

**Metodoloxía de avaliación
preliminar de resultados de I+D**
nos axentes do Sistema Galego de Innovación

MANUAL DE APLICACIÓN



Metodoloxía de avaliación
preliminar de resultados de I+D
nos axentes do Sistema Galego de Innovación

MANUAL DE APLICACIÓN

INDICE

1	Definición e utilidade	4
2	Desenvolvemento	5
2.1	Caracterización comercial da tecnoloxía	5
2.2	Avaliación	8
2.3	Elaboración do informe de avaliación	25
Anexo I	Formulario de caracterización comercial da tecnoloxía	28
Anexo II	Formulario de avaliación	33
Anexo III	Informe de avaliación	38

O presente documento acompáñase dun USB
que contén a seguinte documentación electrónica:

- 1 Metodoloxía de avaliación preliminar de resultados de I+D nos axentes do Sistema Galego de Innovación, Manual de aplicación (PDF non editable).
- 2 Ferramenta de soporte á avaliación de resultados de I+D (Excel editable).
- 3 Formulario de caracterización comercial da tecnoloxía (PDF editable).
- 4 Formulario de avaliación (PDF editable).
- 5 Informe de avaliación (PDF editable).



2.1
Caracterización comercial
da tecnoloxía páx. 5



2.2
Avaliación
páx. 8



2.3
Elaboración do informe
de avaliación páx. 25

						
Criterio 1 Relevancia científica	Criterio 2 Equipo	Criterio 3 Aplicacións da tecnoloxía	Criterio 4 Madureza da tecnoloxía	Criterio 5 Mercado	Criterio 6 Competencia	Criterio 7 Protección
Criterio 1.1 Calidade científica	Criterio 2.1 Capacidade científica en relación coa tecnoloxía	Criterio 3.1 Necesidades atendidas pola tecnoloxía	Criterio 4.1 Disponibilidade dos resultados	Criterio 5.1 Dimensión do mercado	Criterio 6.1 Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema	Criterio 7.1 Estratexia de protección
Criterio 1.2 Grao de novidade	Criterio 2.2 Experiencia en actividades de I+D coa industria	Criterio 3.2 Sector de aplicación	Criterio 4.2 Riscos científico-técnicos	Criterio 5.2 Evolución esperada do mercado	Criterio 6.2 Desenvolvementos tecnolóxicos afíns	Criterio 7.2 Forza da protección
	Criterio 2.3 Capacidade e compromiso coa comercialización		Criterio 4.3 Prazo de chegada ao mercado		Criterio 6.3 Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía	Criterio 7.3 Grao de difusión dos resultados
	Criterio 2.4 Definición do liderado para a comercialización				Criterio 6.4 Características da escena de competencia	

1

Definición e utilidade

O proceso de valorización e transferencia de tecnoloxía iníciase coa detección de resultados da actividade científico-tecnolóxica ou de I+D susceptibles de chegar ao mercado ou á sociedade a través de distintas canles: a prestación de servizos de I+D, a concesión de licenzas e a creación de *spin-off*, principalmente.

Para rematar todo o proceso de explotación é necesario abordar unha serie de tarefas de carácter tecnolóxico (desenvolvemento de prototipos, escalamento etc.) ou de desenvolvemento de negocio (protección, estudos de mercado, de liberdade de operacións, etc.). A escolla e a definición destas actividades non son estándar, senón que cómpre adaptarse ás características particulares que presenta o coñecemento xerado a través da actividade de I+D.

Despois de identificados os resultados, a avaliación preliminar do seu potencial comercial é unha forma de activar o proceso de valorización. Refírese a unha **actividade de carácter analítico que consiste en revisar unha serie de características que presenta o coñecemento científico-tecnolóxico á saída do laboratorio, co obxecto de determinar, de xeito preliminar, o seu potencial comercial, amais dos próximos pasos e principais fitos na ruta cara á súa explotación**. Respecto do proceso de valorización e transferencia no seu conxunto, a avaliación preliminar é útil para:

- Despexar incerteza acerca das posibilidades de transferencia dunha tecnoloxía sen necesidade de recorrer a un custoso proceso de avaliación.
- Priorizar a asignación de recursos a procesos de valorización.
- Seleccionar axilmente tecnoloxías que reúnen as condicións máis axeitadas para optar a beneficiarse de servizos de apoio ou incentivos á valorización (aceleradoras de transferencia, programas de proba de concepto, programas de servizos de valorización, etc.).
- Xerar un portfolio de tecnoloxías, clasificado en función do seu potencial comercial.

A avaliación preliminar é un proceso de cribado; non é unha análise en profundidade sobre o grao de desenvolvemento tecnolóxico nin o mercado, senón unha revisión inicial dunha batería de ítems para fixar un itinerario cara ao mercado. Este enfoque responde a unha necesidade común dos centros de xeración de coñecemento –especialmente cando os recursos para a transferencia son axustados– de sistematizar e mellorar a eficiencia na xestión de carteiras tecnolóxicas para dispoñer de información de apoio á toma de decisións no que concirne aos procesos de valorización e transferencia (asignación de recursos profesionais e económicos, presentación a convocatorias de proba de concepto, etc.).

2

Desenvolvemento

O proceso **estrutúrase en tres pasos: caracterización comercial da tecnoloxía, avaliación e elaboración do informe de recomendacións**. No anexo inclúense os soportes documentais e a versión electrónica deste manual, cun Excel que facilita a súa aplicación sobre un portfolio de tecnoloxías.

O procedemento está descrito asumindo que o responsable da súa realización é un xestor de valorización e transferencia. En xeral, nas unidades de transferencia, este posto recibe o nome de técnico ou xestor de transferencia, pero a súa localización organizativa e mais a súa denominación poden variar dependendo do tipo de entidade¹. Para os efectos da metodoloxía, este matiz só é relevante cando se fai referencia aos perfís aos que entrevistar, pois se mencionan o equipo investigador e o responsable de desenvolvemento de negocio como figuras distintas á persoa que aplica o procedemento. Polo demais, a descrición é válida para a súa realización por parte de calquera persoa que vaia promover ou xestionar un proceso de valorización.

2.1



Caracterización comercial da tecnoloxía

A caracterización comercial da tecnoloxía contempla as actividades relacionadas coa **recompilación e xeración de información relevante para realizar posteriormente a avaliación**. Céntrase naqueles aspectos que son esenciais para determinar o potencial comercial e fixar a ruta de valorización, coma descrición e características da tecnoloxía, base científica, equipo promotor, aplicacións etc.

