



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

AL-INVEST Verde 



DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL



INPI

INSTITUTO NACIONAL
DE LA PROPIEDAD
INDUSTRIAL - ARGENTINA

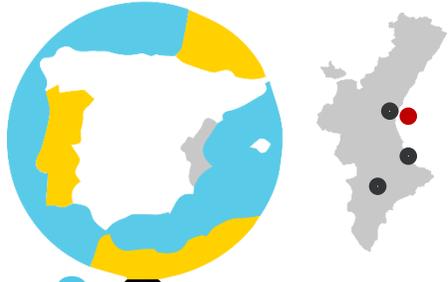
MECANISMOS PARA LA EXPLOTACIÓN DE ACTIVOS TECNOLÓGICOS. MARKETING TECNOLÓGICO

SEMINARIOS VIRTUALES EUIPO ALINVEST VERDE
APROVECHANDO LA PROPIEDAD INTELECTUAL PARA EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE Y LA COMPETITIVIDAD

LA VALORIZACIÓN DE ACTIVOS TECNOLÓGICOS
19 de septiembre de 2024

Fernando Conesa
Director UPV Innovación, Universitat Politècnica de València

Datos UPV y su actividad en innovación (2023)



3 Campus
1 Scien. Park



30.000
estudiantes



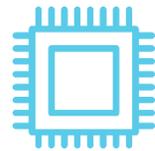
65 grados
98 masters



+9.300
prácticas



+80 M€ Invest.
+35 M€ Transf.



