



TALLER: *Cómo Comercializar Servicios y Desarrollos Tecnológicos*

1) Introducción

Es indiscutible que la educación es uno de los instrumentos más poderosos para reducir la pobreza y que, no obstante su carácter estratégico para el desarrollo, su financiamiento representa uno de los ámbitos de mayor polémica y conflicto. La ANUIES refiere que el mayor desafío en nuestro país sigue siendo la carencia de una política de financiamiento sostenido, creciente y de largo plazo para la educación superior; para lograr que las IES sean competitivas y globales. Pero estos también se pueden obtener mediante la oferta de servicios y paquetes tecnológicos al sector productivo de la región; mediante el desarrollo de proyectos que participen en convocatorias para ser financiados; y a través de la comercialización de patentes y la transferencia de tecnología al sector productivo, por mencionar algunos.

2) Justificación

En la actualidad, los desarrollos tecnológicos que se generan en las Instituciones de Educación Superior, se quedan en los laboratorios y si bien les va participan en eventos, congresos o concursos académicos, en donde solo se obtiene un reconocimiento muy loable por el esfuerzo, pero que no genera un bien económico.

Por lo tanto, es de vital importancia que los investigadores, los técnicos especializados y los alumnos tomen consciencia y se capaciten para realizar de forma eficientemente las gestiones y las actividades estratégicas que le permitan a la Institución obtener fondos extraordinarios, esto mediante la comercialización de servicios y desarrollos tecnológicos de alto valor agregado, que resuelvan problemáticas específicas en la sociedad.

3) Objetivo General:

Generar consciencia en los participantes sobre la posibilidad de monetizar sus talentos al comercializar los servicios y desarrollos tecnológicos que generan en su actividad profesional.

4) Descripción del curso

En este curso taller se analizan las diferencias entre la ciencia, la tecnología y la innovación para identificar el grado de madurez de la tecnología y partir de ello identificar como llevarlo hasta la innovación. Se analizan las diferentes estrategias para comercializar tecnología y definir cuál sería su costo en el mercado para realizar una buena negociación en el proceso de compra venta con el cliente interesado. Finalmente se proponen algunas formas de financiamiento y sus condiciones para llevar el desarrollo tecnológico hasta un prototipo funcional que pueda ser colocado en el mercado. Los temas que se abordarán son los siguientes:

1. Ciencia, tecnología e innovación, el nivel de madurez tecnológica.
2. Cómo innovar en serio, a un paso de comercializar.
3. El arte de comercializar tus servicios y desarrollos tecnológicos.
4. ¿Cuánto cuesta nuestro talento, si lo sabemos?
5. Cómo financiar nuestros desarrollos tecnológicos

5) Resultados

- ✓ Se Identifica el grado de madurez de la propuesta tecnológica
- ✓ Se genera un modelo de negocio CANVAS del servicio o producto tecnológico
- ✓ Se aprende a darle valor económico al bien tecnológico
- ✓ Se identifican fuentes de financiamiento reales

6) Fuentes de Información

- Miguel Angel Celis-Flores, Como innovar en serio, Ebook SITEC (2017).
- Mario Morales con Angélica León, Adiós a los mitos de la innovación: una guía práctica para innovar en América Latina, Grupo Innovare (2013).
- Jorge Cuevas, El kamasutra de la innovación: guía disruptiva para transformar vidas y negocios, Grijalbo (2015).
- Andrés Oppenheimer, ¡Crear o morir! La esperanza de América Latina y las cinco claves de la innovación, Debolsillo (2014).
- Alex Osterwalder e Yves Pigneur, Generación de modelos de negocio: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores, Deusto y Grupo Planeta (2011).



-
- Eric Martínez, Startupismo: crea un negocio en 20 pasos, Editorial Planeta (2014).
 - George Clason, el hombre más rico de babilonia, Editorial Obelisco (2008).

7) Material que se utilizará en el curso

- Un salón amplio con acceso a internet y proyector
- Una laptop y libreta para anotaciones por participante
- Copias de la presentación que contienen las actividades

8) Instructor

Dr. Miguel Angel Celis Flores, Director General de SITEC y Consultor en Innovación Tecnológica

- Emprendedor, catedrático, consultor, socio fundador y director general de la empresa SCIENCE AND TECHNOLOGY FOR INNOVATION S.C. (SITEC).
- Es Doctor en Ciencias por el Instituto Nacional de Astrofísica Óptica y Electrónica.
- Tiene experiencia probada para la alta dirección, el desarrollo del talento humano y organizacional; la gestión educativa, científica y tecnológica; la gestión de proyectos científicos, tecnológicos y de innovación.
- Ha obtenido cerca de 200 millones de pesos para el financiamiento de proyectos científicos, tecnológicos y de innovación para las empresas y las Instituciones.
- Desde hace 20 años ha sido catedrático de licenciatura, maestría y doctorado en Universidad públicas y privadas del país.
- Fundador y Secretario Académico de la Universidad Politécnica de Puebla.
- Durante 10 años fue instructor nacional de las Universidades Politécnicas.
- Evaluador nacional de calidad educativa y empresarial para diferentes organizaciones.
- Ha publicado más de 20 artículos científico tecnológico y ofrecido más de 50 conferencias sobre ciencia, tecnología e innovación.
- Fue miembro del Sistema Nacional de Investigadores y obtuvo un premio a la investigación tecnológica.