

TECH TO MARKET

MATERIAL DE TRABAJO

Fichas en blanco y fichas explicativas para trabajar con los proyectos



GENERALITAT
VALENCIANA



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



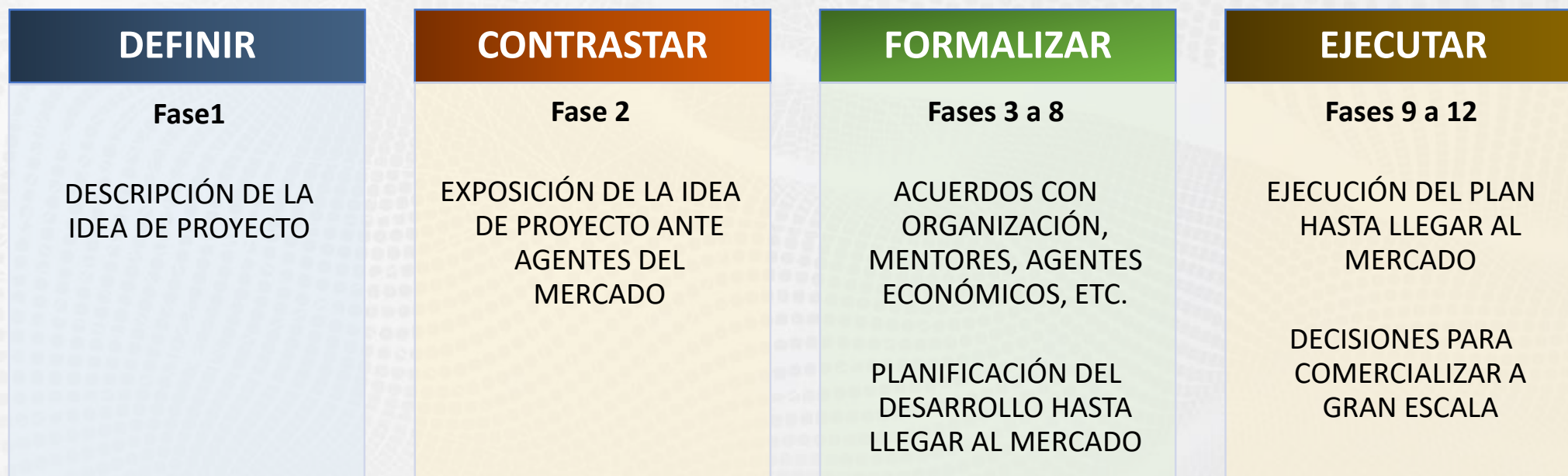
INTRODUCCIÓN

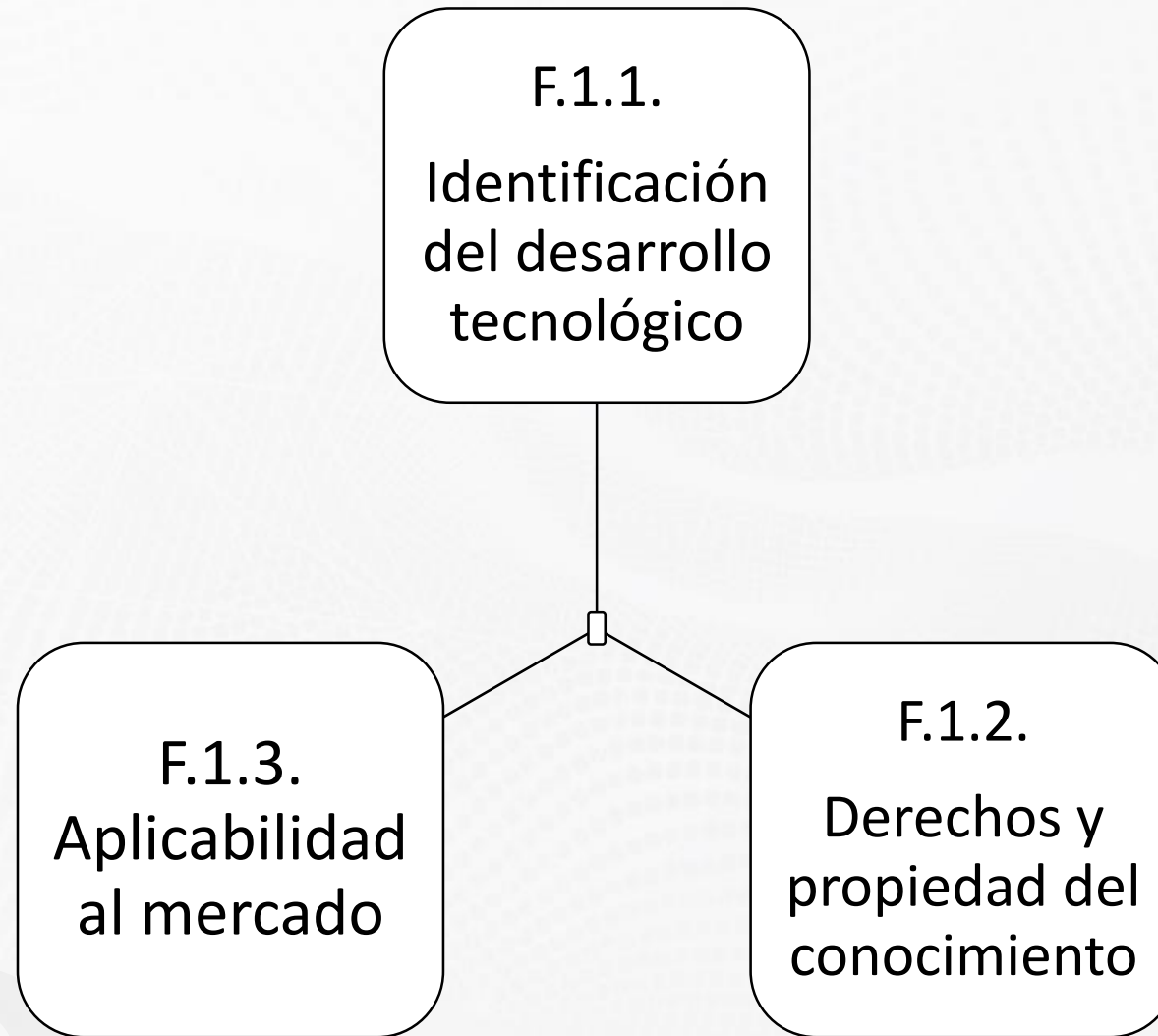
Estos materiales son el resultado del análisis realizado para definir la metodología Tech to Market multisectorial, para su uso por parte de los agentes del ecosistema que así lo requieran.

