Comercio, Industria y Turismo

INNpulsa Colombia

ROTOR



PROCESO DE TRANSFERENCIA

Del Laboratorio al Mercado

Master Class | Taller | Capacitación y Networking



Mg. Sandro Villamil M. En la actualidad y durante los último tres años me he desempeñado como director general de la oficina de transferencia de resultados de Investigación OTRI N-LACE en el departamento de Caldas; una apuesta regional de la Universidad de Caldas. Poseo estudios de posgrado: Magister en Gestión -MGH, Especialista en Finanzas, profesional en Administrador de Empresas.

Comercio, Industria y Turismo | iNNpulsa Colombia | ROTOR

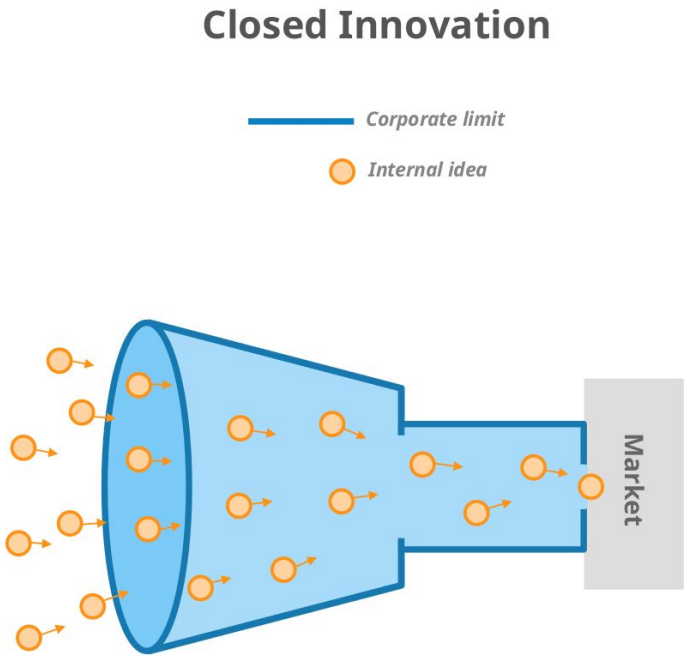
Comercio, Industria y Turismo

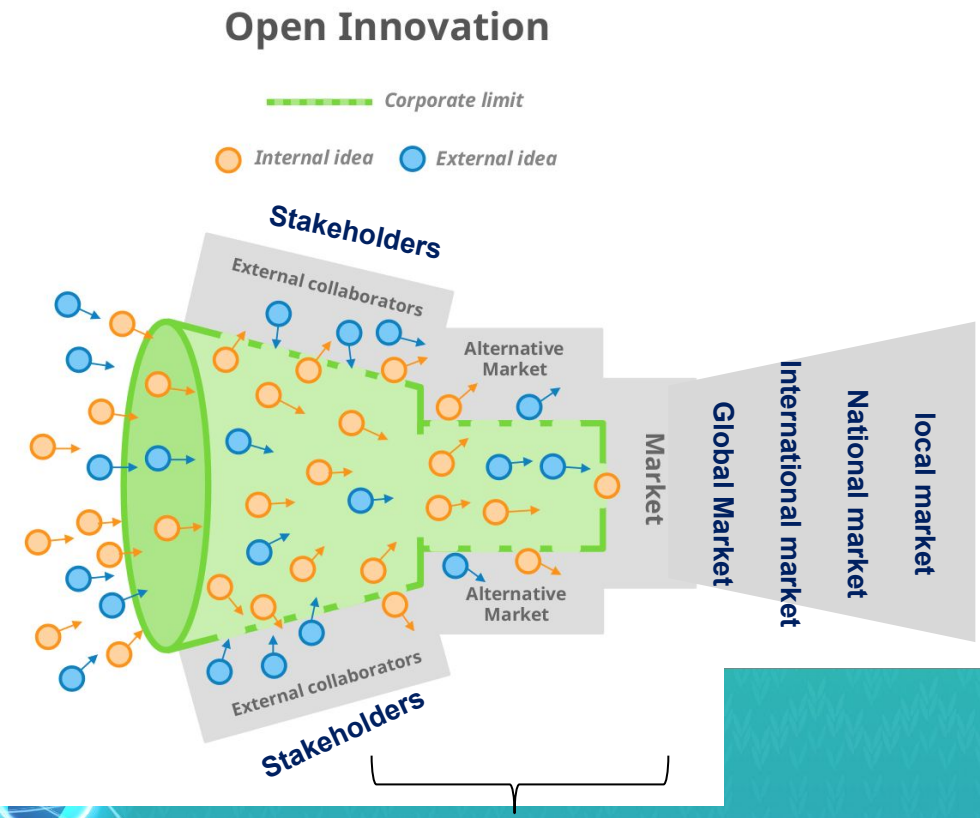
TALLER

Innovación, Emprendimiento y Vinculación Universitaria

- Innovación abierta.
- Innovador y el Emprendedor.
- Los alumnos auxiliares.

