

DESENVOLVEMENTO PROFESIONAL DE PERSOAL INVESTIGADOR

Curso online: «Transferencia de coñecemento e interacción co Sistema de I+D+i»

Marzo, abril e maio de 2021

A Axencia Galega de Innovación (GAIN) da Xunta de Galicia, en colaboración coa Fundación Barrié, organiza o curso «Transferencia de coñecemento e interacción co Sistema de I+D+i». Esta actividade enmárcase no Programa Ignicia Transferencia de Coñecemento, nas actuacións orientadas a impulsar o desenvolvemento profesional dos investigadores e investigadoras dos centros de coñecemento do Sistema Galego de i+D+i en aspectos relacionados coa comercialización de resultados da i+D.

Este curso, de carácter gratuíto, está dirixido a persoal investigador posdoutoral, a investigadores/as contratados/as con cargo a proxectos de Universidades e Organismos Públicos de Investigación, así como a investigadores/as e tecnólogos/as dos Centros Tecnolóxicos. O seu obxectivo é introducir ao persoal investigador nas bases da transferencia de coñecemento e a comercialización de resultados da I+D, ademais de contribuír ao desenvolvemento das seguintes capacidades: comprensión do valor da innovación e da investigación traslacional académica, as habilidades para presentar a investigación e conectar coa industria, e as estratexias para mellorar a produtividade da innovación nun entorno académico.

Cunha duración total de 40 horas, distribuídas en 10 sesións semanais de 4 horas cada unha, o curso desenvolverase entre o 5 de marzo e o 14 de maio de 2021 en horario de 10:00 h a 14:00 h. O programa de contidos estrutúrase en 3 módulos que serán impartidos integramente en inglés: «Fundamentos sobre transferencia de coñecemento» (16 horas), «Comunicación e presentación da investigación» (8 horas) e «Ecosistema de innovación, impacto e colaboración» (16 horas).

Organiza

Axencia Galega de Innovación (GAIN) da Xunta de Galicia
en colaboración coa Fundación Barrié

Contido*

Fundamentos sobre transferencia de coñecemento:

- Comunicando a proposta de valor
- Visión xeral do proceso de comercialización
- A importancia de establecer a propiedade IP
- Comprensión do valor de diferentes formas de IP
- Proceso de patentes
- Como realizar a due diligence IP
- Como determinar unha ruta adecuada ao mercado
- Cando manter a información confidencial e cando divulgar
- Niveis de preparación tecnolóxica
- Papel do financiamento traslacional no risco do seu proxecto
- Como realizar investigacións de mercado e competidores
- Habilidades de negociación

Comunicación e presentación da investigación:

- O valor de comunicar a investigación
- Barreiras para a comunicación investigadora
- Consellos e ferramentas prácticas
- Como preparar un “pitch” curto
- Comunicación escrita e verbal

Ecosistema de innovación, impacto e colaboración:

- Comprensión da innovación social e do emprendemento social
- A importancia de ter un impacto social
- Aproveitando o ecosistema de apoio
- Colaborando dentro e fóra do teu ecosistema
- Comprensión de contratos e datos en investigación e colaboración

* O curso impartirase integramente en inglés.

Axenda

Módulo 1. Fundamentos sobre transferencia de coñecemento:

- **Sesión 1:** Proceso de comercialización | **5 de marzo**
- **Sesión 2:** IP Propiedade intelectual | **12 de marzo**
- **Sesión 3:** Investigación de mercados | **18 de marzo**
- **Sesión 4:** O camiño cara a comercialización | **26 de marzo**

Módulo 2. Comunicación e presentación da investigación:

- **Sesión 1:** Ferramentas e consellos para comunicar a investigación | **9 de abril**
- **Sesión 2:** Como realizar unha presentación sobre a investigación | **16 de abril**

Módulo 3. Ecosistema de innovación, impacto e colaboración:

- **Sesión 1:** Interacción co ecosistema de innovación da universidade | **23 de abril**
- **Sesión 2:** Como xestionar colaboracións de éxito | **30 de abril**
- **Sesión 3:** Estratexias para xerar impacto a partir da investigación universitaria | **7 de maio**
- **Sesión 4:** Aspectos contractuais, legais e de xestión de datos na investigación e innovación | **14 de maio**

Requisitos de participación

- Investigadores/as posdoutorais, investigadores/as contratados/as con cargo a proxectos en Universidades e Organismos Públicos de Investigación.
- Investigadores/as e tecnólogos/as en Centros Tecnolóxicos.
- Acreditar un nivel mínimo de inglés B2.

