



ENTRENAMIENTO

Fit4Transfer

Abril | 2025

Entrenamiento Fit4Transfer

1. Presentación

En el marco de su misión de contribuir a transformar el conocimiento científico-tecnológico en soluciones reales a las necesidades de la industria y de la sociedad, HUBTEC ha diseñado el Entrenamiento Fit4Transfer, el cual está orientado a potenciar las capacidades de la comunidad universitaria y profesionales ligados a innovación, preparándola para enfrentar con éxito el camino hacia la transferencia, comercialización y escalamiento de iniciativas basadas en ciencia y tecnología.

Esta iniciativa busca abordar una brecha crítica en el ecosistema, la falta de conocimientos y experiencia en áreas clave como modelo de negocios, comercialización y transferencia tecnológica por parte de académicos, científicos, emprendedores y estudiantes de pregrado y postgrado. Muchos de ellos carecen de la formación necesaria para transformar sus investigaciones en productos y servicios competitivos en el mercado, lo que limita su capacidad para escalar sus innovaciones e impide que estas logren un impacto comercial y social significativo.

Este documento tiene como finalidad entregar información general acerca del Entrenamiento Fit4Transfer, sus objetivos, a quiénes está dirigido, contenidos y mecanismos de participación, constituyéndose como una guía informativa para todos quienes deseen ser parte de esta experiencia formativa.

2. Objetivo

El entrenamiento tiene como objetivo formar a estudiantes de pregrado, postgrado, académicos y científicos emprendedores del ecosistema universitario además de profesionales asociados a empresas, en aspectos clave para la comercialización y transferencia de soluciones tecnológicas, entregándoles herramientas y metodologías que les permitan transformar ideas y desarrollos científicos y tecnológicos en soluciones viables para el mercado.

Además, el entrenamiento busca generar un espacio formativo que reúne diversos actores del ecosistema, promoviendo el intercambio de conocimientos, la colaboración y el fortalecimiento de capacidades individuales y colectivas.

3. Público objetivo

El público objetivo incluye:

- Investigadores/as
- Estudiantes de pregrado y postgrado
- Emprendedores/as científicos en etapas tempranas
- Gestores/as tecnológicos
- Profesionales vinculados al mundo de la I+D+i

4. Metodología y contenidos

El Entrenamiento Fit4Transfer ha sido desarrollado bajo un enfoque teórico, síncrono y grupal, con el objetivo de entregar herramientas concretas que permitan a los participantes adquirir nuevos conocimientos y habilidades de transferencia tecnológica, innovación y emprendimiento, así como impulsar el avance en la maduración y transferencia de sus proyectos.

La metodología se basa en talleres grupales de formación teórica impartidos por asesores expertos en temáticas relevantes para la transferencia tecnológica.

El formato de los talleres será online a través de plataforma Zoom, para facilitar la participación y tendrán una duración máxima de 2 horas. Los talleres se realizarán 1 vez por semana entre junio y julio de 2025.

El orden, la descripción y los asesores a cargo de los talleres se detallan en la Tabla 1, aunque pueden ajustarse según su disponibilidad.

Tabla 1. Descripción del ciclo de talleres del Entrenamiento Fit4Transfer

N°	Taller	Descripción	Expositor	Fecha (tentativa)
1	“Ventaja competitiva y modelo de negocio”	Los equipos aprenden a identificar y desarrollar ventajas competitivas sostenibles para sus proyectos tecnológicos, así como a diseñar modelos de negocio que capitalicen estas ventajas.	Martin Schäfer	Miércoles 11-06-2025 9:00 a 11 hrs
2	Mapeo de actores claves	Identificación de los actores estratégicos que pueden impulsar la tecnología o negocio tecnológico y generación de sinergias con ellos.	Rodrigo Martínez	Miércoles 18-06-2025 9:00 a 11 hrs
3	Validación de Solución-Problema (Customer Discovery)	Se enfoca en la validación de hipótesis comerciales mediante la interacción directa con potenciales usuarios o clientes. Ayuda a definir mejor el mercado objetivo y a confirmar la relevancia de la solución tecnológica.	Rodrigo Martínez	Miércoles 25-06-2025 9:00 a 11 hrs
4	Estrategia de Propiedad Intelectual	Principales mecanismos de protección de las tecnologías, incluyendo alineación con el modelo de negocio.	Gonzalo Briones	Miércoles 02-07-2025 9:00 a 11 hrs
5	Escalamiento	Exploración de estrategias para el crecimiento y expansión de tu tecnología en mercados competitivos.	Martin Schäfer	Miércoles 09-07-2025 9:00 a 11 hrs
6	Vehículo de transferencia y relacionamiento con partners.	Este taller se centrará en la definición y gestión del vehículo de transferencia de tecnología, explorando cómo elegir entre licenciar a una empresa existente o crear una nueva entidad, como una spin-off. Se abordarán estrategias para establecer relaciones estratégicas con socios clave, como inversionistas, corporaciones y entidades públicas, para facilitar la comercialización de innovaciones.	Andrea Lobos	Jueves 17-07-2025 10:00 a 12:00 hrs
7	Internacionalización	Primeros pasos para internacionalizar innovaciones, temas estratégicos y herramientas para internacionalización. Desarrollo de un plan de internacionalización considerando aspectos claves e hitos a considerar a	Francisca Barros	Miércoles 23-07-2025 9:00 a 11 hrs

		corto-mediano plazo.		
8	Pitch y Presentaciones Efectivas	Se entrena a los participantes en técnicas para presentar sus proyectos de forma clara y convincente, ya sea frente a inversores o socios estratégicos.	Héctor Sepúlveda	Miércoles 30-07-2025 9:00 a 11 hrs

