



AYUDAS A LA CONTRATACIÓN EN PRÁCTICAS DE TITULADOS EN FORMACIÓN PROFESIONAL DE GRADO SUPERIOR 2018	PROCEDIMIENTO: 1369
	ANEXO II: MEMORIA DE ACTIVIDADES

De este anexo se presentará uno por cada persona titulada en FP de grado superior para la que se solicite la ayuda a la contratación.

DATOS DE LA ENTIDAD PARTICIPANTE:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL	FUNDACIÓN UNIVERSITARIA SAN ANTONIO		
CIF	G30626303		
NOMBRE DEL REPRESENTANTE	JOSE LUIS MENDOZA PÉREZ	DNI	22894000F

- 1. Explicación de la adecuación de la titulación que ha de poseer el técnico titulado en Formación Profesional de Grado Superior que se pretende contratar y el proyecto para el que se contrata, con indicación de las competencias generales asociadas al título.**

El título de la persona a contratar corresponde a Técnico Superior en Comercio Internacional (Bilingüe) o en su defecto Superior en Administración y Finanzas (Bilingüe)

Estos títulos permiten alcanzar las competencias necesarias para el desarrollo del proyecto en el que trabajaría durante dos años (modalidad B), con la siguiente denominación:

DESARROLLO DE UN NUEVO PROCESO PARA LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN UNA INCUBADORA DE ALTA TECNOLOGÍA ESPECIALIZADA EN SALUD, DEPORTE Y ALIMENTACIÓN

El técnico participará durante 2 años en un nuevo proceso para fomentar la transferencia de conocimiento y de tecnología en la Incubadora de Alta Tecnología (IAT), que la UCAM ejecutará en los próximos 5 años. Se trata de un innovador proyecto para fomentar (ente otros objetivos) la transferencia de tecnología con la empresa.

Las tareas a desempeñar (como posteriormente se detallarán), serán las de apoyar las distintas actividades del nuevo proceso de transferencia de tecnología, fundamentalmente orientadas a la comercialización de los resultados de investigación



Región de Murcia
Consejería de Empleo, Universidades,
Empresa y Medio Ambiente

Dirección General de Comercio,
Consumo y Simplificación administrativa



Unión Europea

de los grupos de la UCAM a las pymes regionales y promover la colaboración universidad empresas en el ámbito de proyectos nacionales e internacionales.

Por ello se considera que las siguientes competencias asociadas al título son las adecuadas para desempeñar las tareas encomendadas.

Gestión Económica y Financiera de la Empresa
Sistemas de Información de Mercados
Marketing Internacional (Inglés)
Negociación Internacional
Financiación Internacional
Medios de Pago Internacionales
Comercio Digital Internacional
Inglés Técnico para Comercio Internacional
Comercio Internacional

2. Descripción detallada del proyecto a desarrollar que incluya la programación temporal o calendario de funciones a desarrollar.

2.A Descripción detallada del proyecto a desarrollar

Como se ha comentado el técnico participará en un nuevo proceso para fomentar la transferencia de conocimiento y de tecnología en la Incubadora de Alta Tecnología (IAT), que la UCAM ejecutará en los próximos 5 años. Se trata de un innovador proyecto para fomentar (ente otros objetivos) la transferencia de tecnología con la empresa.

En el proyecto global se pondrá en marcha, en Murcia, una Incubadora de Alta Tecnología (IAT) que aunará el potencial de las PYMES de la Región, con las capacidades tecnológicas, de generación de conocimiento y organizativas que posee la UCAM y los centros conveniados. La labor de la IAT será prestar a las PYMES relacionadas con el mundo de la salud, alimentación y deporte una mayor asesoría técnica, transferencia de conocimiento y apoyo tecnológico que, sin duda, impulsará su crecimiento y facilitará su adaptación eficiente a las exigencias de los mercados internacionales. De esta manera, la IAT contribuirá a impulsar el crecimiento empresarial regional y el redimensionamiento del tejido empresarial español, integrado en un 99% por pequeñas y medianas empresas

La creación de la IAT en las áreas de Salud, Deporte y Alimentación puede actuar como una fuerza tractora para el desarrollo del tejido empresarial regional, contribuyendo a incrementar el valor añadido de los productos agroalimentarios de la Región de Murcia mediante la investigación aplicada, la transferencia de conocimiento, el desarrollo de tecnología aplicadas al desarrollo de alimentos y el

FONDO SOCIAL EUROPEO
“El FSE invierte en tu futuro”



desarrollo de ensayos clínicos destinados a evidenciar las propiedades saludables de los alimentos.

