

3. Transferencia de los resultados de investigación e investigación colaborativa con la empresa

Profesor(es) que impartirán el curso:

Guillermo Orellana Moraleda (Catedrático de Universidad; Director del Grupo de Investigación UCM en Sensores químicos ópticos y Fotoquímica aplicada – GSOLFA; www.gsolfa.info)

Fechas/horario:

Objetivos del curso:

Concienciar a nuestros estudiantes de doctorado de la importancia de transferir al sector productivo aquellos resultados de interés aplicado. Para ello, es imprescindible lograr su protección. La investigación en el marco de un contrato con la empresa es el modo más habitual de desarrollar investigación aplicada pero, para ello, es necesario conocer cómo plantearlo, cómo negociarlo y cómo ejecutarlo. El profesor del curso reúne más de 25 años de experiencia en estos temas, habiendo liderado más de 40 contratos de investigación con empresas nacionales y extranjeras que lo avalan. Además, junto con su Grupo de Investigación, recibió el 1^{er} Premio UCM de Transferencia de Tecnología y de Conocimiento (área de Ciencias Experimentales e Ingeniería) en 2017.

Programa del curso:

- 1.- ¿Para qué, qué resultados, cuándo y cómo *transferir* a la empresa?
- 2.- ¿Es necesario *patentar*? ¿Es importante hacerlo? ¿Cómo se hace?
- 3.- Estructura y contenido de un *convenio de investigación* colaborativa.
- 4.- Desarrollo de las *actividades de investigación* en el marco de un convenio de investigación colaborativa con la empresa.
- 5.- Emprendimiento y empresas “*spin-off*”.

Bibliografía:

- 1) <http://www.ucm.es/otri> ; <http://www.ucm.es/estudiantes-emprendedores>
- 2) https://www.madrimasd.org/empleo/documentos/doc/Aspectos_Juridicos_Y_Tecnicos.pdf
- 3) Waller, Francis J., *Writing chemistry patents and intellectual property: a practical guide*, Wiley, 2011.
- 4) Mohanty, Sanat S.; Ghosh, Ranjana; *Planning a scientific career in industry: Strategies for graduates and academics*, Wiley, 2010.
- 5) Chang, Milton; *Toward Entrepreneurship: Establishing a Successful Technology Business*, 2011 (ISBN 978-0-9835958-0-9)