5. Expositores



Martin Schafer

Ingeniero Comercial, Master en Gestión de Operaciones y Calidad, Diploma en Company Direction, 30 años de experiencia liderando empresas tanto a nivel local como regional. Consultor y mentor de startups en HUBTEC y TheGaneshLab, además de docente en el Instituto de Directores de Empresa de Chile.



Rodrigo Martínez

Ingeniero Civil Industrial, MBA y consultor con más de 25 años de experiencia en desarrollo comercial, planificación estratégica, liderazgo y formación de equipos de alto desempeño. Mentor destacado en The GaneshLab, UDD Ventures y Magical Startups.



Gonzalo Briones

Ingeniero civil en Biotecnología con experiencia en Propiedad Intelectual y Transferencia Tecnológica. Especialista en estrategias de PI que maximizan el valor de soluciones científico-tecnológicas. Jefe de Operaciones y Transferencia en HUBTEC, donde coordina procesos y evalúa portafolios de PI para startups y EBCTs.



Andrea Lobos

Abogada experta en propiedad intelectual, especializada en litigios, transferencia tecnológica y derecho transaccional. Ha asesorado a universidades, startups y empresas en políticas de PI, y promovido productos locales mediante IGs y DO. Fue presidenta de LES Chile AG y participa activamente en ACHIPI e INTA.



Francisca Barros

Partner y Chief Design Officer en Engine Ventures, fondo de capital de riesgo creado por MIT que invierte en empresas Tough Tech. Diseñadora UC, con trayectoria en IDEO y liderazgo en estrategia, comunicaciones y apoyo a fundadores. Premio 100 Mujeres Líderes 2017, mentora de Endeavor y miembro del Círculo de Innovación de ICARE.



Héctor Sepúlveda

Es creador y Head Coach del Power Pitch Method ® y Storytell-inc ®. Autor de los Libros “Power Pitch Method” 2013, y “Narrativas de Propuestas de Valor” 2019. Profesor universitario, asesor de empresas, emprendimientos científicos y altos ejecutivos.

6. Costos

Tipo de entidad	Descripción	Valor por Taller	Valor Pack de 8 Talleres
Universidades socias ¹ de HUBTEC	Investigadores, emprendedores, gestores tecnológicos, estudiantes de pre y postgrado de las universidades socias de HUBTEC	\$80.000	\$480.000
Entidades colaboradoras*	Profesionales asociados a instituciones colaboradoras de HUBTEC	\$80.000	\$480.000
Otros (público general)	Investigadores, emprendedores, gestores tecnológicos, estudiantes de pre y postgrado, profesionales de entidades no colaboradoras	\$100.000	\$600.000

En el caso de las universidades socias de HUBTEC se cuenta con un número limitado de cupos gratuitos para asistir al ciclo de 8 talleres, los cuales serán gestionados directamente por sus oficinas de transferencia tecnológica.

7. Participación y compromisos

Como incentivo a la participación, aquellos equipos y participantes que asistan al 100% de los talleres recibirán un certificado de participación otorgado por HUBTEC, que acreditará su compromiso y formación. Además, este certificado eximirá al equipo de participar nuevamente en el plan de entrenamiento en caso de postular y ser seleccionados en futuras convocatorias de los programas GO! o GROW.

HUBTEC, por su parte, se compromete a entregar una experiencia formativa de alto valor, con el acompañamiento de expertos y recursos que permitan a los participantes avanzar en sus procesos de maduración tecnológica y comercial, así como facilitar el contacto con expertos y mentores del ecosistema de innovación.

¹ Las universidades socias de HUBTEC son: Pontificia Universidad Católica, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Universidad de Valparaíso, Universidad de la Frontera, Universidad Andrés Bello, Universidad de los Andes, Universidad del Desarrollo.

8. Fechas importantes

- Realización de los talleres: Junio -Julio de 2025
- Entrega de certificados: Agosto de 2025

9. Inscripción y Contacto

Las inscripciones deberán realizarse a través de la pagina habilitada en Ecopass:
<https://www.ecopass.cl/events/Fit4Transfer/14162>

Para consultas, aclaraciones o mayor información, los interesados podrán comunicarse con el equipo de HUBTEC directamente al correo electrónico fit4transfer@hubtec.cl o informarse a través de nuestra página web www.hubtec.cl o nuestras redes sociales:

- LinkedIn: HUBTEC Chile
- Instagram: @hubtecchile