Innovación Abierta- Innovación Cerrada





Tomado de: https://www.viima.com/blog/open-innovation

"CO INNOVACIÓN"

¿Cómo activar la Innovación Abierta?

01

Cultura de Innovación Interna.

02

Cultura de Colaboración e inter-aprendizaje

03

Redes y Alianzas.

04

Transparencia.

05

Propiedad Intelectual Flexible.

Comercio, Industria y Turismo | iNNpulsa Colombia | ROTOR

La innovación abierta facilita la integración de diversas ideas y tecnologías, reduciendo costos, acelerando el desarrollo y adaptándose rápidamente a un entorno empresarial competitivo y cambiante.



“Un innovador es alguien que desarrolla algo nuevo, mientras que un emprendedor es quien pone en marcha una idea para crear un negocio. La innovación es fundamental para el emprendimiento, ya que permite crear productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.”

Alistamiento de la T. T.



Identificación y caracterización de la Tecnología (Quick…)

1. Diagnóstico y Madurez de la tecnología
2. Análisis de patentabilidad
3. Landscaping(1) de tecnologías.
4. Vigilancia e inteligencia Tecnológica.
5. Validación Técnica
6. Validación de Mercado



Alistamiento estratégico

1. Definición esquemas y mapa de Protección DPI
2. Parametrización
   a) Modelo Negocio
   b) Inteligencia competitiva
3. Plan de Negocios
   a) Análisis y segmentación de mercado.
   b) Plan de marketing
   c) Valoración del intangibles
   d) Esquemas financieros



Comercialización

1. Herramienta mapa de intereses y actores
2. Matriz de ponderación de estrategias y parámetros comerciales.
   a) Marco de negociación y resultado
3. Preparación y entrenamiento para la negociación
4. Definición de negociación.
   a) Equipo Mixto
5. Definición del equipo



Identificación y caracterización de la Tecnología (Quick...)



Alistamiento estratégico

Entrevista a investigadores (Metodología App & Transfer)	
Objetivo: Conversar con el investigador responsable (o grupo de investigadores) de un grupo de investigación para detectar oportunidades de transferencia de tecnología y conocimiento hacia el entorno. Puede tener el enfoque de entrevista partiendo de una batería de preguntas predefinidas o de diagnóstico - auditoría de transferencia para investigadores sobre la base de un cuestionario más o menos elaborado.	
ÁREAS	**PREGUNTAS**
Interés en transferencia	¿Le interesa colaborar con empresas o está más dedicado a su labor investigadora? · ¿A corto, medio y largo plazo? · ¿Ocurre lo mismo en el resto de su grupo? · ...
Líneas de investigación	¿En qué consisten? · ¿Cuál es su finalidad? · ¿Cuál es el trabajo realizado? · ...
Resultados de investigación	¿Tiene resultados interesantes para empresas o instituciones? · ¿Tiene alguna patente? · ...
Proyectos públicos	¿Qué proyectos públicos (europeos, nacionales, regionales) de los que ha realizado son más interesantes? · ¿Cuál es su objetivo? · ¿Qué resultados saldrán? · ...
Proyectos privados	¿Ha realizado proyectos de transferencia para empresas? · ¿Con qué empresas o instituciones ha trabajado? · ¿Se podría ofrecer lo mismo a otras empresas? · ...
Eventos no científicos	¿Ha organizado encuentros con empresas u otro tipo de evento (presentaciones del grupo...)? · ...
Componentes del grupo	Es numeroso su plantilla de investigadores? · ¿Qué cualificación y puesto tienen (catedráticos, profesores, becarios...)? · ...
Experiencia de trabajo en ambiente internacional	Trabaja habitualmente con empresas o entidades internacionales? · ...

Quick Proposal o Firstlook

Redactar una descripción de la tecnología

Use la información del modulo Descripción de la tecnología para ayudarse a elaborar respuestas de calidad para estas preguntas.

¿Qué es?

Describa brevemente qué es su producto:

¡Manténgalo breve! Debe ser de menos de 25 palabras.

¿Qué hace?

Describa brevemente qué hace su producto:

¡Manténgalo breve! Debe ser de menos de 25 palabras.