Horario

10:00 h – 14:00 h

Número de prazas

30

Contacto

981 957 012
programacion.centros.gain@xunta.gal

Inscripción

Ata o día 26 de febreiro ás 20.00 h a través do formulario dispoñible na web do programa.

Biografías dos formadores



Dr Bruno Reynolds | Módulo 1

Consultor Xerente

> <https://www.oxentia.com/team/bruno-reynolds-oxentia/>

Bruno ten 10 anos de experiencia na comercialización de tecnoloxías para clientes públicos, privados e universitarios de todo o mundo, desde start-ups ata organizacións globais.

Ten unha formación académica en Ciencias da Vida e comercializa tecnoloxías de todos os sectores. Os seus principais intereses son a comercialización de resultados de investigación en fase temperá, e especialmente as innovacións aliñadas cós obxectivos de desenvolvemento social que buscan mellorar a calidade de vida nas economías en desenvolvemento.

Bruno ofrece soporte para a comercialización de resultados de investigación en fase temperá, creando e validando modelos de negocio. A súa experiencia e as súas actividades diarias engloban todas as actividades de mercadotecnia, por exemplo; colaborando con académicos / inventores e identificando conceptos inventivos; realizando due diligence e desenvolvendo unha estratexia de IP; identificando e involucrando socios comerciais, preparando plans de negocio e modelos financeiros e condicións de licenza de negociación.

Antes de unirse a Oxentia, Bruno cofundou unha empresa de xestión da innovación en Portugal, Triple Helix Technologies, que apoia o intercambio e comercialización de coñecemento de universidades e institutos de investigación da área de Lisboa. Antes de traballar na xestión da innovación, Bruno pasou dez anos na academia.

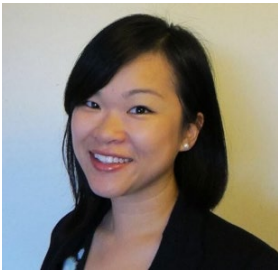
Experiencia

- Propiedade Intelectual.
- Empresa social.
- Spin-outs e start-ups.
- Comercialización.
- Interim management de spin-outs.
- Desenvolvemento de modelos de negocio.

Educación

- MBA, Universidade Nova de Lisboa e Universidade Católica Portuguesa.
- Doutor en Bioloxía do Desenvolvemento, Universidade de Cambridge.
- Máster, Neurociencia, University College de Londres.
- BSc, Ciencias Biomédicas, King's College de Londres.

> biografías dos formadores



Dr Janice Ng | Módulo 1 e 2

Consultora

> <https://www.oxentia.com/team/janice-ng/>

Janice é especialista na avaliación e vixilancia tecnolóxica, valoración empresarial, panorama da IP e xestión de produtos.

Janice pasa a formar parte de Oxentia en agosto do 2018 e axuda aos clientes a expandir o seu negocio a través da xestión da innovación global e da comercialización de tecnoloxía, especialmente nos mercados e economías emerxentes. Janice traballou na comercialización de tecnoloxías, avaliación e panorama da IP, análise do mercado internacional e proxectos de desenvolvemento de negocios e estratexias con clientes nunha variedade de sectores que inclúen a biotecnoloxía, o sector farmacéutico, enxeñaría e bens de consumo.

Janice ten axudado a impartir formación a investigadores noveis sobre comercialización de tecnoloxías (avaliación e panorama da IP), espírito emprendedor, modelos de negocio e avaliación do mercado internacional.