Los objetivos marcados para la IAT, encajan perfectamente con los tres principios o líneas estratégicas marcadas en RIS3Mur para dar respuesta a los grandes retos identificados, alcanzar los objetivos estratégicos marcados y asegurar el tránsito de la Región de Murcia hacia un nuevo modelo de crecimiento económico.

El técnico contratado participará en las actividades que se detallan a continuación del nuevo proceso de transferencia implantado.

1. Fomentar la actividad de transferencia de tecnología a las empresas del IAT y otras pymes regionales.

Acción 1.1.1) Crear una unidad comercial de transferencia tecnológica.

Acción 1.1.2) Organización de encuentros entre grupos de investigación y empresas de la IAT. “Mercados Tecnológicos”.

Acción 1.1.3) Desarrollar un plan de marketing aplicado a la transferencia de tecnología.

Acción 1.1.4) Asistencia a ferias tecnológicas junto a las empresas incubadas.

Acción 1.1.4 Organización de jornadas sectoriales de transferencia de conocimiento.

2 Incrementar la investigación colaborativa con empresas en proyectos europeos y nacionales.

2.1) Aumentar el número de proyectos de innovación en colaboración con empresas de convocatorias nacionales.

Acción 2.1.1) Difundir la información sobre convocatorias y documentación necesaria para la realización de los proyectos.

Acción 2.1.2) Búsqueda de socios y organización de consorcios.

Acción 2.1.3) Asesoramiento y preparación de propuestas a convocatorias públicas de I+D+I de investigación cooperativa empresa-universidad.

Acción 2.1.4) Seguimiento técnico administrativo de los proyectos en ejecución.

Acción 2.1.5) Creación de una unidad de apoyo y asesoramiento a la empresa para facilitar la relación con los grupos de investigación de la Universidad y la concurrencia en conjunto a convocatorias.

A continuación se detallan las actividades en las que participará el técnico:

1 Fomentar la actividad de transferencia de tecnología a las empresas del IAT y otras pymes regionales.



El técnico formara parte de una unidad comercial en la OTRI en la IAT, que servirá como catalizador del impulso a la investigación científica y técnica, la innovación, la transferencia del conocimiento, la difusión y la cultura científica y tecnológica, fomentando la cooperación entre los entornos científico, productivo y tecnológico.

Acción 1.1) Crear una unidad comercial de transferencia tecnológica.

Mayoritariamente, las pymes no perciben al mundo de la universidad como una herramienta para la adquisición de innovación. Ven a la universidad como un ente alejado de sus preocupaciones y necesidades operacionales y comerciales. Esta situación está comenzando a cambiar gracias a que cada vez más empresas se unen a la estrategia de innovación abierta. Por otra parte, en las universidades desconocemos cuáles son las necesidades tecnológicas y de innovación de la empresa, porque son muy reacias a comunicarlo abiertamente, o simplemente por lejanía.

Uno de los puntos débiles detectados en el proceso de transferencia de tecnología es la escasa acción de comercialización activa, sobre todo si tenemos en cuenta que la gestión de enlace es cada vez más compleja (aumenta la diversidad de instrumentos de las políticas públicas y aumenta la diversidad de formas de cooperación con la empresa).

Por ello, con el fin de incrementar la colaboración en proyectos de I+D+I con empresa y de la transferencia de conocimiento, es necesario crear una unidad comercial y de promoción tecnológica que estimulen las relaciones, fomenten lazos de unión y busquen los intereses comunes entre los Grupos de Investigación y las micro pymes incubadas y no incubadas

Esta unidad estará constituida por un técnico de nuestra OTRI y el titulado a contratar con formación específica en marketing y familiarizado con el sistema de I+D+I regional, nacional y europeo.

