



CURSO

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE RESULTADOS DE I+D

7 de abril a 10 de mayo de 2026

Nivel: Intermedio

Modalidad: Online

Duración: 21 horas lectivas

Certificado: 8 puntos CE

1. INTRODUCCIÓN

La transferencia de tecnología y conocimiento desde los centros generadores de I+D hacia los actores encargados de llevar los resultados de dicha actividad al mercado -fundamentalmente empresas, pero también la administración y otros agentes sociales-, exige la actitud proactiva del personal técnico de gestión de la innovación, tanto a la hora de conectar los intereses y objetivos de ambos entornos como en la definición de una estrategia de marketing debidamente estructurada. La presente acción formativa aborda esta función comercial en el contexto del proceso de valorización llevado a cabo desde las unidades de apoyo en que estos profesionales operan, pertenecientes a universidades, centros de investigación sanitaria, centros tecnológicos, y otros organismos de investigación e innovación.

El presente curso online, se articula sobre dos recursos didácticos fundamentales: los textos formativos y las sesiones en directo (streaming). Con los primeros se propone una

primera aproximación a los distintos contenidos desde un enfoque reflexivo, facilitando al alumno adecuar a su agenda este trabajo individual. Con las segundas se busca el refuerzo de los conceptos clave, la resolución de casos prácticos y la atención por parte de los formadores de dudas concretas. Esta última labor de tutorización se refuerza con la asistencia personalizada del profesor vía e-mail. Las sesiones en streaming permiten asimismo crear un marco de interacción entre formadores y participantes, que se complementa con un foro, activo durante todo el curso, en el que compartir inquietudes.

Los aspectos metodológicos citados anteriormente se ajustan a los estándares marcados por la Association of Technology Transfer Professionals -ATTP-, de la que Redtransfer es miembro. El presente curso otorga 8 puntos CE (Continuing Education) computables para su acreditación internacional RTTP (Registered Technology Transfer Profesional).

Más información sobre el sello RTTP en:

<https://attp.info/rttp/>



2.

OBJETIVO GENERAL

El curso tiene como objetivo aportar técnicas y herramientas que permitan definir e implementar estrategias exitosas de marketing y comercialización de resultados I+D y tecnologías, adaptadas al ámbito en que los profesionales de transferencia desarrollan su actividad y cubriendo las diferentes etapas y tareas asociadas a esta función, como la estructuración de la oferta, el diseño de campañas de promoción, y la ejecución de prácticas eficientes de negociación.

3.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al finalizar el curso, los asistentes serán capaces de:

- Contextualizar la función comercial de un centro dentro del proceso de puesta en valor del conocimiento y resultados generados por su actividad de I+D.
- Elaborar ofertas de I+D adaptadas a objetivos de transferencia, vinculándolas a argumentos de venta sólidos y eficaces.
- Conocer y utilizar los diversos canales y herramientas de promoción de resultados de I+D y tecnologías.
- Manejar técnicas de búsqueda de información relevante para la identificación de empresas interesadas.
- Diseñar estrategias de aproximación a empresas para la transferencia de resultados de I+D.
- Adoptar pautas de negociación eficientes para diferentes objetivos de transferencia o puesta en valor del conocimiento generado.
- Conocer las diferentes etapas del proceso de negociación de una tecnología y las claves asociadas a cada una de ellas.

4.

DESTINATARIOS

El curso está especialmente dirigido a profesionales de la gestión de la I+D y la transferencia de conocimiento de universidades públicas y privadas, centros de investigación sanitaria, centros tecnológicos, empresas y otros organismos de I+D, tanto españoles como de otros sistemas nacionales de innovación. Para el correcto aprovechamiento del curso se recomienda una experiencia mínima de 2 años en actividades de transferencia de conocimiento y tecnologías.

Número de plazas	50
------------------	----

5.

METODOLOGÍA DIDÁCTICA

El curso combina los siguientes recursos didácticos de formación online:

- Textos formativos para trabajo individual (descargables)
- Test de progreso auto-evaluable para la superación de cada uno de los módulos.

- Casos prácticos
- Sesiones en streaming para el refuerzo de los contenidos clave, asistencia tutorial y la resolución de casos prácticos (sus grabaciones estarán accesibles para su visionado durante el curso).
- Foro para debate entre los participantes

6. DURACIÓN

El curso se desarrollará desde el 7 de abril al 10 de mayo de 2026.

Su duración total de 21 horas lectivas, 13 de formación asíncrona (trabajo individual) y 8 en streaming.

7. CERTIFICACIÓN

Los alumnos que superen el test de progreso de todos los módulos obtendrán un certificado de aprovechamiento (descargable desde el Campus Virtual de RedTransfer).

8. ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Módulo 1. Preparación de la oferta de I+D

Elena Carrió

INCLIVA

Trabajo individual: 3 horas

Streaming: 1,5 hora

- 1.1. La función comercial en centros generadores de conocimiento y tecnología.
- 1.2. Tipo de oferta: resultados, capacidades.
- 1.3. Elaboración de ofertas de tecnología: elementos, lenguaje y formatos.
- 1.4. Presentación de la oferta y argumento de venta.

