

TALLERES DEL ENTRENAMIENTO FIT4TRANSFER 2025

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 y dimensionamiento de mercado	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 corto-mediano plazo.	Francisca Barros	Miércoles 23-07-2025 9:00 a 11 hrs
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