



# Curso de Comercialización de Tecnologías' 2017

40 horas | Junio 2017

Programa de formación de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM)

Coordinado por el Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM, UPM \_innovatech  
Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica  
Universidad Politécnica de Madrid



## Curso de Comercialización de Tecnologías' 2017

- |          |                         |          |                            |
|----------|-------------------------|----------|----------------------------|
| <b>1</b> | Descripción & Objetivos | <b>5</b> | Profesores & Coordinadores |
| <b>2</b> | ¿A quién va dirigido?   | <b>6</b> | Servicios                  |
| <b>3</b> | Programa                | <b>7</b> | Referencias                |
| <b>4</b> | Calendario              | <b>8</b> | Información & Contacto     |

# 1 Descripción & Objetivos

---

Este programa de formación expone de forma práctica las acciones y conocimientos necesarios para afrontar un proceso de comercialización de tecnologías desarrolladas en un entorno investigador y tecnológico. Está coordinado por el Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM, UPM\_innovatech, responsable de los procesos de transferencia de tecnología de la Universidad Politécnica de Madrid.

-  Desarrolla conocimientos y competencias
-  Analiza nuevas claves para la comercialización
-  Mejora tu visión de negocio
-  Amplia tu red de contactos
-  Adquiere reconocimiento formativo de la UPM

# 2 ¿A quién va dirigido?

---

- Investigadores de perfil tecnológico, senior o en formación
- Gestores de innovación de centros de I+D y tecnológicos
- Profesionales de unidades de transferencia de tecnología

# 3 Programa

- 1** Estrategias en I+D+i y transferencia de tecnología  
Estrategias institucionales e iniciativas en valorización y comercialización de tecnologías. Marcos de colaboración público-privado en I+D+i.  
Duración: 1 hora / Profesor: Gonzalo León
- 1** Oportunidad de negocio basado en tecnología  
Evaluación del potencial de negocio de tecnologías. Desarrollo de modelos de negocio basados en tecnología. Casos prácticos.  
Duración: 3 horas / Profesor: Arístides Senra
- 2** Propiedad industrial de la tecnología  
Opciones y modalidades de protección. Estrategia de propiedad industrial para la comercialización. Casos prácticos.  
Duración: 4 horas / Profesor: Esther Arias
- 3** Taller de inteligencia tecnológica  
Evaluación del potencial de negocio de tecnologías. Desarrollo de modelos de negocio basados en tecnología. Casos prácticos.  
Duración: 4 horas / Profesor: Alberto Tejero
- 4** Taller de comunicación y presentación comercial  
Técnicas y habilidades comerciales en presentación de proyectos. Comunicación oral y presentación eficaces.  
Duración: 4 horas / Profesor: Matt Boardman

- 5** Modelos de negocio basados en tecnología  
Desarrollo de planes de negocio. Start-up tecnológica como herramienta de comercialización. Claves y agentes implicados.  
Duración: 4 horas / Profesor: Arístides Senra
- 6** Desarrollo de cliente  
Descubrimiento de cliente y producto mínimo viable (MVP). Perfiles de clientes y propuesta de valor. Estrategia de marketing. Identificación de *early-adopters*  
Duración: 4 horas / Profesor: Néstor Guerra
- 7** Valoración económica de tecnologías  
Valoración económica de tecnologías. Métodos. Determinación de contraprestaciones económicas por licencia/venta de tecnología.  
Duración: 4 horas / Profesor: Gracia Rubio
- 8** Venta de tecnología  
Proceso de venta consultiva, plan de cuentas. Análisis de potenciales clientes. Seguimiento de clientes  
Duración: 4 horas / Profesor: Arturo Caneda
- 9** Opciones de inversión y negociación para start-up tecnológicas  
Fuentes de financiación, proceso de inversión, términos de la negociación y estructura de operaciones para una start-up tecnológica.  
Duración: 4 horas / Profesor: Judith Saladrigas
- 10** Ecosistemas de innovación y transferencia de tecnología  
Ecosistemas de innovación y emprendimiento. Licencias y transferencia de tecnología. Aspectos de negociación.  
Duración: 4 horas / Profesor: Arístides Senra

