



IMPULSANDO NUEVOS AVANCES TECNOLÓGICOS

HUB de innovación



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 |
| 16 | Clientes y
colaboradores |



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 shows a vast, rugged landscape with rolling hills under a clear sky. In the center, a climber wearing a yellow helmet and a large backpack stands on a rocky ridge. In the foreground, a hand holds a blue and orange climbing rope, which is part of a larger safety harness system.

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 showing a person's legs and feet as they walk up a set of blue, textured stairs. The person is wearing bright orange-red low-top sneakers and black socks. The stairs are made of a blue material with a woven texture. In the background, there are more blue stairs and a metal railing. The overall image has a dynamic feel with motion blur on the stairs.

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.





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

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

Estrategia global

Ánalisis 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

Clients y colaboradores

BFFood
business factory

GALICIA
FoF HUB

XUNTA
DE GALICIA

gain
SOCIETY
HANNOVER

 IMAGAMES

 OTTO

 mecwines

 InDrops
laboratorio

 IMSPEX
DIAGNOSTICS LIMITED

 crea
Consejo de la ciencia e
Instituto de la Economía Agraria

 HORT@
From research to field

 IFV
INSTITUT FRANÇAIS
DE LA VIGNE ET DU VIN

 USC
UNIVERSITAT
DE
CATALUNYA

 Marine Institute
Feras na Mara

 Camli

 INTRASOFT
INTERNATIONAL

 WINGS
ICT SOLUTIONS

 Tyndall
National Institute
Institúid Náisiúnta

 NOORDZEE
BOERDERIJ

 CSIR
Ghana
FOR SCIENTIFIC AND INDUSTRIAL
RESEARCHES

 The University of
Nottingham

 UNIVERSITY OF PRETORIA
UNIVERSITY OF PRETORIA
UNIVERSITASIS YAPRETORIA

 CICY

 ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

 UNIVERSITEIT
STELLENBOSCH
UNIVERSITY

 AARHUS UNIVERSITET

 crea
Consejo de la ciencia e
Instituto de la Economía Agraria

 FEUGA
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE GASEOS

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

ALBERT SZENT-GYÖRGYI (NOBEL PRIZE 1937)



Fundación Empresa
Universidad Gallega
FEUGA

Rúa Lope Gómez de Marzoa
s/n
15705 Santiago de
Compostela (Spain)