporta con nuestro resultado de investigación.
 - 5.1.4. Introducción a la valoración de intangibles.
- 5.2. Proceso de comercialización, aproximación a los diferentes perfiles de clientes.
 - 5.2.1. Identificación del interlocutor adecuado.
 - 5.2.1. Generación de una base de datos de contactos.
 - 5.2.1. Clasificación y priorización de personas a contactar.
- 5.3. Pitch a medida del público objetivo: cómo comunicar de forma eficiente.
- 5.4. Ejemplos prácticos de un proceso de comercialización.

Conferencia

PENDIENTE

Streaming: 1 hora

Título pendiente.

9. CAMPUS VIRTUAL

Acceso

<https://campus.redtransfer.org>

Los/las participantes en el curso, recibirán por correo electrónico el usuario y contraseña necesarios para acceder al Campus Virtual Redtransfer, 24 horas antes del comienzo del curso.



www.campus.redtransfer.org

10. CALENDARIO

MAYO 2025

30	1	2	3	4	5	6
	APERTURA			M1 Streaming		
	M1 texto			M2 TEXTO		
7	8	9	10	11	12	13
			M2 Streaming			
			M3 TEXTO			
14	15	16	17	18	19	20
		M3 Streaming				
		M4 TEXTO				
21	22	23	24	25	26	27
	M4 Streaming					
	M5 TEXTO					
28	29	30	31	1	2	3
M5 Steaming		Conferencia				CIERRE

texto – apertura de textos formativos en la plataforma online

streaming – sesión en streaming en el horario detallado

PROFESORADO	MÓDULOS	Horario STREAMING*
Juan Antonio Muñoz Orellana	<u>MÓDULO 1</u>	de 12:30 a 14:30 h.
Juan Martínez Armesto	<u>MÓDULO 2</u>	de 12:30 a 14:30 h.
José Jato	<u>MÓDULO 3</u>	de 12:30 a 14:30 h.
Eloy López Grandal	<u>MÓDULO 4</u>	de 12:30 a 14:30 h.
Nuria Fernández Flores	<u>MÓDULO 5</u>	de 12:30 a 14:30 h.
Pendiente	<u>CONFERENCIA</u>	de 13:00 a 14:00 h.

11. PROFESORADO

Juan Antonio Muñoz Orellana



Licenciado en Matemáticas y Diplomado en Estadística. Acreditado para ejercer como Agente Español de la Propiedad Industrial. Comenzó su carrera profesional en transferencia de conocimiento en 2003 cuando se incorporó a la OTRI de la Universidad de Granada donde es responsable de gestionar los derechos de propiedad industrial e intelectual asociados a la actividad investigadora, realizar tareas de valorización de I+D y negociación de acuerdos de transferencia. También tiene experiencia en gestión de proyectos, promoción tecnológica y apoyo a la creación de spin-offs.

Desde 2006 colabora habitualmente en el desarrollo de planes de formación para profesionales de transferencia de conocimiento e imparte conferencias, cursos y seminarios sobre propiedad industrial e intelectual, valorización y gestión del conocimiento. Actualmente imparte docencia sobre transferencia de conocimiento en varios grados, másteres y diplomas universitarios, y es el responsable de la Comisión Ejecutiva de RedTransfer para temas de formación.

Juan Martínez Armesto



Doctor en Química Industrial por la Universidad de Sevilla 1987. Examinador en la Oficina Europea de Patentes (Munich) entre 1988 y 1990. Desde 1991 hasta 2006, vinculado al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en tareas relacionadas con la protección y la transferencia de conocimiento y la gestión de centros. Entre 2006 y 2008 contratado por la Fundación Progreso y Salud para la puesta en marcha de la Oficina de Transferencia de Tecnología del Sistema Sanitario Público de Andalucía. Desde 2009, reincorporado al CSIC, hasta final de 2023 como Jefe de Servicio de Transferencia de Tecnología.

Ha sido presidente de RedTransfer (2018-2020), además de ser miembro de su ejecutiva desde 2013. En la actualidad forma parte del panel de evaluación de candidaturas RTTP (Registered Technology Transfer Professional) y participa en actividades formativas de universidades y organismos públicos de investigación.

Eloy López Grandal



Licenciado en Biología por la Universidad de Santiago de Compostela. Posgrado en Industria Farmacéutica y Biotecnológica (Universitat de Barcelona), Posgrado en Gestión Empresarial de la Innovación (Universidade de Coruña), Posgrado en Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva (Universidad Politécnica de Catalunya). Es socio promotor de UN-EM desde hace más de 12 años.