A información poderá obterse combinando **fontes secundarias** (a patente cando existe, a memoria técnica do proxecto de I+D, a ficha do grupo de investigación que desenvolveu a tecnoloxía etc.) cunha **entrevista co equipo investigador**. No caso dos centros tecnolóxicos, amais do equipo investigador, poden participar no proceso os profesionais con funcións de **desenvolvemento de negocio, innovación ou promoción** que contan cun bo coñecemento sobre a situación do mercado.

O Cadro 1 describe os ítems que se consideran os principais aspectos con respecto a cada un deles e ás fontes máis habituais. O formulario de caracterización comercial da tecnoloxía no Anexo I inclúe o detalle da información que é necesario solicitar, amais doutros datos para realizar o seguimento do proceso.

¹ Neste sentido cabe sinalar que, dependendo do tipo de entidade, esta figura pode recibir distintas denominacións coma responsable ou técnico de promoción, desenvolvemento de negocio ou innovación no caso dos centros tecnolóxicos.

Cadro 1: Aspectos para a caracterización comercial da tecnoloxía

Aspectos para a caracterización comercial da tecnoloxía		Fontes máis habituais
Tecnoloxía	Utilidade, necesidade que satisfai ou problemática que resolve	Equipo investigador Responsable desenvolvemento negocio ou innovación (en centros tecnolóxicos) Patente Memoria de proxecto
	Existencia de contactos con potenciais compradores	Equipo investigador Responsable desenvolvemento negocio ou innovación (en centros tecnolóxicos)
	Fundamento técnico	Equipo investigador Patente Memoria de proxecto
	Estado da arte, grao de innovación	Equipo investigador Patente Memoria de proxecto
	Vantaxes competitivas fronte a solucións no mercado	Equipo investigador Responsable desenvolvemento negocio ou innovación (en centros tecnolóxicos)
	Orixe: listaxe de proxectos que deron lugar á tecnoloxía obxecto de análise. Todo o portfolio que hai que ter en conta para acoutar a propiedade intelectual	Equipo investigador Base de datos de proxectos
	Difusión: actividades realizadas para dar a coñecer a tecnoloxía	Equipo investigador Procura web por título de proxecto
	TRL, resultados dispoñibles, proceso e prazo para rematar desenvolvementos con resultados transferibles	Equipo investigador
	Riscos asociados ao desenvolvemento tecnolóxico pendente	Equipo investigador
	Mecanismo de protección previsto ou utilizado Estado da tramitación	Equipo investigador Base de datos de patentes Xestor IP/técnico de patentes
	Integrantes	Equipo investigador Ficha grupo/área, organigrama
	Rol no proceso de valorización e experiencia en procesos similares	Equipo investigador
Equipo investigador	Riscos do proxecto en relación coa continuidade do equipo	Equipo investigador

Aspectos para a caracterización comercial da tecnoloxía		Fontes máis habituais
Base científica	Listaxe de proxectos que deron lugar a esta tecnoloxía	Equipo investigador Base de datos de proxectos e contratos
	Publicacións	Equipo investigador Base de datos de publicacións Google Scholar
	Fitos destacables na traxectoria do grupo ou área: principais proxectos, publicacións, acreditacións, premios	Equipo investigador
Mercado	Caracterización do mercado: dimensión, principais empresas, evolución	Responsable de desenvolvemento de negocio ou innovación (en centros tecnolóxicos) Estudos de mercado ou sectoriais
	Perfil do comprador	Responsable de desenvolvemento de negocio ou innovación (en centros tecnolóxicos) Estudos de mercado ou sectoriais

A obtención de información de calidade é esencial para a efectividade do proceso de avaliación, por iso é relevante realizar unha boa preparación da entrevista co Equipo investigador. Algúns consellos útiles neste sentido son:

- Reunir a maior información posible sobre o grupo/área de investigación (ficha ou catálogo), sobre as súas publicacións e sobre a súa experiencia comercial previa (se contan con contratos, licenciaron tecnoloxías ou promoveron *spin-off*).
- Realizar unha procura rápida de información sobre o eido tecnolóxico e comercial ao que se orienta a tecnoloxía: patentes, tendencias tecnolóxicas (informes de prospectiva, *roadmaps*, *position papers* etc.), produtos ou servizos comerciais, estudos de mercado.
- Empezar a cubrir o formulario de caracterización da tecnoloxía coa información que se foi obtendo.

2.2 Avaliación



Despois de recompilada a información sobre a tecnoloxía, o primeiro paso é asegurar que non existen riscos relativos á titularidade dos resultados que poidan afectar a súa explotación comercial ou que, de existiren, non invaliden o proceso de transferencia. A información para iso localízase revisando as características do portfolio de proxectos que deron orixe á tecnoloxía como, por exemplo: integrantes de consorcios en proxectos cooperativos, solicitantes ou titulares da patente, etc.

Feita a verificación sobre a titularidade, avalíase de forma obxectiva a situación da tecnoloxía –a partir da información dispoñible– con respecto a un conxunto de factores que inflúen no proceso de transferencia (Cadro 2). Esta revisión permite determinar, de xeito preliminar, as posibilidades de explotación comercial da tecnoloxía e os pasos que cómpre dar nesa dirección.

Cadro 2: Criterios de avaliación

Criterios de avaliación	
1. Relevancia científica	1.1 Calidade científica
	1.2 Grao de novidade
2. Equipo	2.1 Capacidade científica en relación coa tecnoloxía
	2.2 Experiencia en actividades de I+D coa industria
	2.3 Capacidade e compromiso coa comercialización
	2.4 Definición do liderado para a comercialización
3. Aplicacións da tecnoloxía	3.1 Necesidades atendidas pola tecnoloxía
	3.2 Sectores de aplicación
4. Madureza da tecnoloxía	4.1 Dispoñibilidade dos resultados
	4.2 Riscos científico-técnicos
	4.3 Prazo de chegada ao mercado
5. Mercado	5.1 Dimensión do mercado
	5.2 Evolución esperada do mercado
6. Competencia	6.1 Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema
	6.2 Desenvolvementos tecnolóxicos afíns
	6.3 Necesidade de acceso a IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía
	6.4 Características da escena de competencia
7. Protección	7.1 Estratexia de protección
	7.2 Fortaleza da protección
	7.3 Grao de difusión dos resultados

O método de avaliación empregado é de carácter cualitativo e consiste na determinación de escenas. Para valorar a situación da tecnoloxía con respecto aos factores considerados, para cada criterio contémpanse, a título indicativo, tres estados:

	Desfavorable
	Neutro
	Favorable

A avaliación realizarase escollendo o máis axeitado de acordo coa información dispoñible e argumentando brevemente a escolla.

A continuación explícanse brevemente os aspectos que son obxecto de consideración en cada criterio e as escenas de avaliación.

No Anexo II inclúese o formulario de avaliación.

