



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE

TALLER DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Vicerrectoría de Investigación

Colegio de Programas Doctorales CPD - Dirección de Transferencia y Desarrollo DTD

30 y 31 de julio 2015

Edificio Centro de Innovación UC Anacleto Angelini, Av. Vicuña Mackena 4860, Macul.

HORA	PROGRAMA DÍA 1 : 30 DE JULIO
08:30-09:00	REGISTRO DE ASISTENTES AL TALLER
09:00-09:05	BIENVENIDA Sol Serrano, Vicerrectora de Investigación
09:05-09:10	OBJETIVOS DEL TALLER Claudio Parra, Subdirector de Alianzas de I+D
09:10-09:30	INTRODUCCIÓN A LA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA Álvaro Ossa, Director de Transferencia y Desarrollo
09:30-09:50	CAPITAL INTELECTUAL Y PROPIEDAD INTELECTUAL: <ul style="list-style-type: none">– Relación entre las ideas y la creación de valor– Protección de la propiedad intelectual y confidencialidad Bárbara Ribbeck, Subdirectora de Propiedad Intelectual
09:50-10:20	Reunión y presentación del grupo de trabajo
10:20-10:40	LA INVESTIGACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN: <ul style="list-style-type: none">– Reconocimiento de las oportunidades comerciales de los resultados de investigación– Estructurando la investigación para obtener resultados comercializables– Reconociendo los requerimientos para desarrollar la investigación Claudio Parra, Subdirector de Alianzas de I+D
10:40-11:00	¿CÓMO HACER QUE SE COMERCIALIZEN LOS RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN? <ul style="list-style-type: none">– ¿Por qué algunos resultados de investigación no pueden ser comercializados?– Calificando los resultados de investigación Magali Maida, Subdirectora de Transferencia - Tecnologías
11:00-11:20	Pausa café
11:20-11:50	Trabajo en Grupo – Parte I. Elección de un proyecto con potencial comercial



11:50-12:10	EVALUACIÓN DE MERCADO Y PROPUESTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none"> - ¿A quién le pueden interesar tus ideas? - ¿Qué podría influenciar la decisión de comprar o invertir? Claudio González, Subdirector de Transferencia - Biomedicina
12:10-12:40	Trabajo en Grupo – Parte II. Definir el mercado para la PI del proyecto
12:40-13:00	PROPIEDAD INTELECTUAL (PI) <ul style="list-style-type: none"> - Qué es la PI y cómo puede protegerse? - Distintos tipos de propiedad intelectual Bárbara Ribbeck, Subdirectora de Propiedad Intelectual
13:00-13:30	PROTEGIENDO LA PI <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos legales relacionados con la comercialización de resultados de investigación - Políticas de la UC y procedimientos - Buenas prácticas de laboratorio Bárbara Ribbeck, Subdirectora de Propiedad Intelectual
13:30-14:30	Almuerzo
14:30-14:45	Trabajo en Grupo – Parte III. Elección de la mejor estrategia de protección para la PI del proyecto
14:45-15:15	FINANCIAMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Felipe Camposano
15:15-15:45	INNOVACIÓN DESDE LA EMPRESA Alejandro Weinstein
15:45-16:00	Pausa café
16:00-16:20	¿POR QUÉ LAS UNIVERSIDADES ESTIMULAN LA COMERCIALIZACIÓN? Álvaro Ossa, Director de Transferencia y Desarrollo
16:20-16:40	EL ROL DEL INVESTIGADOR EN LA COMERCIALIZACIÓN Álvaro Ossa, Director de Transferencia y Desarrollo
16:40-17:30	COMERCIALIZACIÓN EN LA UC <ul style="list-style-type: none"> - Ejemplos de la UC - Preguntas generales sobre el contenido del Taller Catalina García / Claudio González / Magali Maida Subdirectores de Transferencia



HORA	PROGRAMA DÍA 2 : 31 DE JULIO
08:30	Los participantes deben estar instalados en las mesas para empezar
08:30-08:50	ALTERNATIVAS DE COMERCIALIZACIÓN Revisión de las alternativas para poner la PI en el mercado Catalina García, Subdirectora de Transferencia – Ciencias Sociales y Humanidades
08:50-09:10	MODELO DE CONSULTORÍA Claudio Parra, Subdirector de Alianzas de I+D
09:10-09:40	Trabajo en Grupo – Parte IV. ¿Qué expertise podrías comercializar como consultoría?
09:40-10:00	MODELO DE LICENCIA Magali Maida, Subdirectora de Transferencia – Tecnologías
10:00-10:30	Trabajo en Grupo – Parte V. ¿Cómo se licenciaría tu innovación?
10:30-10:50	MODELO DE CREACIÓN DE UNA SPIN-OFF Catalina Bay-Schmith, Coordinadora de Transferencia - Tecnologías
10:50-11:10	Pausa café
11:10-11:40	INVERSIÓN EN UNA SPIN-OFF - EL ROL DE LOS CAPITALES DE RIEGO E INVERSIONISTAS ÁNGELES Felipe Camposano
11:40-12:00	Trabajo en Grupo – Parte VI. ¿Tu innovación se relaciona con el modelo de creación de spin-off?
12:00-12:15	PLANIFICACIÓN Y ENTRADA AL MERCADO – Asegurando los inversionistas y los pasos para llevar la innovación al mercado Felipe Camposano
12:15-13:00	Trabajo en Grupo – Parte VII. ¿Qué se necesita hacer para desarrollar el negocio de tu PI?
13:00-13:30	ESTRATEGIAS DE SALIDA – ¿Cuándo salir de una inversión? – Ejemplos de salidas Felipe Camposano
13:30-14:30	Almuerzo
14:30 -14:45	Pautas para el pitch del proyecto Claudio Parra, Subdirector de Alianzas de I+D
14:45-15:45	Trabajo en Grupo - Parte VIII. Prepare un breve "elevator pitch"



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE

15:45-16:00	Pausa café
16:00-17:00	COMPETENCIA PITCH
17:00-17:15	EVALUACIÓN DEL TALLER: Claudio Parra
17:15-17:30	ELECCIÓN DEL PROYECTO GANADOR Y CIERRE DEL TALLER: Álvaro Ossa / Claudio Parra