# 4 Calendario

Fechas: 5 – 16 de junio de 2017

Horario: 16h-20h

5 junio	6 junio	7 junio	8 junio	9 junio
Introducción. Estrategias en I+D+i y TT  Sesión 1. Oportunidad de negocio	Sesión 2.  Propiedad industrial de la tecnología	Sesión 3.  Taller de inteligencia tecnológica	Sesión 4.  Taller de comunicación y presentación comercial	Sesión 5.  Modelos de negocio basados en tecnología
12 junio	13 junio	14 junio	15 junio	16 junio
Sesión 6.  Desarrollo de cliente	Sesión 7.  Valoración económica de tecnologías	Sesión 8.  Venta de tecnología	Sesión 9.  Opciones de inversión y negociación para start-up tecnológicas	Sesión 10.  Ecosistemas de innovación y transferencia de tecnología



# 5 Profesores y coordinación



**Gonzalo León** Director del Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica (CAIT) de la UPM y Delegado del Rector para Partenariados de Innovación. Coordinador de Innovación y Emprendimiento en el nodo español de EIT Digital. Ha sido Subdirector General de Relaciones Internacionales de I+D y Vicesecretario General del Plan Nacional de I+D en el Ministerio de Educación y Cultura, así como Subdirector General de la Oficina de Ciencia y Tecnología de la Presidencia del Gobierno y Secretario General de Política Científica del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Ha sido Vicerrector de Investigación de la UPM (2004-2013). Es asesor en política internacional de la Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación del Ministerio de Economía y Competitividad. Ha sido presidente y miembro de diversos grupos de expertos de la UE y participa o ha participado en el patronato de diversos consejos de administración de empresas en nombre de la UPM o del Gobierno español.

**Coordinación & Sesión introducción**



**Arístides Senra** Director de Programas de Innovación y Creación de Empresas en la UPM. Ingeniero Industrial (2002) y MBA (2006) por la UPM, en 2004 realizó un internship sobre Marketing y Ventas en empresas tecnológicas en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). En el año 2004 cofundó la Competición de Creación de Empresas UPM, actúaupm, iniciativa que ha creado cerca de 200 empresas y captado fondos de inversores por valor de 47 millones de euros. Es profesor habitual de asignaturas de máster como estrategia, marketing y oportunidad de negocio y más recientemente es profesor de emprendimiento para el Instituto Europeo de Tecnología (EIT). Ha participado en el lanzamiento de tres start-ups.

**Sesión 1 & Sesión 5 & Sesión 10**



**Esther Arias** Trabaja en la Oficina Española de Patentes y Marcas desde 1989 donde ha desempeñado diversas tareas: Jefe de Servicio de Documentación, Técnico de la Vocalía de Calidad y examinador de patentes. Profesor asociado de la UPM desde hace más de 15 años, ha participado como docente en numerosos cursos de formación, doctorado y masters, tanto presenciales como a distancia, en instituciones públicas y privadas. Evaluador de proyectos de investigación del Ministerio de Economía y Competitividad (España). Colabora con diversos grupos de investigación del Consejo Superior de Investigaciones Científicas especializados en análisis de la innovación. Licenciada en Ciencias Químicas y en Ciencias de la Documentación.

**Sesión 2**



**Alberto Tejero** Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA), Máster en Seguridad Informática (MSc) y Experto en Gestión y Organización de la Innovación Tecnológica por la UPM. Ha sido profesor asociado de ingeniería (2010-2015), especialista TIC-UPM, profesor coordinador UPM de la Escuela de Negocios CEPADE desde 2014 y profesor de vigilancia e inteligencia tecnológica del programa internacional "Master in ICT Innovation" del Instituto Europeo de Tecnología (EIT Digital). Desarrolla su actividad en la Unidad de Inteligencia Tecnológica del Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica-UPM. Es investigador del proyecto internacional IBM-UPM para la creación de servicios de inteligencia tecnológica para start-ups a través del sistema IBM Watson.