40
patentes

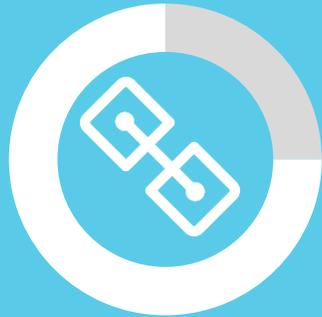


5 spin-offs
20 start up



+200 cursos
empresas

UPV-innovación. Líneas estratégicas



**Engaging/
Vinculación**



**Licensing/
Transferencia
IPR**



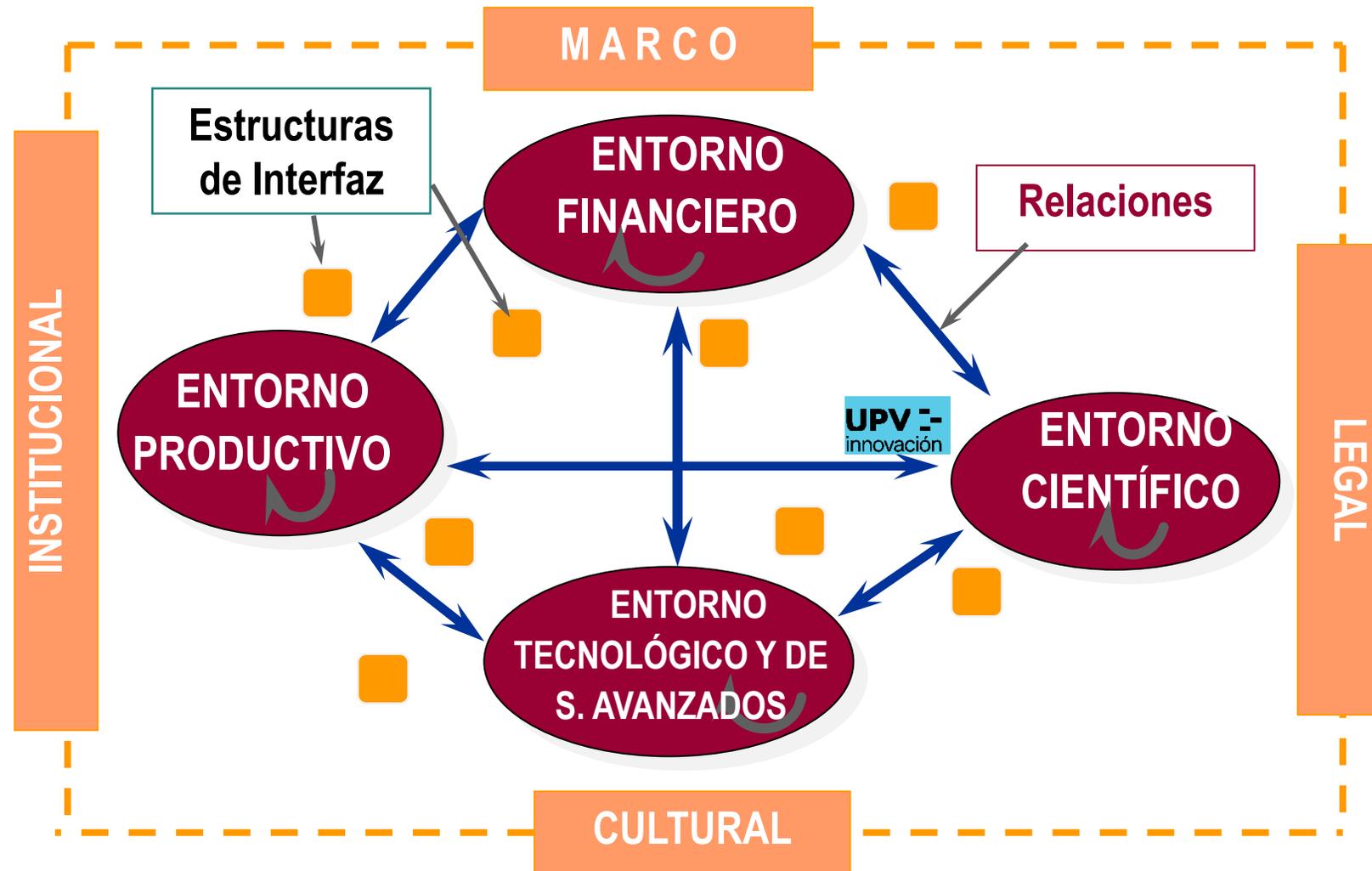
**Awareness/
Dinamización**



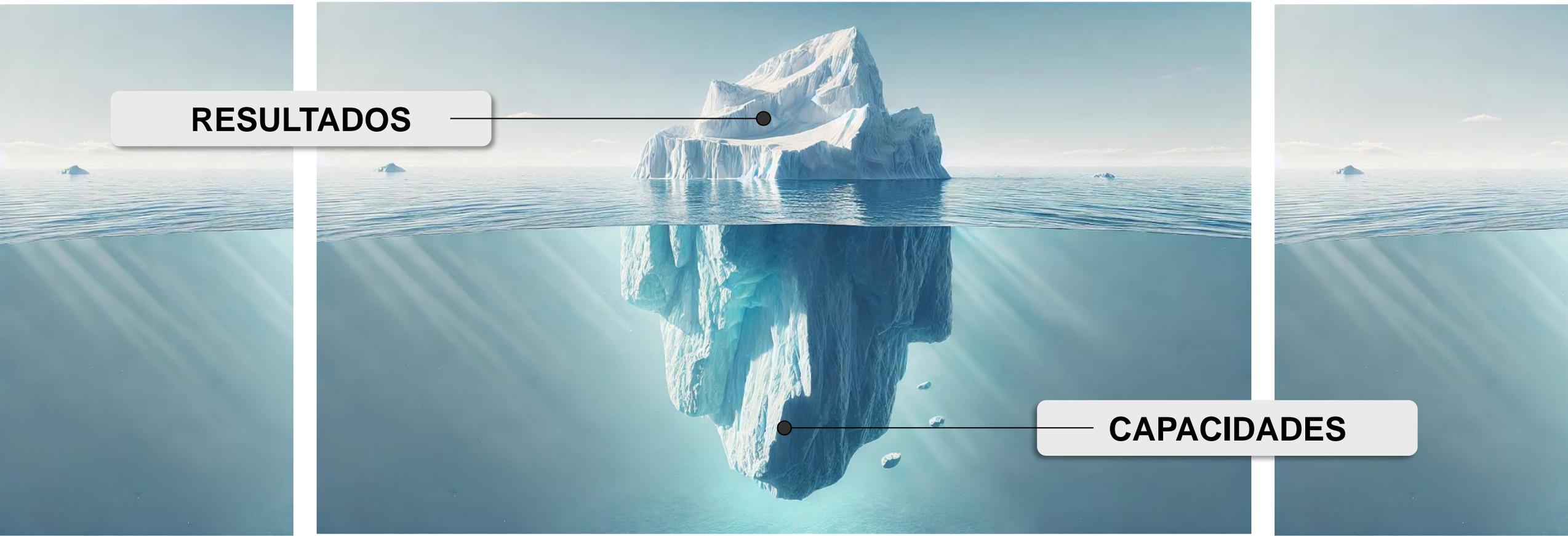
**Governance/
Participación**

FCPI • I2T • CPI-EUROPE • CFP • SIE • IDEAS • E. DOCTORADO • GENERACIÓN ESPONTÁNEA • UNOI • ACOM • SGI • CULTURA • BIBLIOTECA • PIAE+ • ALUMNI •
ESTRUCTURAS INVESTIGACIÓN