Las principales funciones a desarrollar serán las siguientes:

a) Estudiar y evaluar las tecnologías, productos y servicios que se desarrollan en la Universidad, con el fin de su explotación comercial y transferencia a las empresas del IAT

b) Valoración de Tecnologías.

La valoración para la adquisición o venta de una tecnología o un know-how, depende del análisis de una serie de parámetros interrelacionados que comprenden el estudio de la novedad tecnológica, el valor añadido en el mercado y el análisis financiero de inversiones, entre otros. Otro de los cometidos de esta unidad será realizar este tipo de valoraciones con la ayuda de los investigadores.

Se recopilarán capacidades tecnológicas de los grupos de investigación de la UCAM específicas para la actividad de las empresas incubadas y no incubadas.

c) Realizar reuniones y/o visitas comerciales y de asesoramiento técnico a las empresas incubadas y otras micropymes regionales



Se ha detectado que, en ocasiones, la información incluida en la Web o suministrada por correo o por teléfono no es suficiente. Además, pensamos que es necesario que la universidad sea la que convenza a la empresa de que innovar puede ser interesante para ella.

Por todo ello, consideramos que es necesario diseñar un plan de reuniones. En la mayoría de las ocasiones deberán de concertarse varias reuniones con una misma empresa en función de las necesidades de la misma.

Durante estos encuentros se le ofrecerá a la empresa los siguientes servicios:

- Exposición de las capacidades científico-técnicas de la Universidad y de las tecnologías transferibles.

Es fundamental que la empresa conozca de primera mano y con un lenguaje conocido la oferta científica y tecnológica de la Universidad, para que sepa que problemas puede resolver o que mejoras puede realizar para mejorar su competitividad.

- Recabar información de las necesidades en investigación, desarrollo e innovación que presenta la empresa.

Es necesario conocer cuales son las necesidades de la empresa en I+D+I para poder establecer posibles colaboraciones. Si la empresa lo estimase oportuno con la información obtenida, se podría realizar una asesoría- consultoría científica, junto con la colaboración de los investigadores.

- Consultoría científica o auditorias tecnológicas.

Se podrán desarrollar estudios sobre diferentes temas, asesorando y dando soluciones científicas a profesionales, industrias u organismos oficiales.

Las auditorias tecnológicas permiten a una empresa identificar las tecnologías que debería incorporar o desarrollar con el objetivo principal de mantener o mejorar su competitividad. También sirven para identificar las tecnologías que ya no son de interés para la empresa y, por tanto, pueden licenciarse o venderse.

- Vigilancia tecnológica

De la misma manera a petición de la empresa se podrán realizar informes de vigilancia tecnológica, que le permitirán permanecer informada de la evolución y novedades más significativas del entorno tecnológico en el que desarrolla su actividad que le permitirá anticiparse a la competencia.

- Asesoría e información en incentivos fiscales en I+D+I.

Son muchas las empresas que desconocen las ventajas fiscales que ofrece la actual Ley del Impuesto sobre Sociedades (que contempla importantes deducciones en la cuota por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i).

Una deducción es una manera de incentivar una actividad que permite reducir el pago de impuestos al poder deducir otra vez unos gastos ya contemplados en la cuenta de resultados. La deducción por I+D+i se practica deduciendo de la cuota íntegra del impuesto los gastos en actividades I+D+i. Esta deducción se perfila como la principal vía para incentivar la innovación ya que tiene efectos financieros inmediatos, se adapta a la coyuntura empresarial y protege la confidencialidad de los proyectos de innovación.



La contratación con Universidades en diferente modalidad son una de las actividades con derecho a deducción. Por ejemplo:

-Proyectos de I+D contratados con Universidades, Organismos Públicos de Investigación y Centros de innovación tecnológica.

-Proyectos cuya realización se encargue a Universidades, Organismos Públicos de Investigación y Centros de innovación y tecnología, incluyendo las actividades de diagnóstico tecnológico tendentes a la identificación, definición y orientación de soluciones tecnológicas avanzadas, con independencia de sus resultados.