Ha trabajado en el Área de Transferencia, Valorización y Emprendimiento de la Universidad de Santiago de Compostela, donde desarrolló las tareas de Coordinador del Programa Empresa Concepto, programa de las tres Universidades Gallegas y el CSIC en Galicia para la creación de Spin – Off. También, dentro de esta institución desarrolló el Proyecto de las Unidades de Investigación Intensiva, cuyo objetivo era obtener una metodología propia para la aproximación de Grupos de Investigación de excelencia al mercado.

Ha participado directamente en la conceptualización y creación de más de 10 Spin – Off y en proyectos de valorización y comercialización de resultados de investigación de distintas universidades españolas y de América Latina. También ha desarrollado planificación estratégica en materia de transferencia para la Universidad de León, Universitat de les Illes Balears y Universitat Oberta de Catalunya.

Nuria Fernández Flores



Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, con una amplia experiencia en la gestión de redes empresariales y diseño de proyectos colaborativos. Ha sido Gerenta de una Asociación de Empresarios y consultora para Organizaciones Empresariales de diferentes ámbitos.

Ha trabajado en la OTRI de la Universidad de Santiago de Compostela en diferentes programas de emprendimiento para el desarrollo y consolidación de Spin-off: Empresa-Concepto, Uniban, Inberso.

Desde el 2012 es promotora de UN-EM trabajando con Universidades y Centros de Investigación de España y Latinoamérica en la valorización de resultados de investigación, la elaboración de modelos de negocio surgidos de resultados científicos de diferentes ámbitos como las ciencias sociales y humanidades, y la búsqueda de financiación para esos nuevos proyectos empresariales.

Participa habitualmente en cursos destinados a investigadores y personal OTRI para fomentar la transferencia de resultados de investigación y colabora como formadora en diferentes programas de emprendimiento como Argos o Explorer.

Jose Jato



Técnico de Transferencia de Conocimiento en la Universidade de Vigo. Es Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas y en Comunicación Audiovisual por la Universidade de Vigo, y máster en Dirección de Comunicación Empresarial e Institucional por la Universitat Autònoma de Barcelona. Inició su carrera en el ámbito de la comunicación y divulgación de la ciencia, tanto en la Unidad de Cultura Científica de la UVIGO como en el Campus de Excelencia Internacional – Campus do Mar. En 2017 se incorpora al Área de Valorización de la OTRI de la UVIGO desde donde, entre otras funciones, apoya la maduración de resultados de investigación en sus diferentes etapas, especialmente a través de la protección del conocimiento y el acompañamiento y gestión de los proyectos de Prueba de Concepto, tanto a nivel autonómico (IGNICIA) como a nivel nacional que se desarrollan en la institución. Está acreditado como profesional de transferencia (RTTP) a través de la Alianza internacional ATPP.

COORDINADOR

Constantino Martínez



Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. Realiza labores de investigación en diversos proyectos -Universidad Carlos III de Madrid y Parlamento Europeo- antes de dedicarse a la gestión de la I+D+i en el ámbito académico, en el que acumula más de 10 años de experiencia -Universidad Carlos III de Madrid y Universidad de Navarra-. Desde 2004 a 2013 dirige la secretaría técnica de RedOTRI-Universidades. Durante dos años ejerce de colaborador científico-técnico del Ministerio de Ciencia e Innovación en el diseño y gestión de programas de ayudas a OTRI. Actualmente es socio de GoodPoint Consulting.

12.

INSCRIPCIONES

Las inscripciones se realizarán a través del formulario web disponible en la página web de RedTransfer (www.redtransfer.org).

TARIFAS + 21% IVA	Precio
Inscripción General	295 €
Inscripción Reducida*	250 €
Inscripción Asociados RedTransfer	210 €

**Universidades, organismos públicos de investigación, centros de investigación sanitaria y centros tecnológicos.*

Fecha límite de Inscripción: 27 DE JUNIO

- El pago de la inscripción se realizará a través de la tienda on-line de RedTransfer o mediante transferencia a la cuenta **ES86 0049 1736 7222 1002 9252**, abierta en el Banco de Santander a nombre de la Asociación de Profesionales de Transferencia, Innovación y Gestión de la Investigación, RedTransfer. El justificante de la transferencia deberá enviarse a la dirección soporte@redtransfer.org.
- Se podrán cancelar inscripciones hasta el **27 de Junio** con devolución del 60% del precio de la inscripción (excepto gastos bancarios). El abandono del curso una vez iniciado no será causa de devolución.
- RedTransfer se reserva el derecho de cancelación del curso si no se alcanzara un número mínimo de inscripciones.