

## ■ MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN. PROMOCIÓN DE LA I+D+I.

La unidad de marketing y comercialización de la OTRI viene realizando las actividades técnicas centradas en la comunicación integrada de la transferencia, gestión de contenidos de I+D, interacción entre contenidos y clientes, gestión de relación con clientes y comunidades (redes sociales), entre otras actividades de marketing y comercialización de la investigación científica.

Desde dicha unidad se mantiene una relación permanente con otras unidades de la UGR como son la Oficina de Proyectos Internacionales (OFPI) para la identificación de socios colaboradores en convocatorias europeas; con la Fundación General UGR-Empresa para la atención de demandas de colaboración con investigadores o grupos de investigación, así como en la detección de nuevas oportunidades de formación in company y otros; con la Oficina de Gestión de la Comunicación (CanalUGR) para la difusión de los resultados generados de la actividad de transferencia de conocimiento; y recientemente, con la Escuela Internacional de Posgrado para la definición de programas de actuación conjunta.

Dentro de las acciones realizadas en el ámbito de esta función de transferencia de conocimiento, destacamos las siguientes:

- **Interacción UGR – Empresa.** Durante el presente ejercicio se han atendido 104 solicitudes de colaboración, que ha supuesto la participación de 131 investigadores y 102 empresas o entidades, duplicando al periodo anterior, como consecuencia de una mayor proactividad por parte de la OTRI en la detección de nuevas oportunidades de colaboración en I+D+i a través de convocatorias públicas.

Destacar que este trabajo ha generado 48 propuestas de colaboración para la UGR, que se ha materializado a través tanto de contratos y proyectos colaborativos, como de diferentes servicios de la UGR mediante la creación de cátedras, programas de captación del talento o puesta en marcha de programas de formación a demanda de las empresas.

- **Programa Conecta UGR35.** Por cuarto año consecutivo, se mantiene el Programa Conecta UGR35 con el objetivo de conectar anualmente la UGR con, al menos, 35 empresas de la provincia de Granada que aún no hayan trabajado con la universidad en actividades de I+D+i. El programa de trabajo es personalizado para cada empresa e incluye visita a instalaciones, diagnóstico y análisis de oportunidades, interacción con los investigadores seleccionados, presentación de soluciones científicas y tecnológicas, y búsqueda de vías de financiación para las colaboraciones resultantes.

Al cierre de esta memoria, son 26 las nuevas empresas incorporadas al Programa, lo que supone un total de 205 pymes y micropymes muy diversas con las que se ha venido trabajando. Con algunas de ellas se han cerrado acuerdos de colaboración, y con otras se está en fase de identificación de oportunidades.

- **Comunicación en Redes Sociales.** Se mantiene durante este periodo el plan de social media definido por la OTRI al inicio de año. Hemos incrementado los parámetros de audiencia (2.200 seguidores, y un objetivo previsto para final de año de 2.500), interacción (media de 1,8%, y un objetivo de mantener al menos una tasa del 2%) e influencia (índice Klout: 49, listas de distribución: 185), medidos a través de herramientas totalmente gratuitas.
- **Email Marketing.** En este periodo se han perfeccionado las campañas de comunicación, directas y segmentadas, dirigidas tanto a investigadores como a empresas a través de correo electrónico. Se han elaborado y lanzado un total de 66 campañas, 38 dirigidas a investigadores y 28 a empresas. Entre otros contenidos de interés para los usuarios de OTRI, se han difundido 53 convocatorias de proyectos de I+D+i y 69 comunicaciones entre premios, concursos, becas, etc., procedentes de fuentes nacionales e internacionales, así como del ámbito público y privado. Más información de estas convocatorias: <http://otri.ugr.es/convocatorias-y-ayudas>
- **Boletín QUI+D.** El boletín electrónico QUI+D es una newsletter mensual que incluye las últimas novedades de investigación y spin-off de la UGR, líneas de financiación de proyectos de I+D+i, insights y otros contenidos de interés en materia de transferencia de conocimiento (eventos, concursos, etc.). Se han publicado 42 números en los dos años desde su lanzamiento, con un trabajo previo de identificación, selección y distribución de contenido dirigido a los usuarios suscritos: 4.649 investigadores, 168 empresas, 160 emprendedores.
- **Eventos de Transferencia de Conocimiento.** En este periodo la OTRI ha organizado 2 jornadas técnicas de trabajo UGR-empresa, co-organizado y participado activamente en 13 jornadas de transferencia de conocimiento, y ha asistido a otros 7 eventos promovidos por agentes colaboradores. Para más detalle, ver documento anexo.
- **Actividades formativas.** En el marco del Plan de Formación e Innovación Docente 2016-2018 (Plan FIDO) se ha diseñado e impartido el curso “Cómo sacar el máximo provecho a tu I+D”, con la finalidad de dotar a investigadores/as de cualquier disciplina de las habilidades necesarias para desarrollar un mayor nivel de competencia en la actividad de transferencia de conocimiento, y en particular, a orientar la I+D de la UGR a las

necesidades y retos socio-económicos actuales. Ante la gran demanda del mismo, se tuvo que ampliar el número de plazas hasta 40. El curso se celebró del 22 de febrero al 9 de marzo de 2016.

