



**GUIÓN INFORME TÉCNICO PARA ACCESO EXCLUSIVO A LA FASE DE INVERSIÓN:** descripción, estado de la ciencia y plan de desarrollo y comercialización.

**A) Descripción y plan de desarrollo y comercialización:**

**1. RESUMEN**

- Resuma de modo claro y escueto los principales aspectos del proyecto de valorización de la tecnología, las innovaciones planteadas, el potencial de mercado, los potenciales usuarios/clientes y los pasos precisos para llegar a la comercialización de los resultados. No incluir información confidencial. La información aquí suministrada podría emplearse para usos de difusión.

**2. OBJETIVOS DEL PROYECTO DE VALORIZACIÓN DE LA TECNOLOGÍA**

- Descripción de los objetivos planteados en el proyecto de valorización.
- Resultados esperados tanto en términos de resultados científicos como de resultados comercializables y plazo aproximado para alcanzarlos.

**3. ANTECEDENTES**

- Descripción del estado del arte a nivel nacional e internacional.
- Descripción de las investigaciones que dieron origen a esta tecnología. De ser el caso, indique la financiación recibida para las mismas (entidad financiadora, subvención recibida y año de concesión).
- Explique el estado actual de desarrollo.
- Indique las tecnologías competidoras a nivel global, tanto en términos de proyectos de investigación como de otros productos.
- Evaluación crítica en comparación con otros enfoques, destacando los elementos diferenciales clave respecto a las tecnologías y/o productos competidores identificados.

**4. PROPIEDAD INTELECTUAL**

- Estado de protección de la tecnología y plan de protección
- Para cada patente (en su caso), indicar el nombre de todos los inventores, número de solicitud, estado (si es conocido), y prioridad.
- Revisión de la propiedad intelectual y de la técnica dentro de la literatura de patentes.
- Posible necesidad de acceso a la propiedad intelectual de terceros para explotar la tecnología.

**5. ANÁLISIS DE MERCADO**

- Aplicaciones de la tecnología.
- Mercado al que está dirigido el producto, proceso o servicio, y su tamaño actual y evolución.
- Tendencias del mercado y principales actores.
- Descripción de los usuarios/clientes finales.
- Describa las potenciales ventajas comerciales de la tecnología en relación con las soluciones actuales.
- Plan de Comercialización, incluyendo potenciales licenciarios/compradores.
- Estimación de los potenciales retornos.
- Tiempo esperado hasta la llegada al mercado.
- Feedback de la industria respecto a la tecnología obtenida de entrevistas.
- De existir, aportar cartas de interés por parte de la industria.

## 6. PLAN DE TRABAJO Y PRESUPUESTO

6.1. Completa explicación del plan de trabajo para llevar el resultado científico-tecnológico al mercado

6.2. Relación de las actividades a desarrollar

Nº de la actividad	Denominación	Fecha de inicio	Fecha fin

6.3. Para cada una de las actividades indique:

Nº de la actividad		Denominación		
Persona/organización responsable			Presupuesto	
Objetivos:				
Descripción:				
Hitos				

6.4 Indicar el presupuesto por actividad necesario para el desarrollo del proyecto de valorización de los resultados de investigación desglosándolo en:

- Costes de personal
- Consumibles
- Equipos
- Servicios
- Otros

6.5 Descripción de los proveedores incluyendo experiencia previa en las actividades asignadas.

## 7. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO

- Relación de personas y proveedores que participarán en el proyecto de valorización de la tecnología.
- Breve CV de cada una de ellas indicando, entre otros aspectos:
  - Titulación.
  - Experiencia profesional.
  - Principales colaboraciones científicas e industriales de los últimos 5 años.
  - Participación en proyectos de investigación de ámbito europeo.
  - Experiencia en transferencia de tecnología.

## 8. DESCRIPCIÓN DE LOS RETORNOS ESPERADOS PARA LA SOCIEDAD GALLEGA

- Descripción de los beneficios desde el punto de vista tanto social como económico del proyecto para la sociedad gallega en términos de generación de empleo, generación de ingresos, o capacidad para atraer más financiación.
- Encaje del proyecto en la Estrategia de Especialización Inteligente de Galicia (RIS3 Galicia).

## 9. RIESGOS Y DESAFÍOS

- Identificación de los riesgos del proyecto y de las medidas a adoptar para su mitigación.

## 10. RESUMEN FINAL

- Recomendaciones y próximos pasos para la comercialización.

### **B) Informe sobre el estado de la ciencia del proyecto (Firmado/validado por experto/s externo/s especializado/s):**

1. **NIVEL DE LA CIENCIA:**  
Desarrollos previos realizados y que son la base del proyecto.
2. **EQUIPO:**  
Nivel de conocimiento y experiencia del equipo de trabajo.  
Excelencia científica en relación con el área del proyecto.  
Capacidad y compromiso del equipo para la comercialización del resultado.
3. **POSIBLES APLICACIONES DE LA TECNOLOGÍA:**  
Aplicabilidad industrial de la tecnología, existencia de diferentes aplicaciones para diferentes sectores industriales.
4. **TIEMPO PARA QUE LA TECNOLOGÍA LLEGUE AL MERCADO:**  
Estado de desarrollo actual de la tecnología y riesgos asociados.
5. **TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:**  
Tamaño de la oportunidad de negocio asociada a las aplicaciones potenciales de la tecnología.
6. **ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN**  
Estrategia de protección de la tecnología en relación con los mercados y aplicaciones potenciales.
7. **LIBERTAD DE OPERACIÓN Y COMPETENCIA**  
Nivel de la competencia existente en relación a la tecnología y sus aplicaciones.  
Potencial necesidad de acceso a la propiedad intelectual de terceros para explotar la tecnología.