Acción 1.2) Organización de encuentros entre grupos de investigación y empresas de la IAT. “Mercados Tecnológicos”

Se pretende darle un impulso a este tipo de actuaciones, pero visto desde un enfoque más cercano y en un entorno de confianza, es decir, estrechamente vinculado a las relaciones directas entre las partes interesadas dada nuestra posición privilegiada en el entorno Ciencia-Tecnología-Empresa.

Pensamos que el fomento de este tipo de actuaciones podrá favorecer la transferencia de conocimiento y tecnología. El reciente crecimiento de los mercados de tecnología viene identificado por tres motivos principales que lo explican:

1. La existencia de sectores industriales muy dinámicos en la aplicación comercial de los resultados científicos.
2. La protección más estricta de los derechos de propiedad intelectual, que favorece sobre todo el suministro de tecnología por parte de las empresas más pequeñas, carentes de activos complementarios para el desarrollo interno de la tecnología y su comercialización.
3. La tendencia creciente en las empresas a buscar e incorporar conocimiento externo para sus procesos de innovación, que es lo que se conoce como “innovación abierta”.

Los “mercados tecnológicos” han cambiado la concepción tradicional según la cual, para una empresa deseosa de introducir un nuevo producto en el mercado, la única opción posible es desarrollar tecnología internamente; de la misma manera que, para una compañía que desarrolla nueva tecnología, la única opción posible es poseer los recursos complementarios necesarios para fabricar y comercializar los bienes.

La existencia de mercados tecnológicos afecta al papel de las empresas como usuarios de tecnología (pueden “comprar” tecnologías) y como proveedores de tecnología (pueden “vender” tecnologías). Las implicaciones en materia de gestión empresarial incluyen una administración más proactiva de la propiedad intelectual, una mayor atención a la monitorización externa de las tecnologías y cambios organizativos para respaldar la adquisición de licencias tecnológicas, la creación de “joint-ventures” y la adquisición de tecnología externa. Para las empresas de nueva creación, los mercados tecnológicos hacen más atractivo un modelo empresarial concentrado en la producción del conocimiento. Finalmente, los mercados tecnológicos pueden reducir las barreras de entrada en un sector e incrementar la competencia, con lo que eso implica, obviamente, para las estrategias empresariales.



De la experiencia adquirida durante estos últimos años por los técnicos de la OTRI, y de nuestra posición más cercana al entorno productivo, surge la idea de organizar encuentros entre nuestros investigadores y empresas incubadas y otras empresas regionales. Se organizará un ciclo de encuentros tecnológicos entre empresas e instituciones que colaboran con la UCAM, micro pymes incubadas y no incubadas e investigadores de la UCAM y de otros centros asociados.

En consecuencia, los resultados obtenidos en estas actividades se harán transferibles al entorno productivo, y el objetivo es que se vean reflejados mediante la formalización de las siguientes actuaciones:

- a) Contratos de colaboración para la valorización y transferencia de resultados de la actividad de investigación, desarrollo e innovación.
- b) Contratos de prestación de servicios de investigación y asistencia técnica con entidades públicas y privadas, para la realización de trabajos de carácter científico y técnico, así como para el desarrollo de enseñanzas de especialización o actividades específicas de formación

Se invitará, a lo largo del año, a 10 empresas seleccionadas entre los sectores industriales más alineados con las áreas de conocimiento estratégicas con la IAT, donde la producción científica y tecnológica es más amplia y, por tanto, existe mayor posibilidad de colaboración.

Se mantendrán reuniones con los distintos grupos de investigación en las cuales estos expondrán cuáles son sus capacidades. De la misma forma las empresas invitadas expondrán cuáles son sus necesidades en innovación. El objetivo es fomentar la colaboración entre estas empresas y la UCAM, aplicando la filosofía de trabajo de “innovación abierta”.

Acción 1.3) Desarrollar un plan de marketing aplicado a la transferencia de tecnología.

Se ha detectado en numerosos estudios que en el eje de la relación Universidad-Empresa no hay un problema de insuficiente capacidad productiva por parte de la oferta, ya que su nivel cuantitativo y cualitativo es elevado. De igual forma, se ha detectado que existe un mayoritario interés dentro de universidades y OPIs por cooperar con la empresa (un 78% de los investigadores universitarios trabajan en áreas de interés empresarial y dos tercios de los grupos de I+D declaran que tienen oferta orientada a la empresa).