**Sesión 3**



**Matt Boardman** Coach de comunicación, ha ayudado a más de 100 empresas a identificar su historia esencial y venderla a clientes a través de una presentación concisa y emocionante. Cree que, sea un pitch formal o sea una conversación casual, sólo tenemos una oportunidad de 2 a 5 minutos para convencer a un cliente o perderle. De Inglaterra, graduado en la Universidad de Cambridge, fue consultor de liderazgo en Deloitte durante 3 años donde gestionó una academia de liderazgo para el Gobierno del Reino Unido. Durante 2 años ha estado formando a profesionales sobre cómo hablar en público y comunicar de forma efectiva con orientación comercial, para clientes como el IE Business School, Google Campus, Amadeus, Sanitas y Banco Santander.

**Sesión 4**



**Néstor Guerra** Emprendedor, mentor y profesor con más de 10 años de experiencia en la innovación, desarrollo y gestión de negocios en sectores tecnológicos. Director de servicios en Agilent Technologies Spain (ex-Hewlett Packard) durante cuatro años y colaborador en proyectos de innovación a nivel europeo. CEO y cofundador de Intelligent Experience Consulting, empresa dedicada al desarrollo de soluciones software basadas en Cloud. Además, es profesor homologado por la Escuela de Organización Industrial EOI en diseño de modelos de negocio y lean startup en postgrados, masters y MBAs. Ingeniero de Telecomunicación y Executive MBA por la Escuela de Organización Industrial EOI.

Sesión 6



**Arturo Caneda** Consultor principal y fundador de Caneda Schad Formación. Licenciado en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid y Diplomado en metodología de formación experiencial y telecomunicaciones. Profesor de escuelas de negocio, como ESIC Marketing & Business School o ESCP – Cámara de Comercio de Paris. También es profesor de la Global Sales School de IBM (Reino Unido), escuela de ventas orientada a la comercialización de servicios tecnológicos de la empresa a nivel mundial. Tras trabajar en diferentes puestos directivos de empresas de telecomunicaciones, ha orientado su carrera durante 25 años a la formación y consultoría, siendo experto en coaching, marketing, ventas y comunicación.

Sesión 7



**Gracia Rubio** Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales (UAM). Desde 2007 es profesora del departamento de Economía Financiera y Contabilidad III de la Universidad Complutense de Madrid. A lo largo de su vida profesional ha trabajado en empresas como Gámez Auditores, RUMAR SA, Liceo Versalles S.L, Ernst & Young, E-Valora Financial Services o valoraciones VALFIN. En sus últimos trabajos de consultoría ha llevado a cabo diferentes procesos de valoración y asesoramiento en operaciones corporativas, en sectores diversos. Destacan colaboraciones con Banca de inversión como Najety Capital Riego o Bankia, así como trabajos para grupos empresariales como Lacoste-España. Actualmente actúa como perito de parte para Arriaga Asociados en valoraciones económicas de demandas de consumidores contra abusos bancarios.

Sesión 8



**Judith Saladrigas** Licenciada en Derecho por la Universidad CEU San Pablo, de Barcelona. Diplomada de Estudios Avanzados (DEA) en Derecho Mercantil por la Universidad de Barcelona. Ha desarrollado actividad docente e investigadora en el Departamento de Derecho Mercantil de la Universidad CEU San Pablo de Barcelona y en la Universitat Internacional de Catalunya. Ha llevado a cabo al ejercicio de la abogacía en diversos despachos, siendo en la actualidad Abogada Asociada del Área de Innovación de ROSAUD COSTAS DURÁN SLP (inversión en ciencia y tecnología, procesos de transferencia, empresas de base tecnológica). Además tiene formación especializada en procesos de transferencia de conocimiento, capital riesgo, societario y contractual.

Sesión 9

## Coordinación



**Iván Martínez** Ingeniero de Telecomunicación y MBA por la UPM. Coordinador del Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías de la UPM, UPM\_innovatech, de cuyo lanzamiento participa en el 2012. Participa en proyectos de innovación e inteligencia tecnológica con entidades del sector público y privado. Trabajó en consultoría tecnológica en empresas como Indra o Thales para clientes como Telefónica, Bankia o AENA.