Antes de terse unido a Oxentia, Janice traballou como Xerente de Comercialización de Tecnoloxías en PlaTCOM Ventures, a Plataforma Nacional de Comercialización de Tecnoloxía de Malaisia, onde facilitou a comercialización de novas tecnoloxías e brindou apoio estratéxico para PYMES e novas empresas en planificación comercial, desenvolvemento de produtos, marketing e marca. Aínda que traballou en múltiples sectores comerciais, dispón dunha maior experiencia nos sectores das ciencias da vida e da biotecnoloxía. Antes de traballar en PlatCOM, Janice traballou como xerente de produtos biotecnolóxicos en Horizon Discovery, en Cambridge, Reino Unido. Traballou en proxectos de desenvolvemento e lanzamento, así como na estratexia e planificación de marketing para Europa, EE.UU. e Canadá, Asia e Australia. Un aspecto capital no seu traballo foi a captación de contas clave, primeiros clientes en novos negocios, así como o establecemento de relacións de colaboración para a investigación con líderes de opinión dos sectores farmacéutico e biotecnolóxico.

Fora de Oxentia, Janice desfruta do ioga e do sendeirismo. Tamén fala Mandarín, Cantonés e malaio con fluidez.

> [biografías dos formadores](#)

- Experiencia**
- Transferencia e comercialización de tecnoloxías.
 - Avaliación e vixilancia tecnolóxica.
 - Valoración tecnolóxica e empresarial.
 - Panorama da IP.
 - Avaliación e segmentación do mercado.
 - Estratexia de marketing e planificación para lanzamentos de produtos.
 - Desenvolvemento e xestión de novos produtos.
- Educación**
- Doutora en Química e enfermidades neurodexenerativas, Universidade de Cambridge.
 - Mestría en Epixenética do Cáncer, Universidade de Monash.
 - Licenciatura en biomedicina (honores de primeira clase), Universidade de Monash.

> biografías dos formadores



Dr Michael Mbogoro | Módulo 1 e 3

Consultor Senior

> <https://www.oxentia.com/team/michael-mbogoro/>

Michael é especialista na exploración de tecnoloxías e due diligence tecno-comercial. Axuda aos clientes a identificar tecnoloxías prometedoras, avalialas e tomar decisións de investimento.

Michael uniuse a Oxentia en 2014 e axudou aos clientes a deseñar centros de emprendemento en Europa, desenvolvendo políticas e estratexias de innovación en América Latina e identificando tecnoloxías de alto valor para conglomerados asiáticos. Traballou en proxectos de comercialización de tecnoloxías con clientes académicos, gobernamentais e do ámbito privado dos sectores da electrónica e da enxeñaría.

A Michael gústalle asesorar a profesionais da innovación, innovadores e responsables políticos mentres navegan polo proceso de comercialización de tecnoloxías, aproveitando a experiencia adquirida ao traballar en máis de 18 países.

Fóra de Oxentia, a Michael gústalle a danza e o teatro latino, ademais de degustar delicias culinarias de todos os recunchos do mundo.

- Experiencia**
- Exploración de tecnoloxías e due diligence tecno-comercial.
 - Deseño de políticas e estratexias de innovación.
 - Comercialización tecnolóxica.
 - Deseño de centros de incubación e emprendemento.
 - Mentorización de profesionais da innovación e persoas innovadoras.
- Educación**
- BSc. Química Médica.
 - MSc. Química Biolóxica e Ambiental.
 - Doutoramento en Química Física e Ciencias dos Materiais.

> [biografías dos formadores](#)



Dr Lauren Sosdian | Módulo 2

Consultora Comercialización de Tecnoloxías

> <https://www.oxentia.com/team/lauren-sosdian/>

Lauren ten experiencia en enxeñaría biomédica y se especializa en capacitación e comercialización de tecnoloxías.

Incorporouse ao equipo de consultoría de Oxentia en 2018 e traballa en gran variedade de proxectos, brindando capacitación, xestión da innovación e desenvolvemento de capacidades para partenariados de transferencia de tecnoloxía. Ten experiencia xeral en ciencia e innovación e é experta en traballos multiculturais, tras ter vivido, traballado e estudiado en Europa, Australia e nos Estados Unidos.

