



Los servicios que ofrece la OTL UANDES son:

Capacitaciones

Transferencia Tecnológica	Gestión de portafolio	Valoración de Tecnologías	Modelos de Negocio
<p>Objetivo: Comprender y aplicar diversos conceptos relacionados con la transferencia tecnológica.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Introducir el concepto de innovación y sus modelos: technology push / demanda pull.</p> <p>Introducir al concepto de transferencia tecnológica.</p> <p>Describir el proceso de transferencia tecnológica.</p> <p>Identificar los principales actores en el proceso de transferencia tecnológica.</p> <p>Conocer las formas para transferir tecnologías a la sociedad.</p> <p>Caso práctico: análisis de caso para identificarla estrategia de innovación utilizada y determinar la estrategia de transferencia tecnológica óptima.</p>	<p>Objetivo: Incorporar herramientas que permitan gestionar el portafolio tecnológico, como un instrumento estratégico que permita posicionar a la organización, priorizar tecnologías y evaluar, de forma estandarizada, el impacto de las mismas.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Definir portafolio de tecnologías comercializables.</p> <p>Ingresa tecnologías al portafolio.</p> <p>Conocer y aplicar métodos de evaluación de tecnologías.</p> <p>Construir método de evaluación de tecnologías que permita priorizarlas.</p> <p>Caso práctico: priorizar tecnologías de un portafolio utilizando el método SBIT.</p>	<p>Objetivo: Conocer los métodos de valoración de tecnologías y determinar los factores que influyen en esta.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Introducir el concepto de valorización de una tecnología.</p> <p>Identificar factores que influyen en el valor final de la tecnología.</p> <p>Conocer los diferentes métodos de valorización de tecnologías, identificando ventajas y desventajas de cada uno.</p> <p>Caso práctico: valorización de tecnología utilizando DCF.</p>	<p>Objetivo: Comprender y aplicar el modelo Canvas y conocer la importancia de los estudios de mercado.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Introducir los conceptos de modelo de negocios, estudio de mercado y propuesta de valor.</p> <p>Comprender los elementos del modelo Canvas.</p> <p>Conocer los principales componentes de un estudio de mercado.</p> <p>Definir el mercado objetivo de una tecnología.</p> <p>Caso práctico: realizar el modelo Canvas de una tecnología seleccionada.</p>

Modelo NABC	Propiedad Intelectual	Comercialización
<p>Objetivo: Comprender y aplicar el modelo Canvas y conocer la importancia de los estudios de mercado.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Introducir los conceptos de modelo de negocios, estudio de mercado y propuesta de valor.</p> <p>Comprender los elementos del modelo Canvas.</p> <p>Conocer los principales componentes de un estudio de mercado.</p> <p>Definir el mercado objetivo de una tecnología.</p> <p>Caso práctico: realizar el modelo Canvas de una tecnología seleccionada.</p>	<p>Objetivo: Comprender y aplicar el modelo NABC para presentar un proyecto a inversionistas.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Conocer los elementos de un buen pitch.</p> <p>Comprender los componentes del modelo NABC.</p> <p>Identificar elementos importantes del análisis de la necesidad.</p> <p>Identificar elementos importantes para definir la propuesta (aproximación).</p> <p>Identificar elementos importantes del análisis de beneficios.</p> <p>Identificar elementos importantes del análisis de competencia.</p> <p>Caso práctico: aplicar modelo NABC a una tecnología y luego presentarlo.</p>	<p>Objetivo: Conocer los principales elementos a tomar en cuenta para la estrategia de comercialización.</p> <p>Contenidos:</p> <p>Conocer el concepto de comercialización de conocimiento.</p> <p>Conocer herramientas para el retorno de inversión.</p> <p>Comprender qué es una estrategia comercial.</p> <p>Conocer los componentes de una estrategia comercial.</p> <p>Identificar mecanismos de comercialización tecnológica.</p> <p>Caso práctico: elaborar plan comercial de una tecnología.</p>

Asesorías en

Formación de OTL: Plan estratégico y operacional a 5 años	Comité de Inversiones	Comité Técnico
<p>El servicio entregado por la OTL UANDES es desarrollar un Plan estratégico y operacional a 5 años, donde incluya todas las áreas necesarias para el éxito de una oficina de transferencia.</p>	<p>Asesoría en la creación y formación del comité especialista en inversión que apoyará y orientará al desarrollo de tecnología desde un punto de vista comercial, con foco en el mercado y mirada de futuro.</p>	<p>Asesoría en la creación y formación del comité técnico en aquellas áreas en la que se enfoque la OTL. Éste apoyará y orientará al desarrollo de tecnología desde un punto de vista técnico.</p>
Networking y acceso a redes	Seguimiento de tecnologías	Publicación de reglamentos de propiedad intelectual, conflictos de interés y Spin-offs
<p>Se realizará un plan de relacionamiento con distintos actores, tanto de mercado como de la academia, para potenciar el trabajo en conjunto.</p>	<p>Asesoría en como acompañar al investigador durante el desarrollo de su trabajo, estableciendo hitos críticos y un plan de trabajo; para asegurar la calidad de la investigación y que ésta cumpla con los estándares internacionales establecidos.</p>	<p>Orientación en la creación y redacción de la política de Propiedad Intelectual, que abarcan los reglamentos de Propiedad Intelectual, qué hacer en caso de que existan Conflictos de Interés y la creación de emprendimientos de base tecnológica.</p>

Valorización de Tecnologías

Como OTL UANDES, también realizamos estudios que abarcan desde el análisis del mercado, de la competencia y de la propia tecnología para determinar el valor de la innovación; este análisis se hace mediante el uso del método de flujo de caja descontado (DFC).

Due Diligence Tecnológico

Realizamos la revisión técnica, legal, de Propiedad Intelectual y comercial de la propuesta científica.