**Natalia Dévora** Licenciada en Ciencias Químicas por la ULL y Master of Science in Management of Technology (University of Texas at San Antonio, USA). Realiza actualmente el doctorado en Economía y Gestión de la Innovación y trabaja en UPM\_innovatech. Su trayectoria profesional ha estado ligada a la comercialización de tecnologías y fomento del emprendimiento en varias universidades y entidades públicas.



**Sofía Amechqar** Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Propiedad Intelectual por la Universidad Carlos III de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional como especialista en propiedad intelectual e industrial en entidades de gestión colectiva de derechos y en agencia de patentes y marcas. Actualmente trabaja para UPM\_Innovatech.



## 6 Servicios

---



Acceso presencial a las sesiones formativas



Acceso a los materiales formativos



Acceso a plataforma on-line educativa



Certificado acreditativo de formación de la UPM

# 7 Referencias

- Universidad Politécnica de Madrid, mayor universidad tecnológica de España y líder en innovación y transferencia de conocimiento
- 200 asistentes en pasadas ediciones
- 98% máxima satisfacción de alumnos

*"El curso ha sido sin duda uno de los mejores que he recibido en mi trayectoria profesional".*  
Roberto San Millán, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

*"El curso de comercialización de tecnologías de la UPM superó mis expectativas con creces".*  
Francisco García, AOSS.iO Global

*"Definitivamente podría aplicar bastante de lo aprendido a la comercialización de los resultados de mi actividad laboral".* Pablo Bermejo, Inst. Nacional de Investigación Agraria (INIA)

*"La experiencia ha sido muy positiva. Hemos aprendido a ponernos en la piel de un cliente: qué es lo que necesita y cómo poder encontrar una solución para él".* M<sup>a</sup> Jesús Pioz, Gestor de Innovación CTB- UPM

*"El curso cambió mi forma de presentar el conocimiento y tecnologías ante cualquier socio o cliente, enfatizando los aspectos que pueden atraer la atención de un potencial inversor. Los profesores son auténticos expertos no sólo en sus respectivas materias sino también en comunicación".* Alberto de Santos, CeDInt – UPM

★ Profesionales de entidades públicas y privadas ya han confiado en nuestros programas formativos



★ Coordinamos y participamos en programas formativos y de aceleración de tecnologías para el Instituto Europeo de Tecnología (EIT), la mayor red e iniciativa de impulso a la innovación y el emprendimiento promovida por la Unión Europea