Criterio 1

Relevancia científica



Trátase de determinar o valor científico dos resultados, se proceden dunha actividade científica de calidade e representan unha contribución ao avance do seu campo de coñecemento.

Criterio 1.1

Calidade científica

Utilizaranse como indicios de calidade os indicadores clásicos de produción científica máis axeitados para a área de coñecemento da tecnoloxía, coma a tipoloxía de publicacións, as presentacións en congresos, etc. Tamén o perfil dos proxectos que deron lugar á tecnoloxía e mais o rol desempeñado neles polo equipo investigador (líder, socio). Complementariamente, teranse en conta fitos na traxectoria do grupo referidos á liña de investigación que poidan ser indicativos de calidade científica (obtención de axudas en programas de ciencia excelente).

Escenas de valoración do criterio 1.1
Calidade científica

- Desfavorable** Sen publicacións. Non se identifican publicacións en revistas indexadas. Non hai información que permita determinar a calidade científica ligada á tecnoloxía nin a contorna na que foi desenvolvida.
- Neutro** Publicacións sobre a tecnoloxía en revistas Q3 ou Q4.
Equipo con publicacións na área pero de baixo impacto.
Grupo con proxectos activos no plan nacional, na tecnoloxía ou en áreas de coñecemento relevantes.
Participación en proxectos europeos, como socio.
- Favorable** Publicacións sobre a tecnoloxía en revistas Q1 ou Q2.
Equipo con publicacións na área de alto nivel de impacto.
Grupo con axudas vivas en programas de ciencia excelente (ERC, Retos...) ou con acreditacións que leven implícita unha avaliación da calidade da actividade científica desenvolvida (Grupos de Referencia Competitiva, Grupos de Potencial Crecemento).

Criterio 1.2

Grao de novidade

O grao de novidade refírese á medida na que o coñecemento que se quere comercializar é innovador, é dicir, cal é o grao de disrupción ou alcance da innovación con respecto ao estado da arte.

Escenas de valoración do criterio 1.2
Grao de novidade

- Desfavorable** Baixo. Prestacións semellantes ás actuais. A innovación proposta ten carácter rexional. A tecnoloxía non destaca no concerninte ao estado da arte.
- Neutro** Medio. Mellora substancial na liña do existente. Mellora perceptible pero de alcance puntual. A innovación ten carácter estatal. A tecnoloxía está en liña co estado da arte.
- Favorable** Alto. Solución cualitativamente distinta. A innovación ten carácter global. A tecnoloxía está na vangarda do estado da arte.

Criterio 2

Equipo



O perfil e a motivación do equipo con respecto ao proceso de transferencia é un dos factores críticos de éxito. O proceso de comercialización de resultados precisa da achega científica-tecnolóxica, tanto para avanzar no desenvolvemento tecnolóxico (realización de probas de concepto) ou para achegar *know-how* e *expertise* na transferencia. Con independencia dos rexistros documentais (publicacións, patentes, cadernos de laboratorio etc.), o coñecemento reside nas persoas que desenvolveron as investigacións e que non sempre permanecen no equipo ao rematar os proxectos. Por outra banda, a través da participación en procesos de transferencia (contratos con empresas, licenzas, creación de *spin-off* etc.) dota ao persoal investigador de coñecemento de competencias transversais relativas ao desenvolvemento de negocio, que son moi relevantes para a efectividade da transferencia.

Criterio 2.1

Capacidade científica en relación coa tecnoloxía

Valórase a adecuación do equipo respecto do coñecemento e dos recursos para levar adiante o proceso de valorización e transferencia desde unha perspectiva científico-tecnolóxica. Neste punto non abonda con acreditar que o persoal investigador conta con coñecementos na área temática, senón especificamente en relación coa tecnoloxía que se pretende transferir.

Escenas de valoración do criterio 2.1 Capacidade científica en relación coa tecnoloxía

- Desfavorable** Non hai liñas de investigación vivas relacionadas co proxecto de transferencia. Os investigadores/as que desenvolveron os proxectos que deron lugar aos resultados xa non están no grupo/centro.
- Neutro** Non hai liñas de investigación vivas na temática obxecto do proxecto pero os investigadores/as seguen no grupo/centro.
- Favorable** Liña de traballo consolidada. Investigadores/as en activo e proxectos e publicacións recentes ou actuais na temática obxecto do proxecto de transferencia.

Criterio 2.2

Experiencia en actividades de I+D coa industria

O desenvolvemento de actividades de I+D para empresas favorece a orientación ás necesidades de mercado do equipo investigador; axúdalles a comprender que, desde un punto de vista comercial, a tecnoloxía é relevante, non tanto polo seu fundamento técnico, senón pola problemática que contribúe a liquidar. Dispoñer deste enfoque contribúe a acelerar o proceso de transferencia no referente á identificación de mercado e potenciais clientes.

Considérase que se conta con experiencia cando o equipo investigador desenvolveu actividades de I+D para a industria de certa relevancia, que favorecen unha interacción prolongada un certo tempo: proxectos colaborativos de I+D, codesenvolvementos, acordos de transferencia. Cando a actividade contratada se refire unicamente á prestación de servizos técnicos (ensaio, análises etc.), considerárase que non é relevante para o proceso de transferencia.

Escenas de valoración do criterio 2.2 Experiencia en actividades de I+D coa industria

- Desfavorable** Equipo investigador sen experiencia en I+D traballando coa industria.
- Neutro** Equipo investigador con experiencia en I+D traballando coa industria pero non nos sectores relevantes para o resultado.
- Favorable** Equipo investigador con experiencia en I+D traballando coa industria, sendo esta relevante para o proxecto.

Criterio 2.3

Capacidade e compromiso coa comercialización

Avaliase en que medida o proceso de valorización é importante para o grupo no marco da súa estratexia de desenvolvemento, amais do interese e da dispoñibilidade do equipo investigador para implicarse de xeito activo no proceso, tanto coas actividades de carácter técnico coma as de carácter comercial.

Escenas de valoración do criterio 2.3
Capacidade e compromiso coa comercialización

Desfavorable Recursos non asignados, é un proxecto máis do grupo/centro, non unha liña clave para eles.

Neutro Persoas asignadas ao proxecto pero sen funcións definidas.
O proceso de transferencia non é unha prioridade.

Favorable Proxecto clave dentro da estratexia de transferencia do grupo/centro.
Hai persoas asignadas para participar no proceso con roles establecidos.

Criterio 2.4

Definición do liderado para a comercialización

O último punto respecto do equipo refírese á formulación organizativa acerca do proceso de transferencia, se se conta no equipo cun xestor de transferencia ou se se atribuíu esta función a algunha persoa, pertencente ou non ao equipo investigador.