Es comúnmente reconocido que uno de los factores clave para producir transferencia de tecnología es la capacidad de marketing desde los centros de I+D hacia el sector empresarial. Se trata de comunicar al mercado las capacidades, pero los centros de I+D tienen una capacidad comercial muy escasa. COTEC destaca problemas del I+DT+I, entre ellos varios afectan a la comunicación y difusión:

- Las universidades y las empresas mantienen escasos vínculos, por lo que se necesitan interfaces más eficaces y creativas entre la industria y el entorno científico.



- Las empresas necesitan agencias de apoyo a la innovación que ofrezcan un servicio más simplificado y transparente, así como la asesoría de especialistas altamente cualificados.
- Existe un fuerte déficit de competencias en marketing de la tecnología.
- Necesidad de fomentar redes de información y cooperación entre empresas, universidades y OPIS.

Por todo ello, es necesaria una estrategia activa de marketing para difundir capacidades y reconocer demandas atendibles.

Por todo ello nuestra OTRI, a través de la Unidad comercial va a desarrollar y aplicar un plan de marketing adaptado a la transferencia de tecnología a pequeñas empresas, que atenderá a los siguientes objetivos:

- Posicionar la oferta investigadora de la UCAM a la IAT, mediante la utilización de técnicas innovadoras de comercialización que nos proporcionen una ventaja competitiva.
- Conocer con el mayor detalle posible las necesidades de las micro pymes incubadas
- Detectar los grupos de investigación y tecnologías innovadoras con potencial de aplicación en el mercado de las empresas incubadas
- Ayudar y asesorar para una adecuada protección del conocimiento y de los resultados de la investigación.
- Proporcionar la información necesaria, que favorezca la transferencia de tecnología y comercialización, con especial interés en la creación de nuevas Empresas de Base Tecnológica.
- Activar las relaciones entre los investigadores y las empresas.
- Crear en vínculo de confianza necesario para estimular la demanda de conocimiento generado por la actividad investigadora de la UCAM.

Este proceso permite a los responsables del área analizar, desarrollar, implantar, evaluar y modificar tanto los planes como las estrategias, para conseguir a través de las campañas de marketing la obtención de los resultados esperados.

De la ejecución del Plan de marketing se espera obtener los siguientes beneficios:

- Mejor conocimiento del mercado y en consecuencia de las necesidades de las empresas.
- Detección de tendencias del mercado.
- Información sobre el comportamiento del mercado y la adaptación de los desarrollos tecnológicos
- Mayor conocimiento de los clientes, y la posibilidad de adaptar la oferta tecnológica de la UCAM a las necesidades reales.
- Difusión de los resultados de I+D+i propios.
- Incremento de las ventas en I+D+i.

Acción 1.4) Asistencia a ferias tecnológicas junto a las empresas incubadas.



Cada día es más importante la asistencia a las ferias tecnológicas. Es el primer paso para generar negocio, aumentar su cartera de clientes y dar a conocer su catálogo de productos e innovaciones a un gran número de visitantes profesionales representantes de empresas reunidos en un único espacio.

Mediante la asistencia a una feria se podrían conseguir los siguientes objetivos:

- **Contratación:** Durante la Feria se tiene la posibilidad de iniciar, continuar o cerrar los procesos de contratación con todo el canal de distribución existente. Se podrá, además, generar excelentes bases de datos de nuevos contactos, aumentando sus posibilidades de ventas.
- **Contactos comerciales:** Además de facilitar el proceso de venta, la Feria le permitirá provocar y cerrar reuniones con clientes actuales y potenciales. Permite obtener un alto volumen de información acerca de sus productos, novedades y estrategias en un corto plazo de tiempo.
- **Estudios de mercado e investigación sectorial:** Se podrá llevar a la práctica nuevas campañas de marketing para comunicar imagen de marca. Constituyen además una de las mejores formas de “tomar el pulso” al mercado, mediante la participación en jornadas y actos paralelos que ayudan a que evaluar la evolución y tendencias del mercado actual.
- **Posicionamiento de marca:** permite crear o reforzar el conocimiento de la marca.
- **Medios de comunicación:** En una feria se dispone de un entorno con inigualable cobertura mediática donde poder cultivar las relaciones con editores y periodistas, potenciando la publicación de noticias sobre todos los productos y servicios en I+D.