Lauren codiseñou e desenvolveu un curso de capacitación persoalizado en comunicación da investigación para estudantes de posgrao en Barcelona, que culminou cun pitch de 3 minutos dirixido a un público non especializado.

Lauren tamén ten experiencia traballando cun instituto de investigación en Italia na revisión do ecosistema de emprendemento e innovación, nos procesos de deseño de plans de negocio e creación de empresas para unha nova oficina de transferencia. Lauren tivo un papel clave no equipo do partenariado de transferencia de tecnoloxía coa Universidade de Kuwait desde 2018. A súa actividade inclúe a revisión da carteira de propiedade intelectual e a recomendación de proxectos a comercializar, capacitación e transferencia de coñecemento co persoal da Universidade de Kuwait, e o deseño e implementación de novos sistemas e procesos.

- Experiencia**
- Intercambio de coñecemento e comercialización.
 - Deseño e execución de programas de capacitación.
 - Comunicación científica.
 - Partenariados de transferencia de tecnoloxía.
 - Xestión da innovación.
 - Revisións ecosistémicas.

- Educación**
- Ph.D. en Biomecánica, Universidade de Melbourne, 2013-2016.
 - MSc. en Enxeñaría Biomédica, Universidade de Oxford, Oriel College, 2011-2012.
 - BS (Hons) Enxeñaría, Universidade de Clemson, 2007-2011.

> biografías dos formadores



Dr Richard Johnson | Módulo 3

Consultor

> <https://www.oxentia.com/team/richard-johnson/>

Richard ofrece consultoría e soporte práctico en comercialización de tecnoloxías, mercado e IP, xestión comercial, así como capacitación e asesoramento en avaliación e xestión de tecnoloxías.

Richard incorporouse a Oxentia en marzo de 2018. Traballa con universidades, empresas e fundacións de todo o mundo para apoiar a comercialización de tecnoloxías en etapas tempranas. Axuda aos clientes a través da avaliación de oportunidades comerciais; due diligence; análise de mercado e da competencia; vixilancia tecnolóxica; participación de stakeholders; captación de financiamento; comercialización de software e creación de empresas. Richard traballou con clientes nos sectores de medio ambiente, enerxía, auga, agro-tecnoloxía, industrias pesadas, software e educación superior.

Antes de unirse a Oxentia, Richard traballou para unha empresa de consultoría científica que presta servizos a nivel internacional para o sector de petróleo e gas. Como parte desta experiencia, traballou con grandes empresas de petróleo e gas, compañías petroleiras privadas e nacionais, así como compañías químicas especializadas en Estados Unidos, Brasil, Trinidad, Reino Unido, Dinamarca, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita, Malasia, Brunéi y Australia. Xestionou un proxecto conxunto da industria para desenvolver un modelo de software para predicir o crecemento microbiano nos xacementos de petróleo, xunto cos proxectos operativos e o desenvolvemento e comercialización de ensaios microbiolóxicos baseados en ADN molecular para detectar e cuantificar microorganismos, traballando con equipos de desenvolvemento internos e avaliando oportunidades que ofrecían tecnoloxías externas.

Despois de completar o seu doutorado, Richard traballou nun proxecto posdoutoral de proba de concepto para comercializar a súa investigación de doutorado. Richard está interesado na aplicación de tecnoloxías para resolver problemas na cadea auga-comida-enerxía, modelos de negocio sostibles e microbioma da terra. Anteriormente foi membro do Comité de Microbioloxía do Instituto de Enerxía.

> biografías dos formadores

Experiencia

- Comercialización de tecnoloxía.
- Análise de mercado.
- Vixilancia tecnolóxica.
- Propiedade intelectual (IP).
- Partenariados de transferencia de tecnoloxía.
- Mercados do medio ambiente, augas residuais, produtos químicos especiais, AgroTech e de enerxía.
- Análise da competencia.
- Ferramentas de bioloxía molecular, xenómica e análise baseados en ADN.

Educación

- Doutor. en microbioloxía ambiental; Universidade de Essex, 2006-2010.
- BSc Upper Second Class con Honra en Microbioloxía e Viroloxía, Universidade de Warwick, 2003.