UPV-innovación en el Sistema de Innovación



Tipos de conocimiento transferible

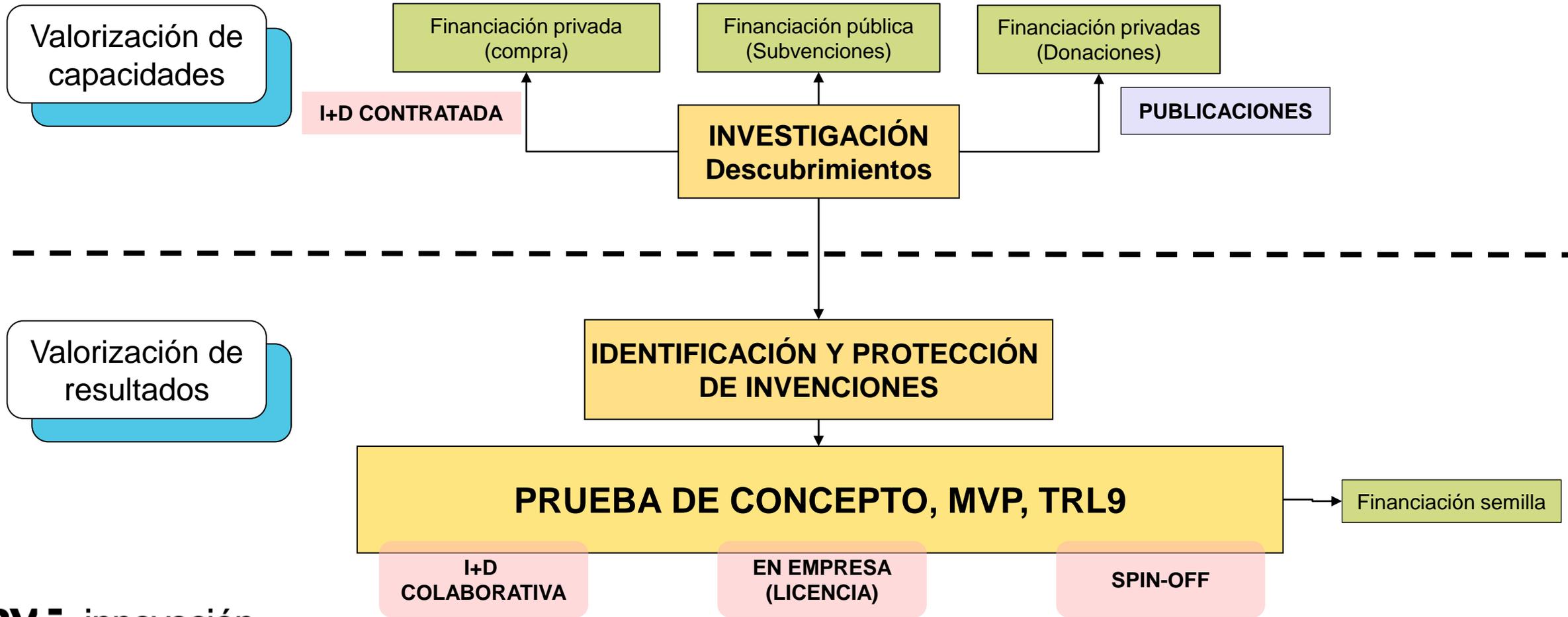


The image features a large iceberg floating in the ocean. The top part of the iceberg is above the water surface, while the bottom part is submerged. A horizontal line represents the water surface. A white box with the word 'RESULTADOS' is connected to the top of the iceberg by a thin black line. Another white box with the word 'CAPACIDADES' is connected to the bottom of the iceberg by a thin black line. The background is a blue sky and sea with some smaller icebergs in the distance.

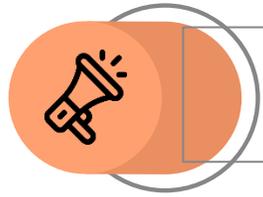
RESULTADOS

CAPACIDADES

Estrategias de Transferencia de conocimiento



El proceso del marketing en transferencia de conocimiento



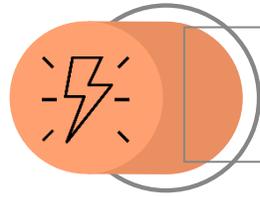
El proceso de marketing

Análisis de mercado y
definición de estrategia

Planeación

Ejecución

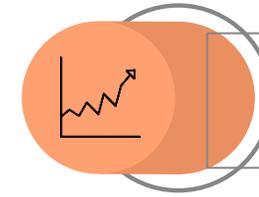
Control



En Transferencia de capacidades

Vigilancia convocatorias, I+D
empresas y sectores
Estrategia de relaciones

Acercamiento y matching
Escritura propuestas



En Transferencia de resultados

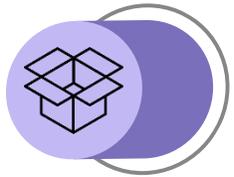
Estrategia IP y Transferencia
Identificación prospects
Plan de Negocio
Dossier Tecnoeconomico