Lista de revisión de la Descripción de la tecnología

Sus respuestas anteriores ...

☐ ¿Usan términos simples, fáciles de entender en lugar de terminos técnicos?

☐ ¿Suenan como algo que sus amigos y familiares podrían repetir en sus propias palabras?

☐ ¿Hablan sobre soluciones que usted tiene en lugar de los problemas que usted resuelve?

☐ ¿Protegen su propiedad intelectual dejando de lado información delicada y de propiedad?

☐ ¿Describen el *qué* de su producto, y no el *cómo*?

☐ ¿Hacen que los demás deseen plantear más preguntas?

Si es así, usted tiene un excelente inicio de la descripción de su tecnología



Identificación y caracterización de la Tecnología (Quick...)



Alistamiento estratégico

Quick Proposal o **Firstlook**

Identificar beneficios del Producto

Utilice el módulo de Beneficios para guiarse en la creación de un diagrama de sus características, beneficios y valores.

Recuerde que las **Características** son el cómo está hecho su producto, qué hacer, o qué es, mientras que los **Beneficios** son las ventajas que estas características ofrecen al cliente. El **Valor** es el impacto comercial de estos beneficios. Los clientes compran con base en los beneficios y valores, así que es importante identificar los de su producto.

Característica	Beneficio	Valor

Ahora que usted ha identificado sus beneficios y valores, regrese y cerciórese de que ha elaborado enunciados firmes. Para ayudarse a crear enunciados firmes, plantéese preguntas tales como:

- ¿Mi producto ha ganado algún premio?
- ¿Cumple con algún estándar particular de la industria o con una certificación?
- ¿Cómo creará valor o resolverá un problema para mi cliente?
- ¿Cómo puedo probar lo que estoy diciendo sobre mi producto?

Un enunciado firme es aquel que:

- Usa términos claros y específicos
- Evita palabras como, "maravilloso," "fantástico," o "galardonado."
- Cuantifica los beneficios utilizando una métrica real
- Explica directamente cómo obtendrá valor el cliente

Si sus beneficios y valores cumplen estos criterios, usted tiene un excelente inicio en la identificación de sus beneficios.

Formato de Evaluación de mercado (Metodología App & Transfer)

Objetivo

Disponer de un mecanismo formal de evaluación de invenciones desde el punto de vista del mercado, en un sentido amplio, y atendiendo principalmente a las posibilidades de su explotación comercial, que puede realizase conjuntamente por: inventores, personal de la organización y asesores externos. Esta fase suele denominarse "Market assesment". Aunque durante la evaluación suele examinarse en primer

ASPECTOS

Innovación y ventajas de la tecnología (diferencias respecto al estado del arte, etc.)

· Estado de desarrollo de la tecnología (en desarrollo, prototipo, necesidad de mayor investigación, etc.)

· Evolución del sector de aplicación (crecimiento, tendencias, barreras de entrada, posibles competidores, etc.)

· Oportunidades de mercado (aplicaciones concretas, tamaño económico del mercado, necesidades detectadas, cultura de licencia, etc.)

· Fortaleza de la patente o protección (edad, territorios, etc.)

· Trayectoria e interés de los inventores (colaboración con la industria, motivación, etc.).

· ...



Identificación y caracterización de la Tecnología (Quick...)



Alistamiento estratégico

Quick Proposal o **Firstlook**

Análisis competitivo: Características

	Característica #1	Característica #2	Característica #3	Característica #4	Característica #5	Característica #6	Característica #7	Característica #8
Nuestra empresa								
Competidor #1								
Competidor #2								
Competidor #3								
Competidor #4								

Ventaja competitiva

Utilice el módulo de competencia y la tabla siguiente como apoyo para identificar a sus principales competidores, localizar las ventajas de su tecnología y determinar las desventajas de sus competidor

	Ventajas de los competidores	Desventajas de los competidores	Sus ventajas
Competidor 1	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3
Competidor 2	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3
Competidor 3	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3

