



## **GUIÓN INFORME TÉCNICO PARA ACCESO EXCLUSIVO Á FASE DE INVESTIMENTO: descrición, estado da ciencia e plan de desenvolvemento e comercialización.**

### **A) Descrición e plan de desenvolvemento de comercialización**

#### **1. RESUMO**

- Resuma de modo claro e conciso os principais aspectos do proxecto de valorización da tecnoloxía, as innovacións expostas, o potencial de mercado, os potenciais usuarios/clientes e os pasos precisos para chegar á comercialización dos resultados. Non incluír información confidencial. A información aquí fornecida podería empregarse para usos de difusión.

#### **2. OBXECTIVOS DO PROXECTO DE VALORIZACIÓN DA TECNOLOXÍA**

- Descrición dos obxectivos expostos no proxecto de valorización
- Resultados esperados tanto en termos de resultados científicos como de resultados comercializables e prazo aproximado para alcanzalos.

#### **3. ANTECEDENTES**

- Descrición do estado do arte a nivel nacional e internacional.
- Descrición das investigacións que deron orixe a esta tecnoloxía. De ser o caso, indique o financiamento recibido para as mesmas (entidade financiadora, subvención recibida e ano de concesión).
- Explique o estado actual de desenvolvemento.
- Indique as tecnoloxías competidoras a nivel global, tanto en termos de proxectos de investigación como doutros produtos.
- Avaliación crítica en comparación con outros enfoques, destacando os elementos diferenciais clave respecto as tecnoloxías e/ou produtos competidores identificados.
- 

#### **4. PROPIEDAD INTELECTUAL**

- Estado de protección da tecnoloxía e plan de protección
- Para cada patente (no seu caso), indicar o nome de todos os inventores, número de solicitude, estado (se é coñecido), e prioridade.
- Revisión da propiedade intelectual e da técnica dentro da literatura de patentes.
- Posible necesidade de acceso á propiedade intelectual de terceiros para explotar a tecnoloxía.

#### **5. ANÁLISE DE MERCADO**

- Aplicacións da tecnoloxía.
- Mercado ao que está dirixido o produto, proceso ou servizo, e o seu tamaño actual e evolución.
- Tendencias do mercado e principais actores.
- Descrición dos usuarios/clientes finais.
- Describa as potenciais vantaxes comerciais da tecnoloxía en relación coas solucións actuais.
- Plan de Comercialización, incluíndo potenciais licenciarios/compradores.
- Estimación dos potenciais retornos.
- Tempo esperado ata a chegada ao mercado.
- Feedback da industria respecto da tecnoloxía obtida de entrevistas.
- De existir, achegar cartas de interese por parte da industria.

## 6. PLAN DE TRABAJO E ORZAMENTO

6.1. Completa explicación do plan de traballo para levar o resultado científico-tecnolóxico ao mercado

6.2. Relación das actividades a desenvolver

Nº da actividade	Denominación	Data de inicio	Data fin

6.3. Para cada unha das actividades indique:

Nº da actividade		Denominación		
Persoa/organización responsable			Orzamento	
Obxectivos:				
Descrición:				
Fitos				

6.4 Indicar o orzamento por actividade necesario para o desenvolvemento do proxecto de valorización dos resultados de investigación desagregándoo en:

- Custos de persoal
- Consumibles
- Equipos
- Servizos
- Outros

6.5 Descrición dos provedores incluíndo experiencia previa nas actividades asignadas.

## 7. DESCRICIÓN DO EQUIPO DE TRABAJO

- Relación de persoas e provedores que participarán no proxecto de valorización da tecnoloxía.
- Breve CV de cada unha delas indicando, entre outros aspectos:
  - Titulación.
  - Experiencia profesional.
  - Principais colaboracións científicas e industriais dos últimos 5 anos.
  - Participación en proxectos de investigación de ámbito europeo.
  - Experiencia en transferencia de tecnoloxía.

## 8. DESCRICIÓN DOS RETORNOS ESPERADOS PARA A SOCIEDADE GALEGA

- Descrición dos beneficios desde o punto de vista tanto social como económico do proxecto para a sociedade galega en termos de xeración de emprego, xeración de ingresos, ou capacidade para atraer máis financiamento.
- Encaixe do proxecto na Estratexia de Especialización Intelixente de Galicia (RIS3 Galicia).

## 9. RISCOS E DESAFÍOS

- Identificación dos riscos do proxecto e das medidas para adoptar para a súa mitigación.

## 10. RESUMO FINAL

- Recomendacións e próximos pasos para a comercialización.

### B) Informe sobre o estado da ciencia do proxecto (asinado/validado por experto/s externo/s especializado/s):

1. NIVEL DA CIENCIA:  
Desenvolvementos previos realizados e que son a base do proxecto.
2. EQUIPO:  
Nivel de coñecemento e experiencia do equipo de traballo.  
Excelencia científica en relación coa área do proxecto.  
Capacidade e compromiso do equipo para a comercialización do resultado.
3. POSIBLES APLICACIÓNS DA TECNOLOXÍA:  
Aplicabilidade industrial da tecnoloxía, existencia de diferentes aplicacións para diferentes sectores industriais.
4. TEMPO PARA QUE A TECNOLOXÍA CHEGUE AO MERCADO:  
Estado de desenvolvemento actual da tecnoloxía e riscos asociados.
5. TAMAÑO DA OPORTUNIDADE DE NEGOCIO:  
Tamaño da oportunidade de negocio asociada ás aplicacións potencias da tecnoloxía.
6. ESTRATEXIA DE PROTECCIÓN  
Estratexia de protección da tecnoloxía en relación aos mercados e aplicacións potenciais.
7. LIBERDADE DE OPERACIÓN E COMPETENCIA  
Nivel da competencia existente en relación coa tecnoloxía e as súas aplicacións.  
Potencial necesidade de acceso á propiedade intelectual de terceiros para explotar a tecnoloxía.