Módulo 2. Canales de promoción para tecnologías innovadoras

José Manuel Pérez Arce

AMARBI *innovación*

Trabajo individual: 4 horas

Streaming: 2 horas

2.1. Marketing digital enfocado a la transferencia de tecnología.

2.2. Canales de promoción tecnológica.

2.3. eMarket places: EEN, Innoget, Ip marketplace, Patent Auction...

2.4. Open innovation como herramienta de promoción tecnológica.

2.5. Plataformas de Open innovation: fuentes de demandas, dónde colocar la oferta...

2.6. Recomendaciones finales.

Módulo 3. Claves para la identificación y contacto a empresas

Vicente Barberá

VIROMII

Trabajo individual: 4 horas

Streaming: 2 horas

3.1. Identificación de activos a transferir y perfiles de empresa.

3.2. Búsqueda de empresas para transferencia.

3.3. Búsqueda de información clave de la empresa y personas de toma de decisión dentro de las mismas.

3.4. Búsqueda de información de contacto de los leads y estrategias de aproximación.

Módulo 4. Estrategias de negociación de acuerdos para valorizar y transferir resultados de I+D

Ana Sanz Herrero

CSIC

Trabajo individual: 2 horas

Streaming: 1,5 horas

4.1. Objetivos durante la negociación de acuerdos para la transferencia y valorización de resultados.

4.2. Proceso y estrategias en la negociación de acuerdos

4.2.1. Cómo preparar el inicio de la negociación.

4.2.2. Cómo actuar durante la negociación.

4.2.3. Claves para un cierre de la negociación exitoso.

4.3 Principales aspectos a negociar en acuerdos de transferencia y valorización.

4.3.1. NDAs y MTAS.

4.3.2 Contratos I+D.

4.3.3 Acuerdos de licencia.

Masterclass

Alejandro Mira
FISABIO

Streaming: 1 hora

Del laboratorio al mercado: experiencias de un investigador.

9.

CALENDARIO

ABRIL - MAYO 2026

6	7	8	9	10	11	12
APERTURA						
<u>M1 texto</u>						
13	14	15	16	17	18	19
<u>M1 streaming</u>				<u>M2 streaming</u>		
<u>M2 texto</u>		<u>M3 texto</u>				
20	21	22	23	24	25	26
<u>M3 streaming</u>						
<u>M4 texto</u>						
27	28	29	30	1	2	3
<u>M4 streaming</u>						
4	5	6	7	8	9	10
<u>Masterclass</u>					CIERRE	
<u>Presentación</u>						

texto – apertura de textos formativos en la plataforma online
 streaming – sesión en directo en el horario detallado

PROFESORADO	MÓDULOS	Horario STREAMING
Elena Carrió	MÓDULO 1	13:00 a 14:30 horas
José Manuel Pérez Arce	MÓDULO 2	12:30 a 14:30 horas
Vicente Barberá	MÓDULO 3	12:30 a 14:30 horas
Ana Sanz	MÓDULO 4	12:30 a 14:30 horas
Alejandro Mira	MASTERCLASS	13:00 a 14:00 horas
Constan Martínez	PRESENTACIÓN REDTRANSFER	14:00 A 14:15 horas

10. CAMPUS VIRTUAL

Acceso

<https://campus.redtransfer.org>

Los alumnos matriculados 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.

11. FORMADORES

Elena Carrió



Responsable de la Unidad de Innovación y de la Oficina de Transferencia de Tecnología del Instituto de Investigación Sanitaria INCLIVA, con más de 20 años de experiencia en innovación y transferencia de conocimiento en los ámbitos sanitario y universitario. Especialista en valorización de resultados de I+D+i, gestión de patentes y licencias, y en el desarrollo de colaboración público-privada para la transferencia de tecnología en salud. Amplia experiencia en el liderazgo de proyectos competitivos, que ha permitido impulsar iniciativas estratégicas como la Unidad Científica de Innovación Empresarial, un Living Lab en salud y un Sandbox para la mejora de procesos asistenciales, así como la implantación de sistemas de gestión de la innovación. Miembro activo de RedTransfer, REGIC, ITEMAS y de la Comisión de Salud de Bioval, y coordinadora del Grupo de Emprendimiento y del Grupo de Best Practices: Regulación y Marcado de la Plataforma ITEMAS.

José Manuel Pérez Arce

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UPV/EHU), Diplomado en Administración de Empresas (Universidad Politécnica de Madrid), Diplomado en Comercio Exterior (Gobierno Vasco), Diplomado en Dirección de Ventas (Cámara de Comercio de Bilbao) y Diplomado en Dirección de Marketing y Comercial (Instituto de Directivos de Empresa, Madrid).