Estas fichas se muestran en un orden aplicable a un gran número de proyectos. No obstante, y dada la gran cantidad de variantes que se pueden encontrar en el proceso de transferencia de la tecnología al mercado, es posible usarlas en otro orden o de forma selectiva.

Si bien están inicialmente pensadas para que el entorno científico incorpore la vertiente de mercado desde una fase temprana, también puede tomarse como referencia para empresas o inversores que se acercan por primera vez a captar conocimiento científico-técnico a los centros de investigación.

La estructura general de la metodología se compone de 12 Fases, agrupadas en 4 grandes etapas, cuyo trabajo no ha de realizarse necesariamente de forma lineal, sino que contempla avances y retrocesos según las necesidades del proyecto.







¿En qué consiste el desarrollo tecnológico?

TECH

Se trata de identificar de forma concisa y clara cuál es el desarrollo que se ha alcanzado y cuál es el grado de desarrollo en el que se encuentra en la actualidad. Es fundamental, ya que se trata de dos aspectos que van a permitir compartir el proyecto a partir de este momento, y que van a ayudar a identificar las alternativas de desarrollo más factibles,



- 1 Marcar en qué TRL se encuentra el desarrollo.
- 2 Describir de forma breve, concisa e inteligible para no especialistas el desarrollo tecnológico alcanzado.



¿En qué consiste el desarrollo tecnológico?

2



¿En qué estado tecnológico / de mercado están desarrollos similares?

Id. del desarrollo	Origen (centro de investigación, empresa, ...)	TRL	Estado actual y perspectivas de futuro	Similitudes con nuestro desarrollo	Diferencias con nuestro desarrollo

Aquí se pretende identificar cuáles son los desarrollos con los que podemos comparar el nuestro, bien porque se basa en los mismos principios técnicos o científicos, o bien porque pretenden alcanzar objetivos similares con otras tecnologías u otras bases científicas.



¿En qué estado tecnológico / de mercado están desarrollos similares?

Id. del desarrollo	Origen (centro de investigación, empresa, ...)	TRL	Estado actual y perspectivas de futuro	Similitudes con nuestro desarrollo	Diferencias con nuestro desarrollo
1	2	3	4	5	6

- 1 Introducir un código identificativo para cada desarrollo identificado realizado por terceros y “posible competidor” del nuestro
- 2 Identificar la organización que ha desarrollado o está desarrollando la tecnología a analizar
- 3 Definir en qué TRL creemos que se encuentra dicho desarrollo
- 4 Describir cuál es el estado actual de desarrollo y cuáles son las perspectivas de futuro previstas en función de la información disponible
- 5 Identificar las principales similitudes con nuestro desarrollo
- 6 Identificar las principales diferencias con nuestro desarrollo



¿En qué estado tecnológico / de mercado están desarrollos similares? Mapa Similitud del desarrollo vs. Estado de desarrollo

+ Parecido

Similitud del desarrollo

- Parecido

- Avanzado ($TRL \leq 3$)

Estado de desarrollo

+ Avanzado (En mercado)

Aquí se pretende ubicar los diferentes desarrollos similares en función del nivel de parecido con el nuestro (por la tecnología, por la utilidad que se persigue, etc.) y en función del grado de avance de su desarrollo. Los más relevantes serán aquellos que sean más parecidos y que se encuentren en estadios más avanzados de desarrollo. Cuáles son los desarrollos con los que podemos comparar el nuestro, bien porque se basa en los mismos principios técnicos o científicos, o bien porque pretenden alcanzar objetivos similares con otras tecnologías u otras bases científicas.