Acción 1.1.4 Organización de jornadas sectoriales de transferencia de conocimiento.

La organización de foros-encuentros pretende incentivar y fortalecer la colaboración entre distintos agentes del sistema de I+D de la región. Enmarcados en ellos se pueden realizar gran cantidad de actividades que contribuyan a la interactividad entre Investigadores y Empresas. Los distintos foros contarán con el siguiente programa común:

- 1) Casos prácticos de colaboración UCAM-Empresas.
- 2) Líneas de investigación actuales de los grupos de la UCAM.
- 3) Visitas guiadas a laboratorios y otras instalaciones

- 1) Casos prácticos de colaboración UCAM-Empresas.

Estos foros son el lugar ideal para dar a conocer los éxitos que nuestra universidad halla tenido en cooperación con empresas regionales de renombre. Los protagonistas de esta actividad son los empresarios o responsables de I+D y los investigadores universitarios que relatarán su experiencias en proyectos de cooperación y como



alcanzaron el éxito en los mismos: como el empresario decidió involucrarse en el proyecto, porque confió en realizarlo con la Universidad, que beneficios ha obtenido etc.

En este mismo marco se expondrán las oportunidades de financiación de las administraciones públicas o fundaciones a las que se optaron para financiar este proyecto y como contribuyeron al éxito. Esto, sin duda, puede fomentar la cooperación entre las empresas y la Universidad en Proyectos de I+D.

2) Líneas de investigación actuales de los grupos de la UCAM.

Una vez que expuestos los éxitos de los proyectos realizados entre la universidad y empresas, se procederá a exponer, por parte de los investigadores principales de los grupos, las líneas de investigación más destacadas que se están llevando a cabo. Una vez expuestas las líneas, el Investigador ofertará a las empresas servicios relacionados con la actividad de la empresa y las líneas de investigación de los Grupos con el fin de elaborar proyectos en cooperación Grupo-Empresa.

Situando esta actividad (exposición de líneas de investigación) tras los casos prácticos queremos animar a los responsables de las empresas a repetir el éxito que se ha explicado en la exposición anterior. Tras haber escuchado como hacer un proyecto exitoso y después de la enumeración de nuevas oportunidades y líneas investigadoras asociadas a procesos de innovación y a proyectos concretos, es bastante probable que los empresarios pierdan el “miedo” a la inversión en I+D+i y se les ocurran fórmulas para ampliar sus negocios basándose en la inversión en I+D+i

3) Visitas guiadas a laboratorios y otras instalaciones.

Para afianzar la confianza de los responsables de I+D de las empresas y en consonancia con las otras dos actividades –Casos prácticos y Líneas de Investigación- se realizará una visita guiada a las instalaciones científico-técnicas de que disponen los distintos Departamento de Investigación con especial hincapié en los de la especialidad a la que se ha dedicado el foro-encuentro.

Estas tres actividades, enmarcadas dentro de una misma jornada (foro-encuentro) pretenden por un lado presentar a los empresarios la Innovación como una oportunidad muy positiva para destacar sobre la competencia y mejorar los productos y servicios de sus negocios. Por otro lado esta jornada de foro-encuentro pretende involucrar a los investigadores en la “realidad empresarial” para que determinen sus líneas de investigación en función de esta realidad. En definitiva el foro-encuentro pretende incentivar y motivar tanto a empresas como a grupos de investigación a cooperar en proyectos de I+D y ayuda a que se conozcan más y mejor.



2 Incrementar la investigación colaborativa con empresas en proyectos europeos y nacionales.

Otros de los objetivos principales de la unidad comercial, descrita en el primer objetivo general, será aumentar la participación de los grupos de investigación en proyectos nacionales (CDTI, INFO regionales, RETOS, etc.) y europeos (H2020, COST, EUREKA, LIFE+) en colaboración con empresas. En los consorcios constituidos se incluirán a las pymes de la IAT, y otras pymes regionales

OE.2.1) Aumentar el número de proyectos de innovación en colaboración con empresas de convocatorias nacionales.