Escenas de valoración do criterio 2.4
Definición do liderado para a comercialización

Desfavorable Non hai unha persoa que vai liderar o proceso de comercialización, nin se conta con persoal técnico para actividades de xestión de transferencia.

Neutro O grupo/centro conta con persoas que poderían liderar o proceso porque teñen experiencia previa en actividades de transferencia ou se conta cun xestor de transferencia.

Favorable Cóntase cunha persoa que asumirá o liderado do proceso de comercialización.
Cóntase internamente, ademais, con persoal técnico que realiza funcións de xestión de transferencia.

Criterio 3

Aplicacións da tecnoloxía



Criterio 3.1

Necesidades atendidas pola tecnoloxía

Os aspectos avaliados neste criterio oriéntanse a determinar, de xeito preliminar, se existe unha oportunidade de negocio para a tecnoloxía, partindo de se está identificada e caracterizada a problemática que atende e os eidos nos que será de aplicación.

Considérase neste punto se se achegou información que explique de maneira clara a problemática que liquida a tecnoloxía e a forma na que esta a resolve, é dicir, os produtos ou os servizos aos que dá lugar. É relevante neste punto coñecer que clase de achegamento se realizou para iso, se de forma directa con clientes e usuarios ou se se están barallando hipóteses.

Escenas de valoración do criterio 3.1
Necesidades atendidas pola tecnoloxía

Desfavorable Non está xustificada a existencia dunha demanda, non está clara a necesidade non satisfeita.
Non se mantiveron contactos coa industria.

Neutro Necesidade xustificada, pero non está claro que a innovación a satisfaga.
Indirectamente, coñécese que existe esa necesidade (informes de vixilancia competitiva, axendas tecnolóxicas de programas de I+D...).

Favorable Necesidade claramente xustificada e a innovación conta con elementos para satisfacela.
Mantivéronse contactos coa industria que confirman o seu interese.

Criterio 3.2

Sectores de aplicación

De xeito complementario á problemática atendida, avalíase se foron identificados os sectores ou eidos nos que a tecnoloxía será de aplicación e mais se a aplicación está limitada a un único eido ou se se proxecta sobre distintos sectores o que de antemán é indicativo dun maior interese comercial. A dispoñibilidade de información sobre os segmentos de mercado e a forma de acceder a eles tamén é un aspecto positivo para o proceso de valorización.

Escenas de valoración do criterio 3.2
Sectores de aplicación

- Desfavorable

Non está confirmado o sector de aplicación.
- Neutro

Aplicación limitada a un sector.
- Favorable

Numerosos sectores de aplicación.
Mercado e canles de distribución claramente identificadas.

Criterio 4

Madureza da tecnoloxía



Os factores relacionados coa madureza da tecnoloxía valoran a viabilidade técnica do proceso de valorización: se cómpre realizar traballos de I+D antes de lanzar a tecnoloxía ao mercado, o grao de certidume sobre os resultados do proceso de desenvolvemento tecnolóxico e o prazo que se contempla para rematar o proceso de transferencia.

Criterio 4.1

Dispoñibilidade dos resultados

Refírese ao grao de desenvolvemento no que se atopa a tecnoloxía para rematar o proceso de transferencia. Considéranse para a valoración da escena na fase de desenvolvemento máis avanzada culminada con éxito (desenvolvemento da invención, validación do concepto, prototipado, produción piloto), os resultados obtidos e as cuestións técnicas pendentes de resolver para rematar a transferencia.

Escenas de valoración do criterio 4.1
Dispoñibilidade dos resultados

- Desfavorable

Definición básica en documentos internos ou publicacións.
Prototipo en desenvolvemento ou en esquema de proceso.
En fase de desenvolvemento, obteranse resultados a medio prazo (dun a tres anos).
- Neutro

Prototipo inicial sen realizarse probas de concepto (aínda non se demostrou que funcione para a aplicación prevista).
Estanse completando os ensaios e espérase obter resultados a curto prazo (menos dun ano).
- Favorable

Fase de desenvolvemento completa a escala de laboratorio.
Tecnoloxía de aplicación inmediata.
Prototipo final probado en laboratorio.
Resultados positivos dos ensaios realizados.

Criterio 4.2

Riscos científico-técnicos

Avaliase neste punto a viabilidade técnica do proceso de desenvolvemento tecnolóxico pendente; considérase para iso se están identificados e documentados os riscos e se están previstas as accións de continxencia para o suposto de que non se obteñan os resultados esperados.

Escenas de valoración do criterio 4.2
Riscos científico-técnicos

Desfavorable	Alto risco non asumible no proxecto. Resultados e indicadores de viabilidade vagamente descritos.
Neutro	Proxecto fiable cos riscos descritos. Resultados e indicadores de viabilidade descritos de acordo cos obxectivos propostos.
Favorable	Proxecto fiable, riscos identificados e descrición de plans de continxencia. Resultados e indicadores de viabilidade ben descritos, cuantificados e acordos cos obxectivos propostos.

Criterio 4.3

Prazo de chegada ao mercado

Con relación ao criterio de madurez da tecnoloxía, o prazo de chegada ao mercado refírese ao tempo necesario para levar a tecnoloxía ao estado de desenvolvemento requirido para poder transferila. Terase en conta que a previsión se realizara a partir da situación actual da unidade de investigación.

Escenas de valoración do criterio 4.3
Prazo de chegada ao mercado

Desfavorable	Superior a tres anos.
Neutro	Entre dous e tres anos.
Favorable	Inferior a dous anos.

Criterio 5



Mercado

Nesta avaliación preliminar, realízase un primeiro achegamento ao mercado avaliando os aspectos máis relevantes para determinar o interese comercial da tecnoloxía: a dimensión do mercado e a súa tendencia. Para os efectos do proceso de valorización e transferencia, considérase mercado o sector de actividade ou tipoloxía de consumidores que serán usuarios finais da tecnoloxía despois de que dea lugar a un produto, servizo ou proceso innovador.

Criterio 5.1

Dimensión do mercado

A dimensión do mercado estímase en termos de cifra de negocio e referirase ao segmento específico ao que se dirixen as aplicacións da tecnoloxía.

Escenas de valoración do criterio 5.1
Dimensión do mercado

Desfavorable	O mercado global das aplicacións é inferior a un billón de dólares ou non se pode cuantificar.
Neutro	O mercado global sitúase entre un e dez billóns de dólares.
Favorable	O mercado global é superior a dez billóns de dólares.

Criterio 5.2

Evolución esperada do mercado

Neste atributo considérase a taxa de crecemento do mercado no futuro.

Escenas de valoración do criterio 5.2
Evolución esperada do mercado

Desfavorable	Decrecente ou descoñecida.
Neutro	Estable (taxa de crecemento con incrementos anuais inferiores ao 10%).
Favorable	En crecemento (taxa de crecemento por riba do 10%).