¿En qué estado tecnológico / de mercado están desarrollos similares? Mapa Similitud del desarrollo vs. Estado de desarrollo



- 1 Ubicación de nuestro proyecto. Se encontrará siempre en la parte superior (mayor similitud) y estará ubicado más hacia la derecha o más hacia la izquierda según su grado de desarrollo.
- 2 Son los más parecidos al nuestro, tanto en conocimiento en el que se basa como en nivel de desarrollo. Son los más directos competidores o coopetidores.
- 3
- 4
- 5 Son los proyectos de los que podemos aprender: qué camino han seguido hasta llegar ahí, cuáles han sido sus principales hitos, positivos o negativos
- 6
- 7 Son los proyectos menos preocupantes, pero para no perderles la pista.
- 8
- 9 Si hay un proyecto en esta posición, hay que analizar si hay hueco para nosotros o si hay que replantear enfoques.



Aplicaciones tecnológicas o productos que se pretende conseguir.

Id	Aplicación / producto / servicio	Descripción	Incertidumbre / riesgo tecnológico	Necesidad de recursos (dinero, instalaciones,..)	Duración prevista del proceso

Aquí se identificará cuáles son las principales aplicaciones, o productos / servicios que pueden generarse en base a nuestra tecnología.



Aplicaciones tecnológicas o productos que se pretende conseguir.

Id	Aplicación / producto / servicio	Descripción	Incertidumbre / riesgo tecnológico	Necesidad de recursos (dinero, instalaciones,..)	Duración prevista del proceso
1	2	3	4	5	6
			1: Riesgo muy bajo		
			2: Riesgo bajo		
			3: Riesgo moderado		
			4: Riesgo alto		
			5 Riesgo muy alto		

- 1 Introducir un código identificativo para cada aplicación, producto o servicio. Enumerar sólo las principales.
- 2 Nombrar la aplicación concreta, de modo que nos permita referirnos a ella en partes posteriores del proceso.
- 3 Describir la aplicación, producto o servicios para que sea inteligible.
- 4 Evaluar el riesgo tecnológico que vemos en el desarrollo del proceso para llegar al producto comercializable. Puntuar del 1 al 5.
- 5 Identificar los principales recursos necesarios para el desarrollo de la tecnología hasta TRL9.
- 6 Duración estimada del desarrollo desde la situación actual hasta TRL9

Tipo de
protección:

	Prop. Intelectual
	Secreto Industrial

	Patente
	Modelo de Utilidad

Inventor/Inventores:

Propietario/proprietarios:

Área Geográfica de protección	Preparando Solicitud desde fecha...	Solicitud Presentada con fecha...	Aprobada con fecha...	Validez hasta fecha...

Derechos concedidos

Es necesario definir qué tipo de protección tiene el desarrollo, así como en qué estado se encuentra exactamente y los derechos ya comprometidos sobre su uso o explotación.

Una protección inexistente o inadecuada, o bien áreas geográficas clave desprotegidas, o plazos muy ajustados, o compromisos de explotación sobre la protección (en una aplicación concreta, o en un área geográfica determinada, etc.) pueden generar una gran inseguridad en los actores que intervienen a lo largo de todo este proceso, de modo que es fundamental conocer todos estos detalles desde el principio.

1
Tipo de protección:

Prop. Intelectual	Patente
Secreto Industrial	Modelo de Utilidad

2
Inventor/Inventores:

3
Propietario/propietarios:

Área Geográfica de protección	Preparando Solicitud desde fecha...	Solicitud Presentada con fecha...	Aprobada con fecha...	Validez hasta fecha...
4	5	5	5	5

6
Derechos concedidos

- 1 Marcar el tipo de protección existente sobre el desarrollo alcanzado. Cada tipo de protección tiene un alcance distinto.
- 2 Identificar a las personas que han creado el desarrollo.
- 3 Identificar a las personas u organizaciones titulares de los derechos sobre el conocimiento protegido.
- 4 Identificar con exactitud el área o las áreas geográficas de protección: España, UE, Internacional, USA, China, etc.
- 5 Identificar en qué fase se encuentra cada protección, con las fechas de cada uno de los hitos
- 6 Enumerar cuáles son los compromisos ya existentes relacionados con la explotación del conocimiento protegido, así como los beneficiarios y plazos de vigencia de estos compromisos.



Usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar

Id. Usuario	Descripción del tipo de usuario	Aplicación de la tecnología (producto / servicio) que puede ser de interés	Problema/Necesidad y Propuesta de Valor	Grado de interés previsto por parte del cliente	Grado de conocimiento del cliente	Volumen de negocio que puede generar	Modelo de ingresos

Aquí se identificarán los diferentes tipos de usuario de las diferentes aplicaciones enumeradas en la tabla anterior. La enumeración, así como su caracterización, nos van a permitir definir cuáles son las hipótesis que se barajan desde el punto de vista del mercado (y que habrá que contrastar), así como ir esbozando el grado de interés de cada tipo de cliente. Nos ayudará a definir también por dónde empezamos a testear o qué perfiles de clientes priorizamos.