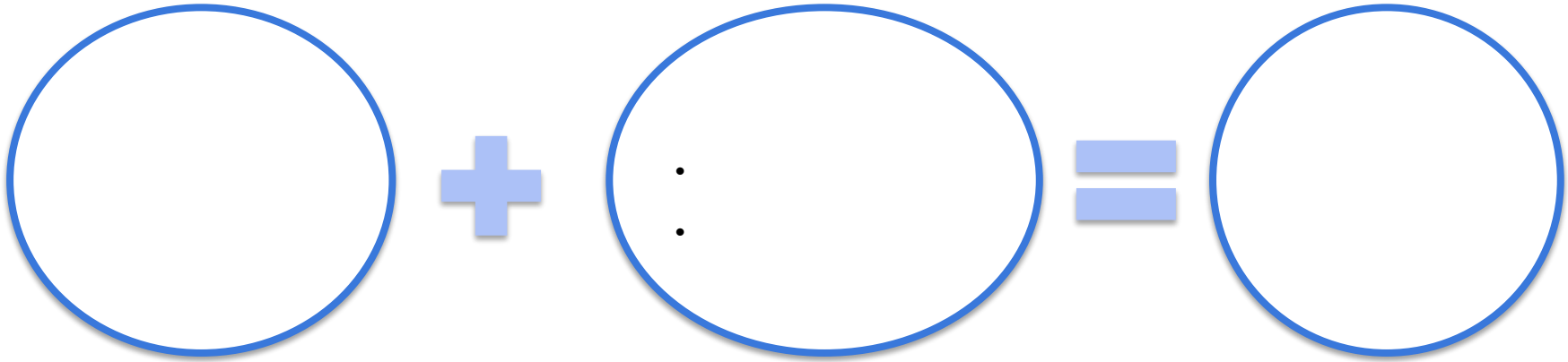
Quicklook TM Herramientas para su Construcción.

- **Ejemplo de Preguntas:**
- ¿Qué características del producto son más importantes?
  ¿Por qué?
- ¿Qué tan grande es el mercado de productos similares?
- ¿Qué productos son similares en el mercado?
- ¿Qué es un nivel de precios adecuado?
- ¿Qué se considera una prueba de rendimiento
- ¿Cuáles son los factores clave para la compra de este tipo de productos?

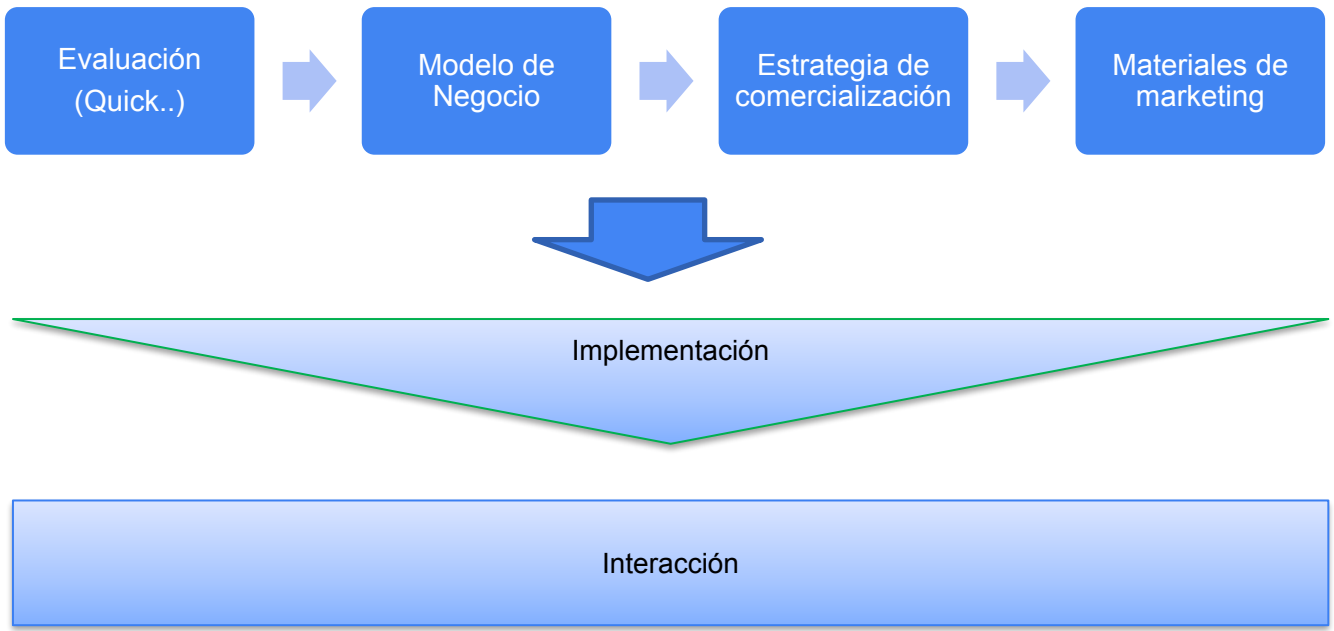
FICHA DE VALIDACION TECNICA Y COMERCIAL								
NOMBRE DE TECNOLOGIA								
DESCRIPCION DE LA TECNOLOGIA								
Cuestionario		Contacto 1		Contacto 2		Contacto 3		
		Nombre		Nombre		Nombre		
		Empresa		Empresa		Empresa		
		Telefono		Telefono		Telefono		
		Email		Email		Email		
		Tipo Contacto (Nal o Internal)		Tipo Contacto (Nal o Internal)		Tipo Contacto (Nal o Internal)		
Pregunta 1								
Pregunta 2								
Pregunta 3								
Pregunta 4								
Pregunta 5								
Pregunta 6								
Pregunta 7								
Pregunta 8								
Pregunta 9								
Pregunta 10								
Resultado general, Grado de potencialidad - favorabilidad de la tecnologia	ALTO							
	MEDIO							
	BAJO							