Criterio 6

Competencia



As barreiras ás que se enfrontan os resultados para a súa explotación comercial aválianse desde distintas perspectivas: a tecnolóxica, derivada de desenvolvementos afíns e da necesidade de contar co IP de terceiros para poder xerar un produto, proceso ou servizo de mercado; a comercial, a respecto da existencia no mercado de solucións para atender a mesma necesidade que a tecnoloxía; e mais a sectorial, en referencia ás características da composición do mercado obxectivo.

Criterio 6.1

Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema

Valorarase se existen produtos, procesos e servizos que xa se comercializan e cumpren funcións similares ás da tecnoloxía avaliada. Ademais, considerárase que aspectos a fan superior en comparación co existente. Esta análise ampliarase a outras solucións que se atopen en fase de desenvolvemento, se é posible acceder á información coma no caso dos ensaios clínicos ou dos produtos sometidos a procesos reguladores, por exemplo.

Escenas de valoración do criterio 6.1

Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema

- | | |
|---------------------|---|
| Desfavorable | Non se identificaron os competidores. |
| Neutro | Identificáronse os competidores pero non está clara a vantaxe competitiva que achega á tecnoloxía, é dicir, os elementos diferenciais de innovación non se consideran dabondo para establecer unha vantaxe competitiva. |
| Favorable | Identificados os competidores e os elementos diferenciais de base para unha vantaxe competitiva. |

Criterio 6.2

Desenvolvementos tecnolóxicos afíns

A comparación con outros desenvolvementos tecnolóxicos avaliarase segundo a existencia de patentes. A valoración da escena realizarase tendo en conta se existe un número amplo de patentes, a súa cobertura xeográfica e o perfil dos titulares.

Escenas de valoración do criterio 6.2

Desenvolvementos tecnolóxicos afíns

- | | |
|---------------------|---|
| Desfavorable | Patentes en vigor (valorar número de patentes e perfil do titular). |
| Neutro | Identificáronse algunhas patentes pero non parece unha área moi cuberta (<i>crowded</i>). |
| Favorable | Poucas patentes na área (valorar número de patentes e perfil do titular). |

Criterio 6.3

Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía

Neste punto considérase se para completar a formulación comercial do produto, servizo ou proceso é necesario incorporar o IP de terceiros. As escenas de avaliación dependerán de que se considerou este aspecto e mais da viabilidade do acceso para ese IP, se xa está identificado o proveedor, se se iniciou a negociación. Trátase de determinar ata que punto este aspecto pode ser un obstáculo para rematar con éxito a transferencia.

Escenas de valoración do criterio 6.3

Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía

- | | |
|---------------------|--|
| Desfavorable | A necesidade de contar co IP de terceiros é un aspecto que aínda non foi tido en conta. Necesítase o IP pero non se identificou. |
| Neutro | Necesítase o IP de terceiros pero está identificado e é accesible. Están identificados os provedores, pendente de negociación. |
| Favorable | Non se necesita o IP de terceiros. |

Criterio 6.4

Características da escena de competencia

O último criterio acerca da competencia refírese ás características do tecido empresarial que conforman a industria ou sector ao que se dirixe a tecnoloxía. Trátase de determinar o grao de dificultade para competir nese mercado segundo as características da estrutura empresarial: se hai un elevado número de operadores, se é un mercado monopolista, se hai unha situación dominante por parte dalgún grupo de empresas, etc.

Escenas de valoración do criterio 6.4
Características da escena de competencia

Desfavorable	Monopolio mundial nos campos de aplicación da tecnoloxía ou nalgunhas das aplicacións posibles.
Neutro	Situación dominante dun grupo restrinxido de empresas ou limitado a un número escaso de empresas.
Favorable	Mercado accesible e aberto.

Criterio 7

Protección



Criterio 7.1

Estratexia de protección

O primeiro atributo que se avalía a respecto da protección é se se definiu unha estratexia de protección recorrendo aos distintos mecanismos dispoñibles (patente, segredo industrial, rexistro de *software*) e mais en que estado se atopa este proceso. Se non se previu ningunha estratexia de protección, verificarase se aínda resulta protexible, principalmente, segundo a difusión que se deu aos resultados.

Escenas de valoración do criterio 7.1
Estratexia de protección

Desfavorable	Tecnoloxía non protexida e non protexible.
Neutro	A tecnoloxía non está protexida pero é protexible.
Favorable	Tecnoloxía protexida.

Criterio 7.2

Forza da protección

Cando a tecnoloxía se atopa xa protexida a través dunha patente, valorarase a fortaleza da estratexia escollida con relación ás aplicacións da tecnoloxía nos mercados obxectivo.

Escenas de valoración do criterio 7.2
Forza da protección

Desfavorable	España.
Neutro	Internacional pero limitada a áreas concretas (non cubrindo a totalidade dos principais mercados de aplicación, nalgúns mercados de aplicación).
Favorable	Internacional nos principais mercados de aplicación.

Criterio 7.3

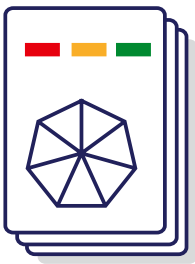
Grao de difusión dos resultados

Nos casos nos que aínda non se aplicou ningunha estratexia de protección, avaliarase a súa viabilidade segundo o grao de difusión que se realizase sobre os resultados da actividade de I+D: se se realizaron publicacións en revistas indexadas, presentacións en congresos, se se difundiron noticias ou se se revelou información que poida comprometer a efectividade de protexer a tecnoloxía.

Escenas de valoración do criterio 7.3
Grao de difusión dos resultados

Desfavorable	Os principais resultados e os elementos diferenciais foron difundidos amplamente ou a especialistas.
Neutro	Persoas informadas pero nunha contorna restrinxida (sen contrato de confidencialidade).
Favorable	Acceso á información clave só para o grupo de investigación/persoal do centro. Persoas informadas con contratos de confidencialidade.