Id. Usuario	Descripción del tipo de usuario	Aplicación de la tecnología (producto / servicio) que puede ser de interés	Problema/Necesidad y Propuesta de Valor	Grado de interés previsto por parte del cliente	Grado de conocimiento del cliente	Volumen de negocio que puede generar	Modelo de ingresos
1	2	3	4	5	6	7	8
				1: Muy bajo 2: Bajo 3: Moderado 4: Alto 5: Muy alto	1: Muy bajo 2: Bajo 3: Moderado 4: Alto 5: Muy alto	1: Muy bajo 2: Bajo 3: Moderado 4: Alto 5: Muy alto	

- 1 Introducir un código identificativo para cada usuario o tipo de usuario. Enumerar sólo los principales.
- 2 Describir el tipo de usuario
- 3 Identificar para cada tipo de usuario qué aplicación o aplicaciones pensamos que pueden ser de su interés.
- 4 Identificar el problema que se resuelve o la necesidad que se satisface a cada tipo de usuario con las aplicaciones detalladas, así como la propuesta de valor que se le puede aportar.
- 5 Evaluar del 1 al 5 cuál es el grado de interés que pensamos que el cliente puede tener en esa propuesta de valor y en la aplicación que se le ofrece
- 6 Evaluar del 1 al 5 en qué medida conocemos al tipo cliente. Cuanto más le conozcamos, más certeza habrá en nuestras hipótesis.
- 7 Evaluar del 1 al 5 el volumen de negocio que se espera que genere cada tipo de cliente.
- 8 Definir el modelo / modelos de ingresos que se consideran factibles para cada tipo de cliente.



Usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar. Potencial de negocio vs. Nivel de conocimiento / certeza sobre el perfil del cliente

+ Potencial
de negocio

- Potencial
de negocio

- Certeza

+ Certeza



GENERALITAT
VALENCIANA



Aquí se pretende ubicar los diferentes tipos de usuarios identificados anteriormente en función del potencial de negocio que pensamos que puede generar y del grado de certeza que tengamos en las hipótesis establecidas sobre cada uno de ellos. Nos va a permitir priorizar y definir el orden en el que vamos a intentar contactar en la etapa de CONTRASTAR.



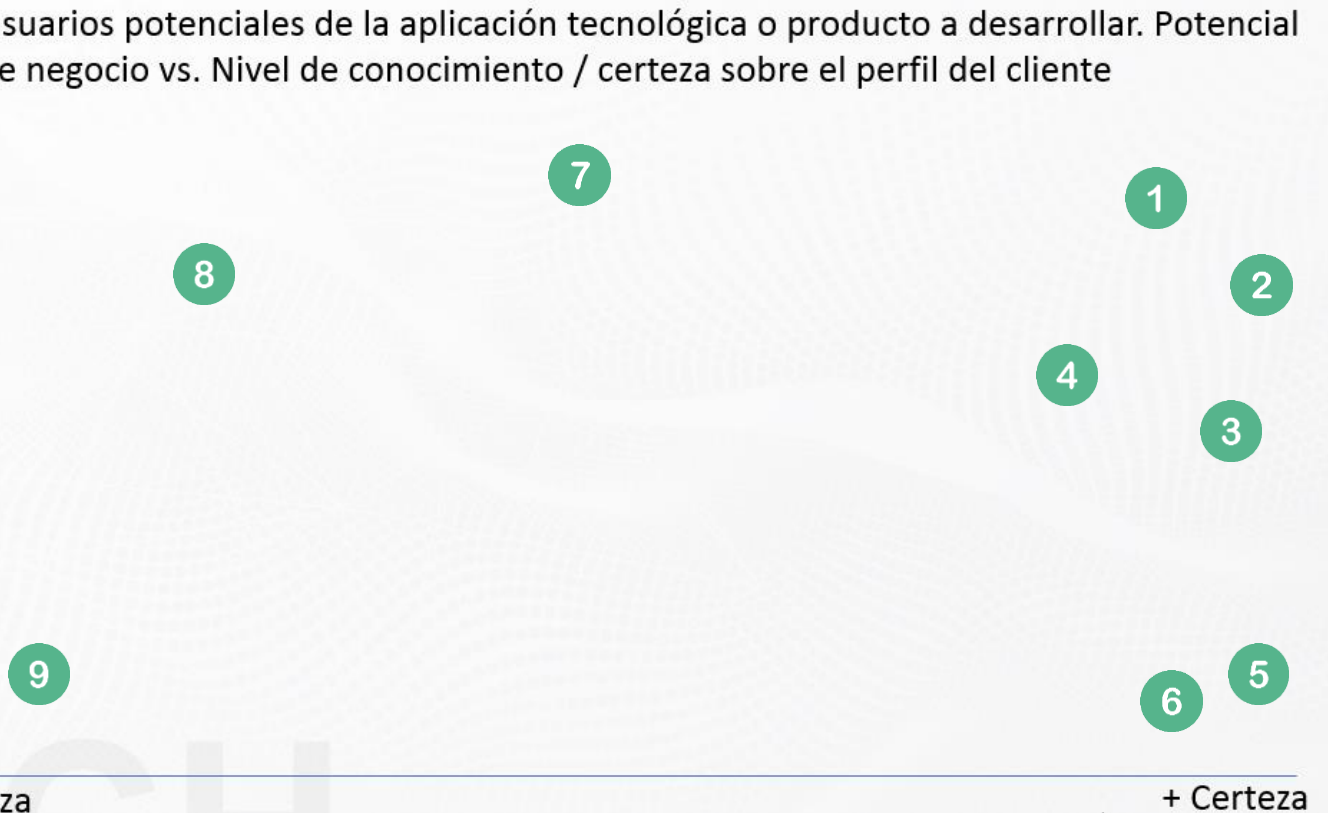
Usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar. Potencial de negocio vs. Nivel de conocimiento / certeza sobre el perfil del cliente

+ Potencial
de negocio

- Potencial
de negocio

- Certeza

+ Certeza



- 1 Tipos de clientes que más conocemos y que mayor volumen de negocio nos pueden generar. Serían los primeros a contactar en la fase de CONTRASTAR.
- 2
- 3
- 4
- 5 Son tipos de cliente que conocemos bastante bien, pero que tienen un potencial de negocio muy bajo. Podemos dejarlos de momento.
- 6
- 7 Son tipos de clientes a los que tenemos que ir entendiendo, para contrastar nuestras hipótesis sobre ellos.
- 8
- 9 Podemos tenerlos en cuenta tras haber contrastado con todos los demás.