Comercialización

- La comercialización de la tecnología es un proceso que integra las complejidades de la innovación tecnológica y las complejidades del “arte” de los negocios.
- Por ende, requiere tanto de conocimiento explícito e implícito de habilidades empresariales.
- Requiere identificar el origen comercial
  - Empuje Tecnología
  - La Demanda del Mercado



Proceso de Comercialización de Tecnología



Herramienta de apoyo a la planificación de la negociación

MATRIZ DE IDENTIFICACION DE INTERESES EN LA NEGOCIACION							
TECNOLOGIA							
TIEMPO ESTIMADO PROCESO DE NEGOCIACION							
Objetivo		**Temas a Tratar**	**Responsable OTT**	**Fecha**	**Producto**	**Expectativas**	**Expectativa Cliente**
1							
2							
3							
4							

Directrices y sugerencias prácticas de negociación



“Usted no alcanzará el acuerdo que merece, sino el acuerdo que sea capaz de negociar”

Lienzo de valorización, comercialización y transferencia de conocimiento

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Versi

Aceleradores

Innovación y excelencia	Retos del entorno	Atracción y visibilidad	Ecosistema de innovación	Organización interna	Marco legal

Valorización	Comercialización	Transferencia
Etapas		
1. Identificación	4. Validación	7. Formalización
2. Evaluación	5. Maduración	8. Implementación
3. Protección	6. Localización	9. Monitorización

CC BY NC SA

DISEÑADO POR: Javier González Sabater para The Transfer Institute. Versión 2.3

thetransferinstitute.com

THE TRANSFER INSTITUTE

Lienzo de transferencia de tecnología

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*

Creación de valor

Identificación

¿Cuáles son los potenciales derechos de propiedad intelectual resultantes de los proyectos de I+D? ¿Hay otros resultados relevantes de los proyectos de I+D realizados en la organización?

Evaluación

¿Existe mercado potencial para comercializar la tecnología? ¿Qué factores pueden evaluarse para tomar decisiones desde una perspectiva de mercado (propuesta de valor, investigación de mercado, fortaleza de protección, equipo de investigadores, etc.)? ¿Cuáles son los próximos pasos para comercializar la tecnología?

Protección

¿Es posible proteger la tecnología? ¿Qué mecanismos se pueden utilizar? ¿Qué derechos de propiedad intelectual pueden generarse y cómo pueden obtenerse? ¿Se cumple con los marcos legales (institución, nacional, etc.)?

Maduración

¿Está la tecnología lo suficientemente avanzada como para crear valor para el mercado? ¿Qué tipo de desarrollo se requiere para materializar la oportunidad de innovación?

Desarrollo de la colaboración

Interacción

¿Cuenta la organización con fuentes de información, canales de comunicación y materiales promocionales adecuados para identificar, encontrar y comprometerse con los socios objetivo?

Negociación

¿Se ha preparado cuidadosamente el proceso de negociación? ¿Los términos y condiciones del acuerdo han sido discutidos por las partes?

Contratación

¿Se han identificado el mecanismo legal (contrato) apropiado para transferir la tecnología? ¿El acuerdo de licencia de IP tiene el contenido preciso?

Seguimiento

¿Está el socio listo para implementar la tecnología y preparado para obtener los beneficios que la tecnología puede proporcionar? ¿Tiene la organización los mecanismos para seguir el curso correcto de la colaboración y reaccionar contra desviaciones?

THE TRANSFER INSTITUTE | **Diseñado por The Transfer Institute**
Inspirado en The Business Model Canvas de Strategyzer

© 2020 The Transfer Institute Limited. Todos los derechos reservados
8-9 Merrion Mart, Fairview, Dublin 3, Irlanda (Europa, UE)


Encuesta de Satisfacción

MUCHAS GRACIAS



SANDRO VILLAMIL
Director General
OTRI NLACE -CALDAS

Direcciongeneral.otri@ucaldas.edu.co