2.3



Elaboración do informe de avaliación

O proceso conclúe coa realización do informe que recolle os resultados da avaliación e realiza recomendacións sobre os pasos que cómpre dar para avanzar no proceso de valorización. É un informe breve, dunhas tres páxinas, que se estrutura nos seguintes puntos:

I Título

II Avaliación

II.1 Valoración de criterios

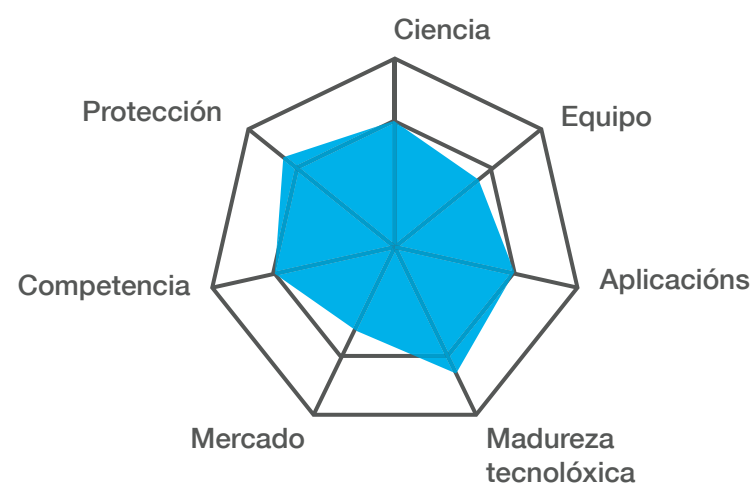
Inclúense, neste apartado, as valoracións realizadas con respecto aos distintos criterios (Desfavorable, Neutro, Favorable) e as observacións que xustifican esta elección. A información aparece de xeito sintético amosándose nun cuadro coma o seguinte:

Criterios		Observacións	E
1. Relevancia científica	1.1 Calidade científica		
	1.2 Grao de novidade		
2. Equipo	2.1 Capacidade científica en relación coa tecnoloxía		
	2.2 Experiencia en actividades de I+D coa industria		
	2.3 Capacidade e compromiso coa comercialización		
	2.4 Definición do liderado para a comercialización		
3. Aplicacións da tecnoloxía	3.1 Necesidades atendidas pola tecnoloxía		
	3.2 Sectores de aplicación		
4. Madureza da tecnoloxía	4.1 Dispoñibilidade dos resultados		
	4.2 Riscos científico-técnicos		
	4.3 Prazo de chegada ao mercado		
5. Mercado	5.1 Dimensión do mercado		
	5.2 Evolución esperada do mercado		
6. Competencia	6.1 Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema		
	6.2 Desenvolvementos tecnolóxicos afíns		
	6.3 Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía		
	6.4 Características da escena de competencia		
7. Protección	7.1 Estratexia de protección		
	7.2 Forza da protección		
	7.3 Grao de difusión dos resultados		

Lenda: E - Escenas ■ D: Desfavorable ■ N: Neutro ■ F: Favorable

II.II Valoración xeral

De forma complementaria, pódese incluír unha representación gráfica que reflicta globalmente a situación da tecnoloxía con respecto aos sete criterios considerados nun gráfico radial. Esta representación obtense a partir do Excel de soporte ao proceso en función do valor medio obtido por cada criterio, asignando unha puntuación de 1 a 3 ás escenas, sendo 1 o desfavorable e 3 o favorable.



III Conclusións e recomendacións

O apartado iníciase coa categorización da tecnoloxía de fronte ao proceso de valorización:

- A Tecnoloxía con alto potencial de transferencia ou preparada para transferir.
- B Tecnoloxía pendente de completar o proceso de valorización tecnolóxica ou comercial.
- C Tecnoloxía cun grao de madureza que non abonda para iniciar un proceso de comercialización.
- D Coa información achegada, a tecnoloxía non é de interese para un proceso de valorización e transferencia.

Seguidamente, razónase a conclusión anterior e inclúense recomendacións sobre aspectos que cómpre traballar na explotación comercial.

Non existen unhas recomendacións estándar, pois cada caso terá as súas particularidades, pero si se pode facilitar unha orientación sobre os contidos que esas recomendacións poderían abordar:

- A realización dun estudo de mercado.
- A realización dun plan de empresa.
- A definición dunha política de comercialización.
- A política de protección que cómpre seguir: patentar, etc.
- A relación ou o perfil dos clientes aos que pode interesar a transferencia.
- Os modelos de empresa que se poden ter en conta.
- Proxectos/tecnoloxías que é conveniente vixiar, outras patentes de interese, etc.
- A obtención dunha acreditación para a posta en marcha dun servizo.
- A participación nun programa de proba de concepto ou de actividades conducentes a completar o desenvolvemento da tecnoloxía.
- Os aspectos para ter en conta na negociación da transferencia.
- O perfil das persoas que van liderar o proxecto de comercialización.

Na formulación das recomendacións deberán considerarse, igualmente, aqueles fitos críticos para avanzar no proceso e rematar a transferencia con éxito. Finalmente, pódese incluír un cronograma no que se especifiquen as actividades que se tratarán nos próximos seis meses, asignando os responsables.

Anexo I Formulario de caracterización comercial da tecnoloxía

1. Título

2. Data

• Comezo: Indique o día que comece a incorporar información nesta ficha.

• Remate: Indique o día que remate de cubrir a ficha.

3. Área de coñecemento

- | | | |
|--|---|---|
| ☐ Agricultura | ☐ Ciencia e Tecnoloxía de Materiais | ☐ Ciencias Sociais |
| ☐ Enxeñaría Eléctrica, Electrónica e Automática | ☐ Gandaría e Pesca | ☐ Química |
| ☐ Bioloxía Fundamental e de Sistemas | ☐ Ciencia e Tecnoloxía dos Alimentos | ☐ Dereito |
| ☐ Enxeñaría Mecánica, Naval e Aeronáutica | ☐ Historia da Arte | ☐ Tecnoloxía Electrónica e das Comunicacións |
| ☐ Bioloxía Vexetal, Animal e Ecoloxía | ☐ Ciencias da Computación e Tecnoloxía Informática | ☐ Economía |
| ☐ Filoloxía e Filosofía | ☐ Matemáticas | ☐ Enxeñaría Civil e Arquitectura |
| ☐ Biomedicina | ☐ Ciencias da Educación | ☐ Tecnoloxía Química |
| ☐ Física e Ciencias do Espazo | ☐ Medicina Clínica e Epidemioloxía | ☐ Outros. Indique cal/es: |
| | ☐ Ciencias da Terra | <input type="text"/> |
| | ☐ Psicoloxía | |

4. Palabras clave

5. Responsable da avaliación

Persoa que realiza a avaliación: recompila a información, efectúa a avaliación e elabora o informe de conclusións e recomendacións.

Nome e apelidos

Teléfono/correo electrónico

6. Equipo investigador

Persoal investigador que participou no desenvolvemento da tecnoloxía. Da relación proporcionada, identificaranse cun «X» os interlocutores para o proceso de avaliación.

	Nome e apelidos	Posto	Grupo/área/departamento	Teléfono/correo electrónico
☐				
☐				
☐				
☐				
☐				
☐				

6.1 Base científico-tecnolóxica

6.1.1 Con relación á tecnoloxía que se está a avaliar

Publicacións máis destacables (ata cinco nos últimos tres anos) ou outros indicios de calidade (por exemplo, tipoloxía de proxectos que deron lugar á tecnoloxía).