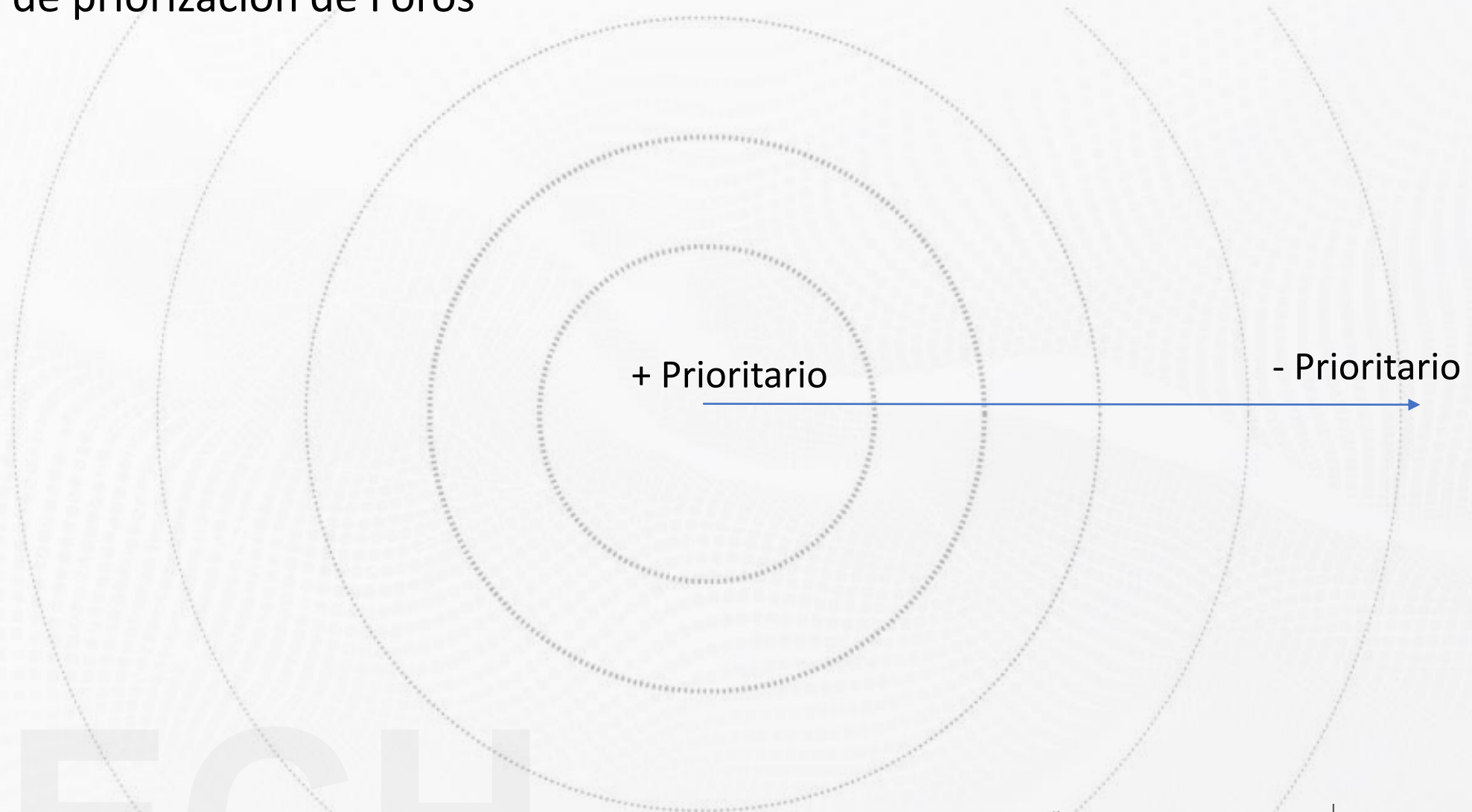
Identificación del foro	Descripción	Tipo	Perfil de interlocutores	Qué pueden aportar	Facilidad de acceso	Prioridad

Antes de empezar a contrastar, es necesario elaborar una relación de foros (en sentido amplio) que van a permitir contrastar las principales hipótesis establecidas en la etapa anterior. Además, hay que incorporar una caracterización básica de cada uno de ellos. Al hablar de foros en esta metodología, se refiere a cualquier interacción con terceros con el objetivo de contrastar / validar los planteamientos establecidos en la etapa DEFINIR: reuniones personales con cualquier perfil de interlocutor (experto, mentor, inversor, otro investigador, cliente, distribuidor, colaborador, etc.), reuniones grupales, específicas para nuestro proyecto o conjuntas con otros proyectos, organizados por la propia organización o por terceros, para conseguir fondos, aliados, información, feedback, etc.