También, dentro del Plan FIDO, se ha impartido el Módulo 8-Comercialización del curso “Iniciación a la Transferencia de Conocimiento. Fecha: 27 de octubre de 2016.

Por otro lado, se ha colaborado con los másteres oficiales de la UGR: “Métodos de investigación en odontología preventiva y microbiología oral”, “Microbiología de las infecciones bucodentales” (enero de 2017), con sesiones formativas sobre tendencias y orientación de la investigación y resultados de investigación al mercado; y en la asignatura de I+D+I del “Máster de Ingeniería Química” (mayo 2017). Estas acciones están incluidas de nuevo en la oferta formativa para el curso 2017/2018.

- **Techmeetings.** Para establecer un conocimiento profundo de los aspectos técnicos y comerciales en la transferencia de la propiedad industrial, se han celebrado un total de 5 techmeetings, esto son, presentaciones que los investigadores hacen a los técnicos OTRI donde se explica el grado de innovación y desarrollo, las ventajas competitivas, la oportunidad comercial y el retorno económico esperado de sus nuevas invenciones.
  - “Nuevo compuesto para el tratamiento de la Leishmaniosis”. Investigadores asistentes: Francisco Franco Montalbán, Joaquina Martín Sánchez y Juan Antonio Gómez Vidal. 15 de diciembre de 2016.
  - “Materiales fotocatalizadores con radiación solar. Eliminación de contaminantes por fotodegradación”. Investigadores asistentes: José Rivera Utrilla y Manolo Sánchez Polo. 7 de febrero de 2017.
  - “Procedimiento para el tratamiento de residuos y obtención de subproductos de almazaras”. Investigadores asistentes: Javier Ochando Pulido y Antonio Martínez Férez. 31 de marzo de 2017.
  - “Nanopartículas para espectrografía de masas y de flujo”. Investigador asistente: Juan José Díaz Mochón. 18 de mayo de 2017.
  - “Diagnóstico de Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica vía células pulmonares circulantes”. Investigador asistente: Pedro Romero Palacios. 05 de julio de 2017.

A partir de estas exposiciones, se ha trabajado en la promoción activa de los resultados hacia empresas y entidades interesadas en licenciar las tecnologías o adquirir el know how para la mejora de procesos, servicios o productos, en forma de contratos o proyectos en colaboración. Las expresiones de interés de estas patentes están recogidas en el apartado anterior: Transferencia de Resultados Protegidos.

- **Nuevas propuestas y acciones**

**Segmentación de la cartera de patentes.** El objetivo de esta actividad ha sido establecer relaciones entre las patentes de la UGR, agrupándolas por sectores o por áreas de aplicación como son: Materiales y Construcción, Operaciones y Procesos Industriales, Tecnologías de la Información y la Comunicación y Tecnología Biosanitaria. Este procedimiento permite por un lado, identificar las tendencias internas en cuanto a los resultados protegidos, y por otro, promover paquetes tecnológicos mediante recursos físicos y online, que mejoren el posicionamiento de la cartera de patentes disponibles para su explotación comercial o transferencia de know-how.

- **Webs OTRI**

La web corporativa de la OTRI se mejora atendiendo a las sugerencias y necesidades detectadas en el marco de la iniciativa del Observatorio de Percepción de la Transferencia Tecnológica (OPTT). Fruto de ello, se ha diseñado una nueva sección con información sobre el Club Business ALUMNI UGR con el objetivo de compartir conocimiento y experiencias para generar oportunidades de negocio basadas en I+D e Innovación, entre el Alumni (egresados de la UGR) y la Universidad de Granada (UGR), sus Spin-Off y empresas o entidades colaboradoras.

Los contenidos más vistos de la web OTRI son:

- Convocatorias y ayudas a la I+D, innovación y emprendimiento, con 59 convocatorias de ayudas a la I+D y 90 convocatorias de premios, concurso de ideas, becas, etc. difundidas selectivamente en este ejercicio.
- Proyectos de I+D Colaborativa.
- Centro de Empresas TIC – CETIC, que atrae a otras empresas del sector con interés en alojarse en dicho Centro y explorar colaboraciones universidad-empresa.
- Cartera de Patentes de la UGR.
- La Ruta Emprendedora para investigadores de la UGR 2017.

- **Portal Spin-Off de la UGR.**

Desde su puesta en marcha en marzo de 2011 y durante este periodo, se ha mantenido actualizado el Portal de Spin-Off de la UGR, con más de 269 servicios ofertados por las spin-off universitarias, 112 demandas de servicios recibidas y un total de 5.279 entradas por parte de la OTRI y de las Spin-Off.

El objetivo del Portal es ofrecer de forma gratuita servicios de alto valor para las empresas promovidas por la Universidad de Granada. Es un escaparate que sirve de apoyo a las empresas donde pueden ofrecer sus productos y servicios, gestionar posibles demandas de otras entidades externas, acceder a las promociones y ofertas que se lanzarán específicamente para ellas, y disponer, entre otros servicios, de información actualizada sobre subvenciones, eventos, noticias de interés, etc.

➡ *(Ver Anexo 3.2.5)*