6.1.2 Con relación á división/área do centro ou ao grupo de investigación

Información indicativa do nivel científico-tecnolóxico do departamento/área ou grupo no que se desenvolveu a tecnoloxía. Cales foron as principais publicacións no mesmo campo temático e mais os principais proxectos nos tres últimos anos? Hai algún fito destacable na historia recente do grupo/departamento?

6.2 Observacións sobre o equipo relativas ao proceso de valorización

Explicación sobre como está previsto traballar cara ao proceso de valorización.

Está organizado o equipo? Hai roles definidos? Está definido o liderado do proceso? Os integrantes do equipo involucrado na promoción comercial teñen experiencia previa en procesos de transferencia de tecnoloxía (proxectos con empresas, licenzas, spin-off)? Se non están identificados aínda os roles, hai interese por parte dalgún integrante por involucrarse no proceso?

7. Descrición da tecnoloxía

Descrición da tecnoloxía. En que consiste? Cal é o seu fundamento técnico?

Descrición do perfil do usuario da tecnoloxía.

Lista de empresas/entidades/expertos cos que se contactou para comercializar a tecnoloxía. Se non se fixo aínda ningún contacto, indicarse se están identificados e se se trata dun novo contacto ou se xa existe relación previa.

8. Aspectos innovadores

Explicación sobre o estado da arte da tecnoloxía.

Indicación das vantaxes competitivas da tecnoloxía proposta respecto das solucións existentes no mercado. Como se está a atender no mercado a problemática relativa á tecnoloxía? Que melloras/novidades incorpora a tecnoloxía con respecto ás existentes?

9. Orixe da tecnoloxía

Carteira de proxectos que deron lugar á tecnoloxía.

Recoméndase revisar o clausulado de explotación de resultados dos convenios e dos contratos. Esta información é relevante para garantir que o IP é propio ou para identificar con quen cómpre negociar.

RELACIÓN DE PROXECTOS

Título	Datas comezo e remate	Programa/financiamento	Socios/clientes	Actividades de difusión

10. Grao de desenvolvemento

Indicación do TRL e xustificación dos resultados acadados.

Cales foron os resultados acadados? Que actividades de desenvolvemento ou probas de concepto están por facer para poder pechar a comercialización? En que prazo se disporá de resultados que permitan pechar a comercialización (acordo de licenza, por exemplo)? É preciso contar co IP de terceiros para completar o desenvolvemento cara á comercialización?

- ☐ TRL 1: Investigación básica.
- ☐ TRL 2: Formulación da tecnoloxía.
- ☐ TRL 3: Investigación aplicada. Proba de concepto.
- ☐ TRL 4: Desenvolvemento a pequena escala (laboratorio).
- ☐ TRL 5: Desenvolvemento a escala real.
- ☐ TRL 6: Sistema/prototipo validado na contorna simulada.
- ☐ TRL 7: Sistema/prototipo validado na contorna real.
- ☐ TRL 8: Primeiro sistema/prototipo comercial.
- ☐ TRL 9: Aplicación comercial.

11. Protección

Indicación do mecanismo de protección utilizado. Está protexida a tecnoloxía que se pretende comercializar? En caso afirmativo, que mecanismo se empregou e en que etapa se atopa a tramitación da protección? Se non é o caso, estase a considerar unha estratexia de protección? Que actividades de difusión se realizaron?

12. Riscos de desenvolvemento

Riscos relacionados coa tecnoloxía: limitacións ao desenvolvemento e á maduración da tecnoloxía.

Riscos relacionados co equipo

O equipo que conta co coñecemento e know-how sobre a tecnoloxía segue traballando na área/departamento/grupo?

13. Mercado

Breve caracterización do mercado ao que se orienta a tecnoloxía. Como é o mercado ao que se orienta a tecnoloxía de acordo coa utilidade/aplicación definida anteriormente? Inclúiranse datos que permitan ter unha idea da súa dimensión, da evolución futura e mais doutros aspectos que poidan afectar o proceso de transferencia.

14. Clientes

Descrición do perfil do comprador da tecnoloxía. Cales son os potenciais compradores desta tecnoloxía? Identifíqueos, preferiblemente, segundo o sector/tipo de actividade.

15. Fontes de información de interese para a análise

Anexo II Formulario de avaliación

1. Título

2. Avaliación

Criterio 1 Relevancia científica

Criterio 1.1 Calidade científica

Escenas de valoración do criterio 1.1: Calidade científica (ver páx. 10)

☐ Desfavorable

☐ Neutro

☐ Favorable

Observacións:

Criterio 1.2 Grao de novidade

Escenas de valoración do criterio 1.2: Grao de novidade (ver páx. 11)

☐ Desfavorable

☐ Neutro

☐ Favorable

Observacións:

Criterio 2 Equipo

Criterio 2.1 Capacidade científica en relación coa tecnoloxía

Escenas de valoración do criterio 2.1: Capacidade científica en relación coa tecnoloxía (ver páx. 12)

☐ Desfavorable

☐ Neutro

☐ Favorable

Observacións:

Criterio 2.2 Experiencia en actividades de I+D coa industria

Escenas de valoración do criterio 2.2: Experiencia en actividades de I+D coa industria (ver páx. 13)

☐ Desfavorable

☐ Neutro

☐ Favorable

Observacións:

Criterio 2.3 Capacidade e compromiso coa comercialización

Escenas de valoración do criterio 2.3: Capacidade e compromiso coa comercialización (ver páx. 14)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 2.4 Definición do liderado para a comercialización

Escenas de valoración do criterio 2.4: Definición do liderado para a comercialización (ver páx. 14)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 3 Aplicacións da tecnoloxía

Criterio 3.1 Necesidades atendidas pola tecnoloxía

Escenas de valoración do criterio 3.1: Necesidades atendidas pola tecnoloxía (ver páx. 15)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 3.2 Sectores de aplicación

Escenas de valoración do criterio 3.2: Sectores de aplicación (ver páx. 16)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 4 Madureza da tecnoloxía

Criterio 4.1 Disponibilidade dos resultados

Escenas de valoración do criterio 4.1: Disponibilidade dos resultados (ver páx. 17)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 4.2 Riscos científico-técnicos

Escenas de valoración do criterio 4.2: Riscos científico-técnicos (ver páx. 18)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 4.3 Prazo de chegada ao mercado

Escenas de valoración do criterio 4.3: Prazo de chegada ao mercado (ver páx. 18)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 5 Mercado