 The EIT is a body of the European Union

## 8 Información & Contacto

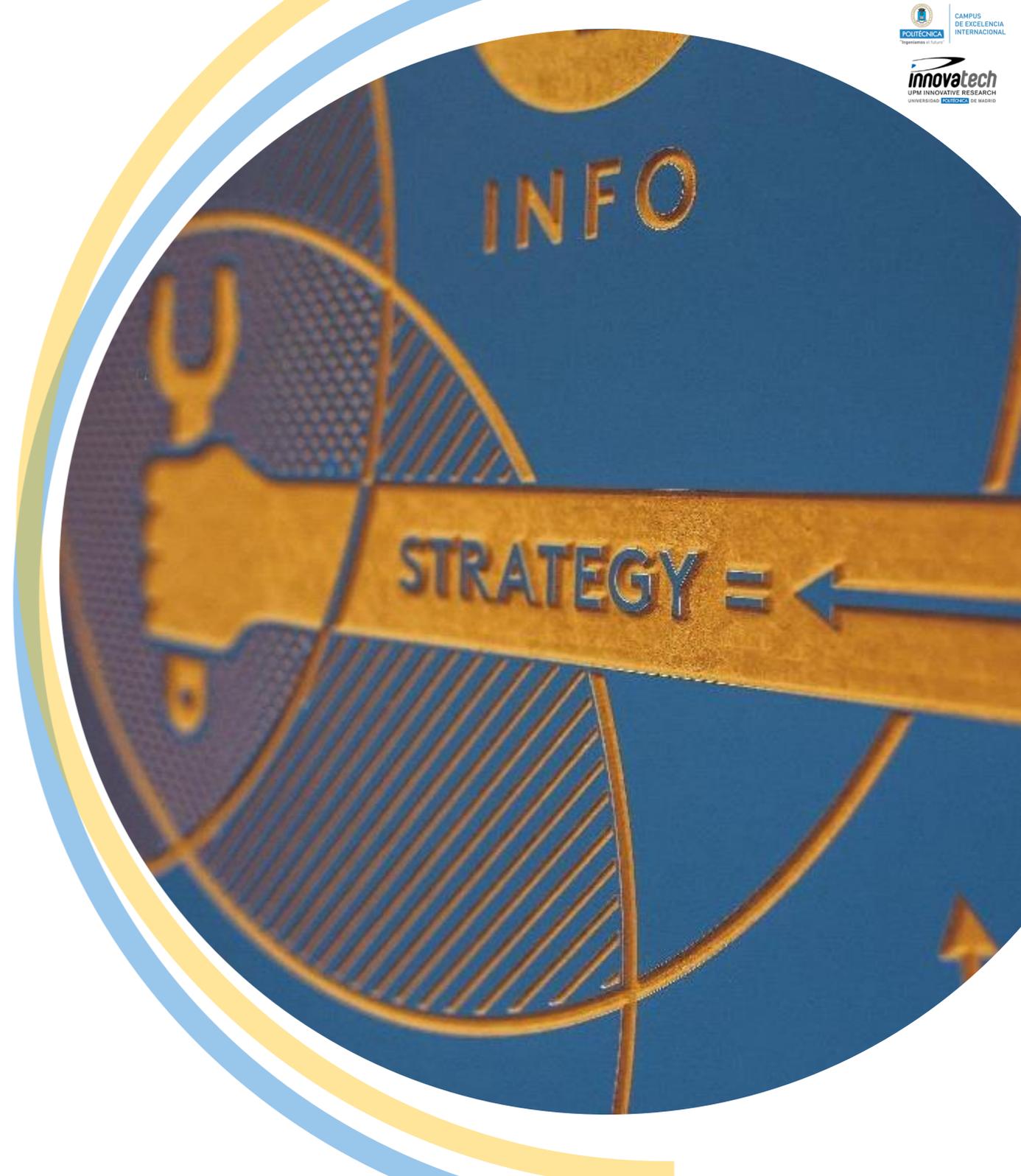
- 1 Reserva tu plaza por e-mail: [innovacion.tecnologica@upm.es](mailto:innovacion.tecnologica@upm.es)  
Plazas limitadas. Se considerará orden de inscripción.  
Número mínimo de asistentes al curso necesario para su realización.
- 2 Nos pondremos en contacto contigo para formalizar en su caso tu participación y comentarte los siguientes pasos
- 3 El asistente deberá abonar la matrícula del curso  
**Precio de matrícula**  
500 euros (hasta el 5 de mayo)  
650 euros (*a partir del 6 de mayo*)
- 4 Tu asistencia quedará confirmada tras la recepción del pago

### Lugar de formación

ETSI Caminos, Canales y Puertos – Universidad Politécnica de Madrid  
Ciudad Universitaria, Madrid (España) [Enlace](#)

### Fechas y horario

5 – 16 junio 2017, 16h – 20h



# Contacto

Programa de Innovación y Comercialización de Tecnologías UPM, UPM\_innovatech  
Centro de Apoyo a la Innovación Tecnológica  
Universidad Politécnica de Madrid



[innovacion.tecnologica@upm.es](mailto:innovacion.tecnologica@upm.es)



+ 34 91 336 9801 / 4693



POLITÉCNICA

"Ingeniamos el futuro"

CAMPUS  
DE EXCELENCIA  
INTERNACIONAL



CENTRO DE APOYO A LA  
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA



UPM INNOVATIVE RESEARCH  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

ACTÚAUPM