



IMPULSANDO NUEVOS AVANCES TECNOLÓGICOS

HUB de innovación



FUNDACIÓN EMPRESA - UNIVERSIDAD GALLEGA



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**.



A photograph of a mountainous landscape. In the foreground, a person's hand holds a blue and yellow climbing rope. The middle ground shows a rocky mountain peak with a climber standing on it. The background consists of more mountain ridges under a clear sky.

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**.

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**.



Estudiar

Analizar

Evaluar

A photograph of a person's legs and feet as they climb a blue metal staircase. The person is wearing red sneakers and black socks. The staircase has blue railings and a blue textured surface. The background is blurred, showing more of the staircase structure.

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.



Investigar

Decidir

Ejecutar



i-Match

Scouting tecnológico y explotación comercial

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 / licenciatarios

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.





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/profiles de búsqueda para la realización de **alertas** y **filtrado de información** de forma dinámica y periódica.

Nuevos campos de explotación y tecnologías emergentes

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

Estrategia global

Ánalysis 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.



Detectar

Investigar

Analizar

**“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)