Identificación del foro	Descripción	Tipo	Perfil de interlocutores	Qué pueden aportar	Facilidad de acceso	Prioridad
1	2	3	4	5	6	7
					1: Muy baja 2: Baja 3: Moderada 4: Alta 5: Muy alta	1: Muy baja 2: Baja 3: Moderada 4: Alta 5: Muy alta

- 1 Asignar un código a cada uno de los foros identificados para usarlo posteriormente y que resulte fácil de identificar
- 2 Nombre o denominación del foro.
- 3 Definir qué tipo de foro es
- 4 Sintetizar el perfil de los interlocutores: clientes potenciales, posibles distribuidores, inversores, socios, mentores, etc.
- 5 Explicar qué pensamos que pueden aportar a nuestro proyecto: mayor conocimiento del mercado, contactos con agentes de mercado, recursos, etc.
- 6 Calificar, de 1 a 5, la facilidad de acceso al foro / interlocutores.
- 7 Establecer, de 1 a 5, el nivel de prioridad que pensamos que tiene para nuestro proyecto.

Mapa de priorización de Foros



TECH

Este mapa nos permite visualizar los diferentes foros identificados (concepto amplio de foro contemplado en esta metodología: desde reuniones P2P con expertos tecnológicos hasta presentaciones ante potenciales socios, pasando por reuniones con posibles distribuidores o grandes clientes, con el objetivo de obtener información, fondos recursos, etc.), en función del interés que tienen para el proyecto en el que se está trabajando. Es muy importante, ya que permite optimizar los esfuerzos dedicados en esta fase y evitar “quemar” el proyecto.

Esta herramienta puede usarse también en fases posteriores de desarrollo.

Mapa de priorización de Foros



- 1 Cada uno de los foros identificados se ubicará en la posición adecuada según el grado de interés para el proyecto en la fase en la que se encuentra.
- 2
- 3
- 4 En el círculo central se ubican los más prioritarios (por ejemplo el 1,2,3 y 4) y a medida que nos vamos alejando del centro, los menos prioritarios.
- 5
- 6 Lo más probable es que esta priorización vaya cambiando a medida que vamos consiguiendo más información del entorno o a medida que avanza el proyecto. De ahí que sea necesario contemplar esta herramienta como flexible y adaptativa.
- 7
- 8
- 9
- 10

Fecha:	
Lugar	
Tipo de foro / nombre de foro	
Identificación de asistentes	

Notas/ Feedback:

Para cada foro, se registrará la información más relevante, de modo que habrá una ficha como esta de cada foro al que se acuda.

Fecha:	1
Lugar	2
Tipo de foro / nombre de foro	3
Identificación de asistentes	4

Notas/ Feedback:

5

- 1 Fecha de celebración del foro.
- 2 Lugar de celebración del foro.
- 3 Nombre del foro. En caso de que consista en un foro sin nombre específico (en el caso de reuniones ad hoc, por ejemplo), identificar de qué tipo de foro se trata.
- 4 En el caso de foros con pequeño grupo de asistentes identificables, enumerarlo, En caso de que se trate de asistentes pertenecientes a un colectivo, hacerlo constar (ej. miembros de una red de inversores o de una asociación empresarial, etc.)
- 5 Aspectos relevantes con carácter general relacionados con la propia presentación: si se detecta interés o no, si se nos ha entendido o no, si consideramos que el foro era adecuado o no,...)

¿Qué hemos aprendido...?



...Respecto a las aplicaciones tecnológicas o productos que se pretende conseguir. Propuesta de Valor



...Respecto a los usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar



...Respecto a los posibles modelos de ingresos

Para cada foro, es conveniente reflejar las conclusiones que se extraen de las opiniones y comentarios recibidos, clasificándolos en las tres áreas contempladas, con vistas la validación o abandono de las hipótesis iniciales, o la generación de nuevas hipótesis, o la modificación del enfoque de las aplicaciones previstas.

Aquí se inicia un proceso iterativo que puede dar pie a tantas fichas como foros con los que se interactúe.

¿Qué hemos aprendido...?



...Respecto a las aplicaciones tecnológicas o productos que se pretende conseguir. Propuesta de Valor

1



...Respecto a los usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar

2



...Respecto a los posibles modelos de ingresos

3

1

¿Estábamos en lo cierto o no sobre el interés comercial? ¿Qué matices hemos de incorporar? ¿Qué aplicaciones debemos abandonar, mantener o incorporar? ¿La propuesta de valor es adecuada o no? ¿Cubre una necesidad real del mercado o no?

2

¿El grado de interés de los diferentes tipos de clientes es el que pensábamos o requiere revisiones? ¿Y el potencial de mercado de cada uno de ellos? ¿Hay algún tipo de clientes en el que no habíamos pensado? ¿Son tan accesibles o inaccesibles como pensábamos? ¿Qué propuesta de valor les pueden encajar y cuáles no?

3

¿Los modelos de ingresos que se nos ocurrían son factibles o no? ¿Qué otros modelos de ingresos podemos contemplar?



¿Qué podemos / queremos cambiar?



¿Qué no podemos / queremos cambiar?