Actualmente Socio-Director de la consultora AMARBI innovación, SL que ha retomado, entre otras, las actividades de la extinta ABL Solutions Consulting, SL, dedicada también a la Valorización y Comercialización de los Resultados de la Generación de Conocimiento y de la firma RED NORTE DIGITAL, SL, centrada en la promoción de las telecomunicaciones. Previamente y durante cinco años fue el Director General de UNIVALUE VALORIZACIÓN, SL, empresa creada por el Grupo de universidades G-9, donde se valorizaron más de 250 Patentes, 70 de las cuales pasaron a la fase de comercialización para su transferencia.

Además, posee una trayectoria profesional internacional de más de 25 años en firmas siderometalúrgicas; fue Socio-Director de POLNAM Grupo, SL; Director General de la empresa anglo-holandesa CORUS LAYDE, SA; Apoderado y Director Comercial de la División de Productos Planos, en la firma ROS CASARES; Director Comercial, en la empresa ACEROS ORMAZABAL, SA; Director de Planificación Estratégica Corporativa, en la Corporación SIDENOR; y Director de la Unidad de Negocios Automoción, en la industrial de SIDENOR, empresa en la que desarrolló altas responsabilidades directivas

Vicente Barberá

Graduado en Biotecnología por la Universidad Politécnica de Valencia, con un MBA y especialización en creación de empresas y estrategias de propiedad industrial por la University of Gothenburg en Suecia. Vicente se especializa en ciencias de la salud, teniendo experiencia en la industria biomédica y farmacéutica. Actualmente, es co-fundador y co-director de Viromii, una empresa especializada en dar apoyo a la valorización y transferencia de tecnologías, donde trabaja con más de 40 instituciones de investigación públicas y privadas ayudándolas a llevar sus innovaciones al mercado.

Ana Sanz

Técnico senior de transferencia de conocimiento, coordinadora de CSIC CO-CREA, Oficina de Transferencia de Conocimiento, Vicepresidencia de Innovación y Transferencia, CSIC

Profesional senior en transferencia de conocimiento (RTTP), doctora ingeniera agrónoma, con amplia experiencia en el ámbito académico y en la industria biotecnológica, tanto en España (Bionostra) como en EE. UU (Active Motif). Durante los últimos 13 años se ha especializado en transferencia de tecnología y consultoría estratégica en el sector salud. Cuenta con amplia experiencia en el desarrollo de productos biotecnológicos, gestión de propiedad industrial, promoción tecnológica, impulso de colaboración público-privada y negociación de acuerdos. Desde 2020 trabaja en la Vicepresidencia de Innovación y Transferencia del CSIC, donde ha ocupado cargos de responsabilidad vinculados al impulso de terapias y vacunas COVID y al Hub de Innovación Abierta (Converge).

Alejandro Mira

Es licenciado en biología por la Universidad de Alicante y doctor en microbiología por la Universidad de Oxford, Reino Unido. Realizó estancias postdoctorales en EEUU y Suecia, donde se especializó en técnicas genómicas, de microchips y bioinformáticas aplicadas a patógenos bacterianos. Tras 9 años en el extranjero, regresó a España en el 2003 financiado mediante el programa Ramón y Cajal. En el año 2009 ganó el premio Jaime Ferrán de investigación en microbiología, que otorga la Sociedad Española de Microbiología, en el 2012 el Premio Biomedal por el primer metagenoma (estudio del ADN) de la placa dental humana a nivel mundial, en 2018 el Premio Nacional FIPSE de Innovación en Salud y en 2019 el Premio de Fomento de la Salud Oral del Consejo General de Dentistas. El Dr Mira ha publicado más de 200 artículos científicos en revistas indexadas y tiene un índice H de citaciones de 52. Es editor asociado de las revistas *Microbial Ecology* y *Frontiers in Microbiology*. Actualmente trabaja en la Fundación FISABIO de Valencia, donde dirige el Laboratorio del Microbioma Oral, y aplica técnicas moleculares al estudio del microbioma, a través de las cuales su equipo descubrió la bacteria *Streptococcus dentisani*. Dirige el proyecto de desarrollo para utilizar esta bacteria como probiótico contra la caries dental, que saldrá al mercado este 2026. Asimismo, es inventor de un test de diagnóstico de caries y otro de diagnóstico de cáncer de colon, además de varias patentes de prebióticos y probióticos orales, y del uso de nanopartículas inteligentes para el tratamiento endodóntico.

Actualmente investiga la relación entre las bacterias orales y la salud sistémica, como el riesgo cardiovascular, el cáncer de colon o la producción de compuestos anti-envejecimiento. Asimismo, está desarrollando un banco de saliva para el desarrollo de tests diagnósticos no invasivos.

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).

Fecha límite de Inscripción: 1 de abril

TARIFAS + 21% IVA	Inscripción General	350 €
	Inscripción Reducida*	310 €
	Inscripción Asociados RedTransfer	260€

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

- 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 1 de abril 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.