Las Administraciones Públicas fomentan el crecimiento de la competitividad industrial mediante distintos tipos de incentivos para el desarrollo de actividades de I+D+i industrial.

Acción 2.1.1) Difundir la información sobre convocatorias y documentación necesaria para la realización de los proyectos.

Se difundirán internamente todas las convocatorias entre nuestros investigadores, las empresas colaboradoras y las pymes de la IAT.

Se creará un espacio en la Web de la OTRI donde se facilite un extracto de la información fundamental de la convocatoria (plazo, objetivos etc.), y las bases completas. Se organizará por áreas temáticas y tipos de convocatorias.

Acción 2.1.2) Búsqueda de socios y organización de consorcios.

Con la colaboración de la consultora externa se realizará una búsqueda activa de una o varias empresas que tengan una necesidad tecnológica común. Además, de los socios demandantes de innovación y tecnología, desde la OTRI, se buscarán otros centros de investigación que pudieran complementar a los grupos de investigación de nuestra universidad y poder cubrir todas las necesidades tecnológicas.

Se presentará una propuesta a la convocatoria Nacional más adecuada en función de las necesidades de financiación y las características de los proyectos.

Acción 2.1.3) Asesoramiento y preparación de propuestas a convocatorias públicas de I+D+I de investigación cooperativa empresa-universidad.

La OTRI de la UCAM pondrá a disposición de las empresas su amplia experiencia en la identificación de oferta y demanda tecnológica, en la organización de planes de trabajo de proyectos de I+D y en la identificación de las vías de financiación más adecuadas para cada caso. Se desarrollarán proyectos a medida, colaborando con la empresa durante todo el proceso de identificación, análisis y preparación de la propuesta para conseguir el producto que mejor se ajusta a sus necesidades.



De igual forma, se ofrecerá este servicio a los investigadores de la UCAM. Se darán a la empresa las distintas opciones de conseguir una ayuda (créditos blandos, subvenciones, etc.), mediante los cuales las distintas administraciones cofinancian la actividad de I+D+i industrial.

Se ofrecerán estos servicios en colaboración con la consultora externa:

- Análisis de la idea de proyecto y encaje en el programa más adecuado.
- Búsqueda de fuentes de financiación, tanto para la ejecución del proyecto como para la preparación de la propuesta.
- Colaboración en la preparación de la propuesta, en las tareas administrativas, económicas y técnicas.
- Ayuda en la creación de consorcios en aquellos proyectos que así lo requieran.
- Presentación de la solicitud en plazo y forma ante el estamento pertinente.
- Gestión de subsanaciones o documentación adicional requerida por el organismo solicitante.

Acción 2.1.4) Seguimiento técnico administrativo de los proyectos en ejecución.

Se prestará ayuda en la justificación económica del proyecto. De la misma forma, se asesorará a los investigadores y a las empresas en la preparación de las memorias técnicas intermedias y finales.

Acción 2.1.5)) Apoyo y asesoramiento a la empresa para facilitar la relación con los grupos de investigación de la Universidad y la concurrencia en conjunto a convocatorias.

Con el fin de promover la participación conjunta de empresas y grupos de investigación en programas internacionales de I+D+i, para dotar al tejido productivo regional de nuevas innovaciones que supongan una mejora cualitativa y cuantitativa frente a competidores, es necesario estimular las relaciones, para fomentar lazos de unión y busquen los intereses comunes entre los grupos de Investigación y las Empresas (especialmente PYMEs).

Con este fin, OTRI-UCAM pretende poner en funcionamiento este servicio para las empresas que cooperen o hallan cooperado con Grupos de Investigación de la Universidad Católica San Antonio al igual que para aquellas que lo soliciten por estar interesadas en futuras colaboraciones en materia de I+D+i.

Se aportará información sobre I+D+i (Políticas regionales, nacionales e internacionales, Protección de resultados, Contratos de I+D, Líneas de Investigación prioritarias etc.) comunicación y el marketing, con al menos 1 año de experiencia en algún puesto Se fomentarán las relaciones entre dos agentes fundamentales del sistema de innovación de la Región de Murcia: Los Grupos de Investigación Universitarios y las PYMEs, motor de la economía de la Región, con el fin de fomentar la cooperación en la participación de Proyectos Internacionales.