Del feedback recibido, hemos de decidir qué incluimos o consideramos en nuestras revisiones y qué no. En ocasiones, los cambios sugeridos por los interlocutores pueden estar condicionados por su pertenencia a un perfil concreto, y su inclusión en el modelo podría generar la reducción de opciones del modelo desde una perspectiva general (como la incompatibilidad de la variación a incorporar con la llegada a tipos de clientes que consideramos muy relevantes) o bien plantear escenarios inaccesibles (como la dificultad de acceso a los fondos necesarios para el desarrollo de un modelo geográficamente global).



¿Qué podemos / queremos cambiar?

1



¿Qué no podemos / queremos cambiar?

2

1 Enumerar los cambios que vamos a incorporar en nuestro planteamiento inicial, porque encajan con todas las aspiraciones y las restricciones a las que está sujeto el desarrollo del proyecto.

2 Relacionar aquellos aspectos que, aun siendo relevantes, escapan a lo que queremos o podemos hacer. Bien por incompatibilidades legales, por falta de recursos, por riesgos inasumibles, etc.

¿Cómo quedarían entonces nuestros nuevos planteamientos...?



...Respecto a las aplicaciones tecnológicas o productos que se pretende conseguir. Propuesta de Valor



...Respecto a los usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar



...Respecto a los posibles modelos de ingresos

En este documento se reflejarán los aspectos modificados sobre el planteamiento original (o sobre la iteración anterior). Y éste marcará el punto de partida de presentación al siguiente foro al que se acuda.

En caso de considerar suficientemente contrastados los aspectos fundamentales de potencialidad del desarrollo, ya se pasaría al bloque siguiente de FORMALIZAR.

¿Cómo quedarían entonces nuestros nuevos planteamientos...?



...Respecto a las aplicaciones tecnológicas o productos que se pretende conseguir. Propuesta de Valor



...Respecto a los usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar



...Respecto a los posibles modelos de ingresos

- 1 Planteamiento revisado frente a las aplicaciones, productos o servicios a desarrollar, así como sobre la propuesta de valor.
- 2 Planteamiento revisado sobre los clientes/usuarios potenciales de las aplicaciones tecnológicas, productos o servicios a desarrollar.
- 3 Planteamiento revisado sobre los modelos de ingresos a aplicar.



GENERALITAT
VALENCIANA



GENERALITAT
VALENCIANA



Una manera de hacer Europa





Usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar

Id. Usuario	Descripción del tipo de usuario	Aplicación de la tecnología (producto / servicio) que puede ser de interés	Problema/Necesidad y Propuesta de Valor	Grado de interés previsto por parte del cliente	Grado de conocimiento del cliente	Volumen de negocio que puede generar	Modelo de ingresos

Aquí se identificarán, tras la revisión, los diferentes tipos de usuario de las diferentes aplicaciones enumeradas en la tabla anterior. La enumeración, así como su caracterización, nos van a permitir definir cuáles son las hipótesis que se barajan desde el punto de vista del mercado (y que habrá que contrastar), así como ir esbozando el grado de interés de cada tipo de cliente. Nos ayudará a definir también por dónde empezamos a testear o qué perfiles de clientes priorizamos. Con este nuevo planteamiento, podríamos volver a dirigirnos a otro foro.

Id. Usuario	Descripción del tipo de usuario	Aplicación de la tecnología (producto / servicio) que puede ser de interés	Problema/Necesidad y Propuesta de Valor	Grado de interés previsto por parte del cliente	Grado de conocimiento del cliente	Volumen de negocio que puede generar	Modelo de ingresos
1	2	3	4	5	6	7	8
				1: Muy bajo 2: Bajo 3: Moderado 4: Alto 5: Muy alto	1: Muy bajo 2: Bajo 3: Moderado 4: Alto 5: Muy alto	1: Muy bajo 2: Bajo 3: Moderado 4: Alto 5: Muy alto	

- 1 Introducir un código identificativo para cada usuario o tipo de usuario. Enumerar sólo los principales.
- 2 Describir el tipo de usuario
- 3 Identificar para cada tipo de usuario qué aplicación o aplicaciones pensamos que pueden ser de su interés.
- 4 Identificar el problema que se resuelve o la necesidad que se satisface a cada tipo de usuario con las aplicaciones detalladas, así como la propuesta de valor que se le puede aportar.
- 5 Evaluar del 1 al 5 cuál es el grado de interés que pensamos que el cliente puede tener en esa propuesta de valor y en la aplicación que se le ofrece
- 6 Evaluar del 1 al 5 en qué medida conocemos al tipo cliente. Cuanto más le conozcamos, más certeza habrá en nuestras hipótesis.
- 7 Evaluar del 1 al 5 el volumen de negocio que se espera que genere cada tipo de cliente.
- 8 Definir el modelo / modelos de ingresos que se consideran factibles para cada tipo de cliente.



Usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar. Potencial de negocio vs. Nivel de conocimiento / certeza sobre el perfil del cliente

+ Potencial
de negocio

- Potencial
de negocio

- Certeza

+ Certeza

Aquí se pretende ubicar, tras la revisión, los diferentes tipos de usuarios identificados anteriormente en función del potencial de negocio que pensamos que puede generar y del grado de certeza que tengamos en las hipótesis establecidas sobre cada uno de ellos. Nos va a permitir priorizar y definir el orden en el que vamos a intentar contactar a continuación.