Criterio 5.1 Dimensión do mercado

Escenas de valoración do criterio 5.1: Dimensión do mercado (ver páx. 19)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 5.2 Evolución esperada do mercado

Escenas de valoración do criterio 5.2: Evolución esperada do mercado (ver páx. 19)

☐ Desfavorable ☐ Neutro ☐ Favorable

Observacións:

Criterio 6 Competencia

Criterio 6.1 Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema

Escenas de valoración do criterio 6.1: Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema (ver páx. 20)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

Criterio 6.2 Desenvolvementos tecnolóxicos afíns

Escenas de valoración do criterio 6.2: Desenvolvementos tecnolóxicos afíns (ver páx. 21)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

Criterio 6.3 Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía

Escenas de valoración do criterio 6.3: Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía (ver páx. 21)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

Criterio 6.4 Características da escena de competencia

Escenas de valoración do criterio 6.4: Características da escena de competencia (ver páx. 22)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

Criterio 7 Protección

Criterio 7.1 Estratexia de protección

Escenas de valoración do criterio 7.1: Estratexia de protección (ver páx. 23)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

Criterio 7.2 Forza da protección

Escenas de valoración do criterio 7.2: Forza da protección (ver páx. 23)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

Criterio 7.3 Grao de difusión dos resultados

Escenas de valoración do criterio 7.3: Grao de difusión dos resultados (ver páx. 24)

☐ **Desfavorable** ☐ **Neutro** ☐ **Favorable**

Observacións:

3. Conclusións e recomendacións

4. Datos da avaliación

Autor e data de realización

Anexo III Informe de avaliación

1. Título

2. Avaliación

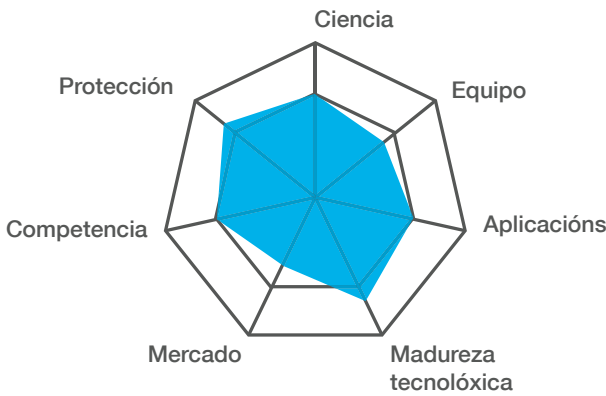
2.1 Valoración de criterios

Criterios		Observacións	E
1. Relevancia científica	1.1 Calidade científica		
	1.2 Grao de novidade		
2. Equipo	2.1 Capacidade científica en relación coa tecnoloxía		
	2.2 Experiencia en actividades de I+D coa industria		
	2.3 Capacidade e compromiso coa comercialización		
	2.4 Definición do liderado para a comercialización		
3. Aplicacións da tecnoloxía	3.1 Necesidades atendidas pola tecnoloxía		
	3.2 Sectores de aplicación		
4. Madureza da tecnoloxía	4.1 Disponibilidade dos resultados		
	4.2 Riscos científico-técnicos		
	4.3 Prazo de chegada ao mercado		
5. Mercado	5.1 Dimensión do mercado		
	5.2 Evolución esperada do mercado		
6. Competencia	6.1 Solucións no mercado ou en desenvolvemento dirixidas ao mesmo problema		
	6.2 Desenvolvementos tecnolóxicos afíns		
	6.3 Necesidade de acceso ao IP de terceiros para explotar comercialmente a tecnoloxía		
	6.4 Características da escena de competencia		
7. Protección	7.1 Estratexia de protección		
	7.2 Forza da protección		
	7.3 Grao de difusión dos resultados		

Lenda: E - Escenas D: Desfavorable N: Neutro F: Favorable

2.2 Valoración xeral

A seguinte representación é un exemplo do tipo de gráfico que se obtén a partir do Excel de soporte ao proceso en función do valor medio obtido por cada criterio, asignando unha puntuación de 1 a 3 ás escenas, sendo 1 o desfavorable e 3 o favorable.



3. Conclusións e recomendacións

3.1 Situación da tecnoloxía cara ao proceso de transferencia

- ☐ Tecnoloxía con alto potencial de transferencia ou preparada para transferir.
- ☐ Tecnoloxía pendente de completar o proceso de valorización tecnolóxica ou comercial.
- ☐ Tecnoloxía cun grao de madureza que non abonda para iniciar un proceso de comercialización.
- ☐ Coa información achegada, a tecnoloxía non é de interese para un proceso de valorización e transferencia.

Xustificación da valoración

3.2 Recomendacións

Recomendacións xerais con respecto a qué pasos dar en función da valoración obtida poden abarcar aspectos relacionados coa información necesaria, decisións cara a continuidade do proxecto de investigación, a procura de financiación, etc.

3.3 Cronograma de implantación

Acción	Responsable	1	2	3	4	5	6
		☐	☐	☐	☐	☐	☐
		☐	☐	☐	☐	☐	☐
		☐	☐	☐	☐	☐	☐
		☐	☐	☐	☐	☐	☐
		☐	☐	☐	☐	☐	☐

4. Datos da avaliación

Autor e data de realización

Agradecementos

Este manual foi desenvolto no marco do «Programa IGNICIA Transferencia de Coñecemento» promovido pola Axencia Galega de Innovación (GAIN). En particular, esta iniciativa contou coa colaboración da Consellería de Educación, Universidades e Formación Profesional da Xunta de Galicia, a Axencia de Coñecemento en Saúde (ACIS), a Fundación Empresa Universidade Galega (FEUGA) e a Fundación Barrié.

Na pilotaxe da metodoloxía consistente na súa aplicación a casos reais de resultados de actividades de I+D, participaron ademais xestores das unidades de transferencia de tecnoloxía das seguintes entidades do Sistema Galego de Innovación: Universidade da Coruña, Universidade de Santiago de Compostela, Universidade de Vigo, centros tecnolóxicos integrados en ATIGA (ANFACO-CECOPECA, AIMEN Centro Tecnolóxico, Centro Tecnolóxico de Automoción de Galicia -CTAG-, Centro Tecnolóxico de Eficiencia e Sustentabilidade Enerxética -ENERGYLAB-, Centro Tecnolóxico de Telecomunicacións de Galicia -GRADIANT-, Instituto Tecnolóxico de Galicia -ITG-), Fundación Biomédica Galicia Sur, Fundación Instituto de Investigación Sanitaria de Santiago de Compostela (FIDIS) e Fundación Profesor Novoa Santos.

A todos eles o noso agradecemento pola súa participación e contribucións que se incorporaron a este manual.

PROGRAMA
ignicia 
TRANSFERENCIA DE COÑECEMENTO