Promoción Genérica
Promoción focalizada
Oferta Tecnológica/Pitch

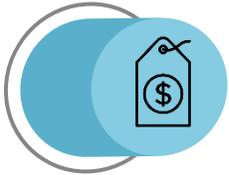
CRM

Variables del marketing en transferencia de conocimiento

En el marketing se conjugan 4 variables principales:



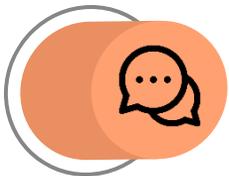
Producto



Precio



Distribución (place)



**Promoción (publicidad,
RRPP, venta p...)**

En transferencia de resultados significan:

Oferta Tecnológica

Demo

Marca

Plan de negocio

Presupuesto

Fraccionamiento de pago

Cánones

Primas

Regalías

Internet

Movilidad

Eventos

Venta personal

Prensa

Colaboraciones

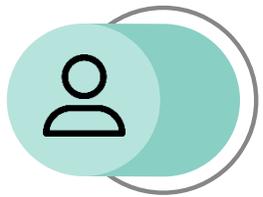
Catálogos

RRSS

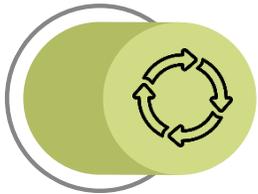
BBDD

Variables del marketing en transferencia de conocimiento

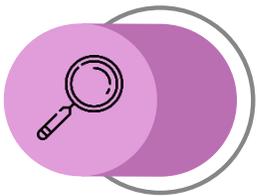
3 variables adicionales:



Personal



Procesos



Evidencia física (physical evidence)

En transferencia de resultados significan:

Trato del académico

Y del no académico

Fácil

Implicación en los procesos

Adaptación de instrumentos

Instalaciones

Red de relaciones

Estrategias de promoción (I)

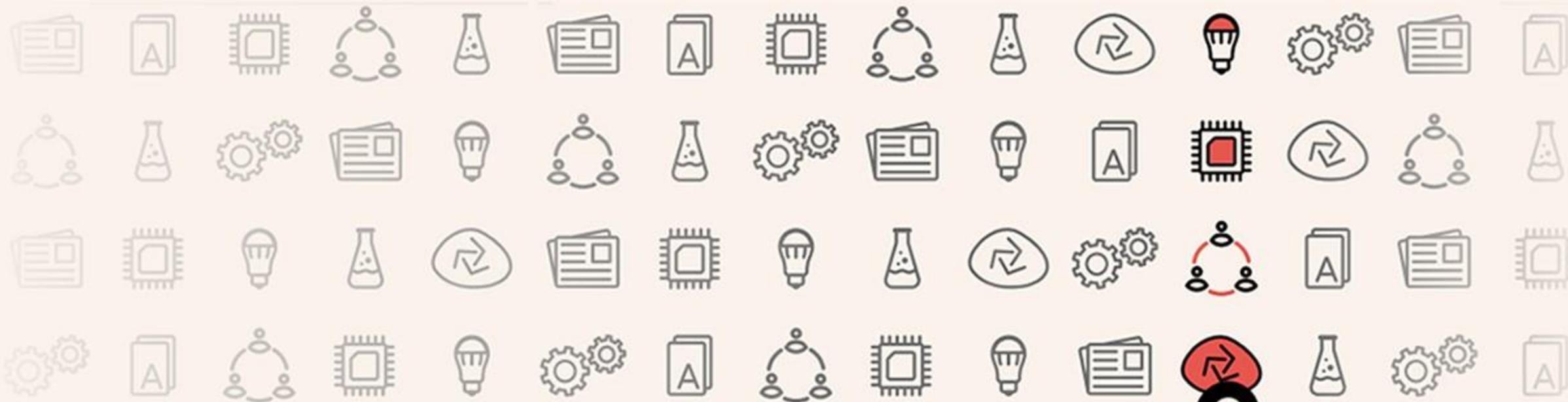
- **Amplia o genérica:** Difusión a potenciales interesados que no están identificados.
 - Cuando cuesta identificar un conjunto pequeño de empresas
 - Cuando no se van a invertir muchos recursos en promoción
- Eventos
- Canales especializados o generales
 - Marketplaces (In-part, European Enterprise Network, Yet2.com, Innoget, Innocentive, Flintbox)
 - Redes sociales
 - Prensa



Estrategias de promoción (II)

- **Focalizada:** Intensiva sobre un conjunto pequeño de empresas objetivo.
 - Cuando la tecnología a transferir tiene un alto valor económico.
 - Cuando ya se tiene relación con clientes potenciales.
 - Cuando se pueden identificar un pequeño grupo de clientes.
- Requiere esfuerzo de **venta personal**.





¡Gracias por la atención!
fconesa@upv.es



UPV Innovación

► innovacion.upv.es



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA