



IMPULSANDO NUEVOS AVANCES TECNOLÓGICOS

HUB de innovación



Xacobeo 2021
Galicia

**FUNDACIÓN PRIVADA SIN ÁNIMO DE LUCRO
CON MÁS DE 35 AÑOS DE EXPERIENCIA
EN EL CAMPO DE LA INNOVACIÓN Y DE LA
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍAS
OFICINA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS DE
INVESTIGACIÓN RECONOCIDA POR EL MINISTERIO DE
EDUCACIÓN Y CIENCIA.**

ÍNDICE

3	HUB de Innovación
4-6	i-Achieve
7-9	i-Boost
10-12	i-Match
13-15	i-Track

Impulsando nuevos avances tecnológicos

Departamento de Innovación - iHUB

Tiene como **misión** favorecer el dinamismo en el tejido productivo gallego, actuando como un HUB o canalizador de tecnologías a nivel nacional e internacional, impulsando la **innovación y transferencia de tecnologías**.



The background image is a composite. The top half shows a person climbing a dark, craggy rock face under a bright, overcast sky. The person is wearing a yellow helmet and a backpack, and is secured by a rope. The bottom half of the image is a close-up of a hand holding a bright yellow fabric strap, which is part of a climbing system. A multi-colored rope (green, blue, and red) is also visible, attached to a metal carabiner and another rope. The overall scene is one of outdoor adventure and technical climbing.

i-Achieve

Evaluación y viabilidad tecnológica



i-Achieve

¿Llegaré a obtener los **beneficios esperados**?

¿En qué me baso para tomar **decisiones estratégicas**?

¿Cuáles son las **ventajas competitivas y potenciales aplicaciones** de mi tecnología?

¿Qué **posibilidades de protección** existen para mi tecnología?

¿Qué vías de **obtención de financiación** existen?

Obtener una evaluación preliminar en el campo de la **innovación tecnológica** que permita conocer el **potencial tecnológico** y la propuesta de valor del proyecto; que conduzca al conocimiento de si realmente el proyecto aportará los beneficios esperados, utilizando esta información como una herramienta necesaria para la orientación de **decisiones estratégicas**.

i-Achieve

Estado de desarrollo

Análisis y determinación de **TRL**. Complejidad del proyecto y estimación del tiempo necesario para **llegar al mercado**.

Evaluación PI

Estudio de las posibilidades de protección. Fortaleza de la protección, novedad y actividad inventiva de la tecnología.

Potencial comercial

Ventajas competitivas. Exploración de **potenciales aplicaciones**. Análisis del entorno competitivo y detección de los principales actores.

Vías de financiación

Estudio de las distintas posibilidades de obtención de financiación. Análisis ad hoc de **convocatorias de financiación**.



A close-up, low-angle shot of a person's foot wearing a bright orange sneaker with white soles, standing on a blue industrial staircase. The staircase has a textured metal surface and blue railings. The background is slightly blurred, showing more of the staircase and a chain-link fence. A white semi-transparent banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'i-Boost' and 'Asesoramiento en la estrategia tecnológica'.

i-Boost

Asesoramiento en la estrategia tecnológica



i-Boost

¿Qué **estrategia de protección** debo desarrollar?

¿Cuál es la mejor vía de **explotación comercial** para mi tecnología?

¿Cuáles son mis **principales competidores**?

¿Qué información necesito para establecer una **estrategia definida**?

Llevar a cabo el **desarrollo del plan estratégico**, así como el **estudio en profundidad de la tecnología** y el análisis de **su potencial** en los diferentes campos de aplicación. Definir **el plan de explotación comercial** dependiendo del potencial comercial.

i-Boost

Estrategia de protección PI

Desarrollo del **plan** para la **estrategia de protección**. Búsqueda del momento adecuado para proteger la tecnología. Estudio e investigación de la libertad de explotación comercial (**Freedom to Operate**).

Plan de explotación comercial

Comparación de los **posibles caminos de explotación comercial** de la tecnología. Recomendaciones en la decisión de la vía de explotación comercial a llevar a cabo. Valoración de activos. **Preparación de material promocional** de la tecnología.

Análisis de mercado y viabilidad comercial

Estudio de **posibles campos de aplicación** y definición de mercados de interés. Valoración de la **viabilidad comercial** y facilidad de implementación. Caracterización de mercados objetivo. Primera búsqueda de posibles socios dentro de los mercados objetivo.



A low-angle, wide shot of a modern office interior. The floor is highly reflective, showing the silhouettes of people. In the background, a large window with a grid pattern looks out onto a city skyline. Several business professionals are visible: a man in a dark suit and tie stands on the right, talking to a woman in a light-colored dress. To their left, another man in a white shirt and grey trousers is walking. In the foreground, the legs and feet of several people are visible, some in motion, creating a sense of a busy environment. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing the text.

i-Match

Scouting tecnológico y explotación comercial

A low-angle, blurred photograph of several business professionals in a modern office with large windows. The image is used as a background for the top section of the slide.

i-Match

¿Necesito **colaboradores** para alcanzar el desarrollo óptimo de mi tecnología y lanzarla al mercado?

¿Quiero **licenciar o vender** una tecnología?

¿Quién podría ser un potencial **socio o licenciatario** de mi tecnología?

¿Cómo debo actuar y qué debo saber antes de tener una **reunión con un potencial interesado** en mi tecnología?

Búsqueda de **soluciones tecnológicas** a necesidades detectadas para una determinada tecnología, búsqueda de posibles entidades interesadas en el proyecto y contacto con las entidades de interés para **promocionar una colaboración o compra de tecnologías complementarias**.

Proporcionar al cliente búsquedas ad hoc de **potenciales socios o licenciatarios**, en línea con los intereses estratégicos, para promover la **venta o licencia de una tecnología**, valorando la cadena de valor del cliente y su posición competitiva.

i-Match

Búsqueda de tecnologías complementarias / potenciales colaboradores

Detección de necesidades tecnológicas. Análisis de **soluciones tecnológicas** para necesidades detectadas. Conocimiento en tecnologías emergentes en el área objetivo. Búsqueda y contacto con las **personas clave**.

Búsqueda de potenciales compradores / licenciarios

A través de distintas fuentes especializadas de información en el campo tecnológico, búsqueda de **entidades interesadas** en la tecnología. Búsqueda de personas de contacto y **presentación de ficha tecnológica/comercial**.

Asesoramiento y apoyo durante la negociación

Mediación y asesoramiento en reuniones sucesivas con entidades y asesoramiento en el intercambio de información. **Soporte contractual** en la preparación de NDA, MTA, etc., para **presentar la tecnología** en detalle y para transferir pruebas y material confidencial.



A tall white pole with multiple security cameras. Two cameras are mounted high on the pole, pointing in different directions. A smaller, black camera is mounted lower on the pole. The background is a clear blue sky with some light clouds. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'i-Track' and a subtitle.

i-Track

Vigilancia tecnológica y seguimiento de resultados protegidos

i-Track



- ¿Qué tipo **tecnologías están emergiendo** en mi sector?
- ¿Existen **otros campos de aplicación** para mi tecnología?
- ¿Como puedo **vigilar** mis competidores y detectar cambios en mi sector tecnológico?
- ¿Cómo puedo modificar mi plan estratégico para **diferenciarme de mis competidores**?

Búsqueda sistemática de información **tecnológica/comercial y análisis de la misma**, necesaria para tomar decisiones estratégicas. Seguimiento del plan estratégico implantado para una tecnología, renovación continua del mismo y realización de un proceso dinámico de análisis de tecnologías emergentes y **nuevos caminos según el entorno tecnológico**.

i-Track

Prospección tecnológica VT/IC

Búsqueda y determinación de fuentes relacionadas con la tecnología. Creación de algoritmos/perfiles de búsqueda para la realización de **alertas** y **filtrado de información** de forma dinámica y periódica.

Nuevos campos de explotación y tecnologías emergentes

Análisis de tecnologías nuevas sustitutivas y competidoras existentes. Cartera de aplicaciones tecnológicas, incluyendo aplicaciones nuevas y/o alternativas.

Estrategia global

Análisis estadísticos de los resultados obtenidos en la vigilancia tecnológica. Ofrecer distintas opciones de acción, dependiendo de la situación interna y de la situación del entorno.

Reorientación del plan de explotación

Priorización de cartera de PI. Asesoramiento en la reorientación tecnológica existente hacia un nuevo plan de explotación.



**“RESEARCH IS TO SEE WHAT EVERYBODY ELSE HAS SEEN,
AND TO THINK WHAT NOBODY ELSE HAS THOUGHT.”**

ALBERT SZENT-GYÖRGYI (NOBEL PRIZE 1937)



Lucía Novoa

HUB de Innovación
Technology Manager

Lnovoa@feuga.es

Tel.: +34 981 53 41 80

Móvil: +34 686 302 332

Rosalía Calleja

HUB de Innovación
Technology Manager

rcalleja@feuga.es

Tel.: +34 981 53 41 80

Móvil: +34 669 21 65 64

**Fundación Empresa
Universidad Gallega**
Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n
15705 Santiago de
Compostela (Spain)