Los objetivos básicos serán:

- Conseguir la implicación de Pymes de la región de Murcia en proyectos de I+D+I de programas internacionales, con especial interés en el H2020
- Conseguir crear entre los grupos de investigación universitarios una cultura de innovación basada y orientada al sistema económico y productivo de la Región de Murcia.
- Fomentar la cooperación en Programas Internacionales de I+D+I entre empresas de la Región de Murcia y los Grupos de Investigación de la Universidad.

•
Para la consecución de este objetivo es necesario dotar a la empresa de herramientas y conocimientos que le permitan conocer las oportunidades de participación en Proyectos y como beneficiarse de sus ventajas:

Difusión y comunicación de convocatorias públicas de I+D. Se publicará un e-boletín con carácter periódico (Boletín mensual sobre innovación y transferencia) que recoja las oportunidades más interesantes de convocatorias de proyectos nacionales e internacionales en las que puedan participar las empresas.

Concienciación de las empresas de los beneficios que aporta la participación en proyectos I+D+i cooperativos. El e-boletín también recogerá los éxitos de empresas murcianas en proyectos de I+D Internacionales y otras noticias de interés dentro de la I+D+i con el fin de generar confianza e interés en el empresariado regional. Se dará a conocer a las empresas las oportunidades de financiación pública y privada y de las ventajas fiscales que supone la participación en proyectos de investigación.

Asesoría técnica a las empresas que lo soliciten en materia de I+D+I: Cuales con las convocatorias más indicadas para cada sector, como se tramitan las solicitudes y que procedimientos deben de seguirse durante todo el proyecto hasta la finalización del mismo.

Tramitación de solicitudes de proyectos. El personal de esta unidad se ocupará de cumplimentar la memoria del proyecto en coordinación con la empresa y el grupo de investigación. Además preparará toda la documentación institucional necesaria y presentará la solicitud.

Gestión, certificación y justificación de proyecto.



En colaboración con el Investigador principal del proyecto, el departamento de administración, se realizará toda la gestión económica del proyecto, así como de su posterior justificación.

2.B Programación temporal y calendario de funciones a desarrollar.

Año	2019				2020			
Trimestre	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Potenciar la actividad de transferencia de tecnología a las empresas del IAT y otras pymes regionales.								
Acción 1.1.1) Crear una unidad comercial de transferencia tecnológica.	*							
Acción 1.1.2) Organización de encuentros entre grupos de investigación y empresas de la IAT. "Mercados Tecnológicos".					*		*	
Acción 1.1.3) Desarrollar un plan de marketing aplicado a la transferencia de tecnología.	*	*	*					
Acción 1.1.4) Asistencia a ferias tecnológicas junto a las empresas incubadas..								
Acción 1.1.5) Organización de jornadas sectoriales de transferencia de conocimiento.				*			*	
2 Incremento de la investigación colaborativa con empresas en proyectos europeos y nacionales.								
2,1 Aumentar el número de proyectos de innovación en colaboración con empresas de convocatorias nacionales.								
Acción 2.1.1) Difundir la información sobre convocatorias y documentación necesaria para la realización de los proyectos.	*	*	*	*	*	*	*	*
Acción 2.1.2) Búsqueda de socios y organización de consorcios.	*	*	*	*	*	*	*	*
Acción 2.1.3) Asesoramiento y preparación de propuestas a convocatorias públicas de I+D+I de investigación cooperativa empresa-universidad.	*	*	*	*	*	*	*	*
Acción 2.1.4) Seguimiento técnico administrativo de los proyectos en ejecución.	*	*	*	*	*	*	*	*
Acción 2.1.5) Creación de una unidad de apoyo y asesoramiento a la empresa para facilitar la relación con los grupos de investigación de la Universidad y la concurrencia en conjunto a convocatorias.				*	*	*	*	*

ESTE DOCUMENTO DEBE SER FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE POR EL REPRESENTANTE DE LA ENTIDAD