Con este nuevo planteamiento, podríamos volver a dirigirnos a otro foro.



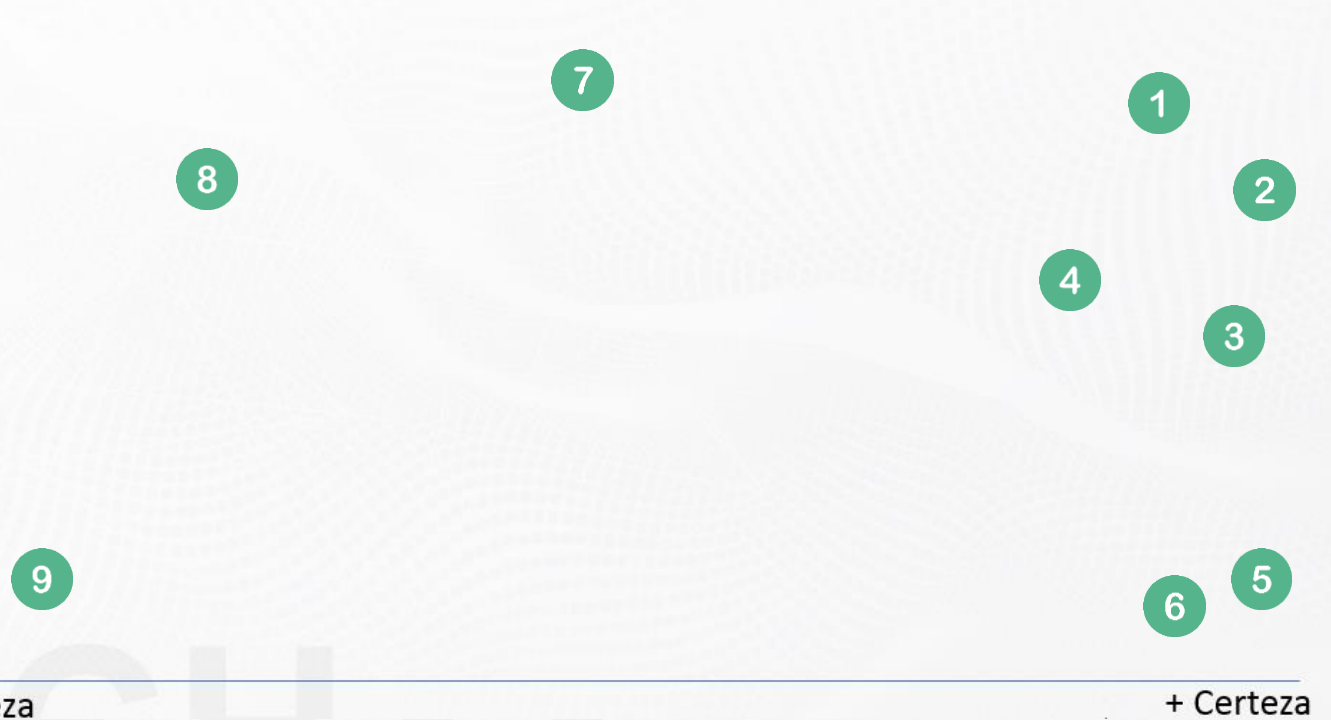
Usuarios potenciales de la aplicación tecnológica o producto a desarrollar. Potencial de negocio vs. Nivel de conocimiento / certeza sobre el perfil del cliente

+ Potencial
de negocio

- Potencial
de negocio

- Certeza

+ Certeza



- 1 Tipos de clientes que más conocemos y que mayor volumen de negocio nos pueden generar. Serían los primeros a contactar en la fase de CONTRASTAR.
- 2
- 3
- 4
- 5 Son tipos de cliente que conocemos bastante bien, pero que tienen un potencial de negocio muy bajo. Podemos dejarlos de momento.
- 6
- 7 Son tipos de clientes a los que tenemos que ir entendiendo, para contrastar nuestras hipótesis sobre ellos.
- 8
- 9 Podemos tenerlos en cuenta tras haber contactado con todos los demás.





Descripción de la Idea



Stakeholder 1

Área de experiencia /
influencia

Rol/interés en el proyecto

Condiciones requeridas:
confidencialidad y conflicto de intereses



Stakeholder 2

Área de experiencia /
influencia

Rol/interés en el proyecto

Condiciones requeridas:
confidencialidad y conflicto de intereses



Stakeholder 3

Área de experiencia /
influencia

Rol/interés en el proyecto

Condiciones requeridas:
confidencialidad y conflicto de intereses



Stakeholder 4

Área de experiencia /
influencia

Rol/interés en el proyecto

Condiciones requeridas:
confidencialidad y conflicto de intereses



Stakeholder 5

Área de experiencia /
influencia

Rol/interés en el proyecto

Condiciones requeridas:
confidencialidad y conflicto de intereses



Nivel TRL de desarrollo

TRL 1

TRL 2

TRL 3

TRL 4

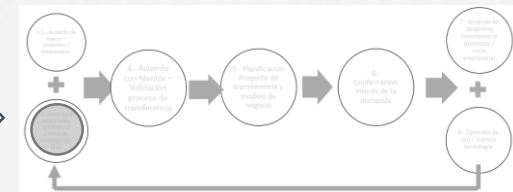
TRL 5

TRL 6

TRL 7

TRL 8

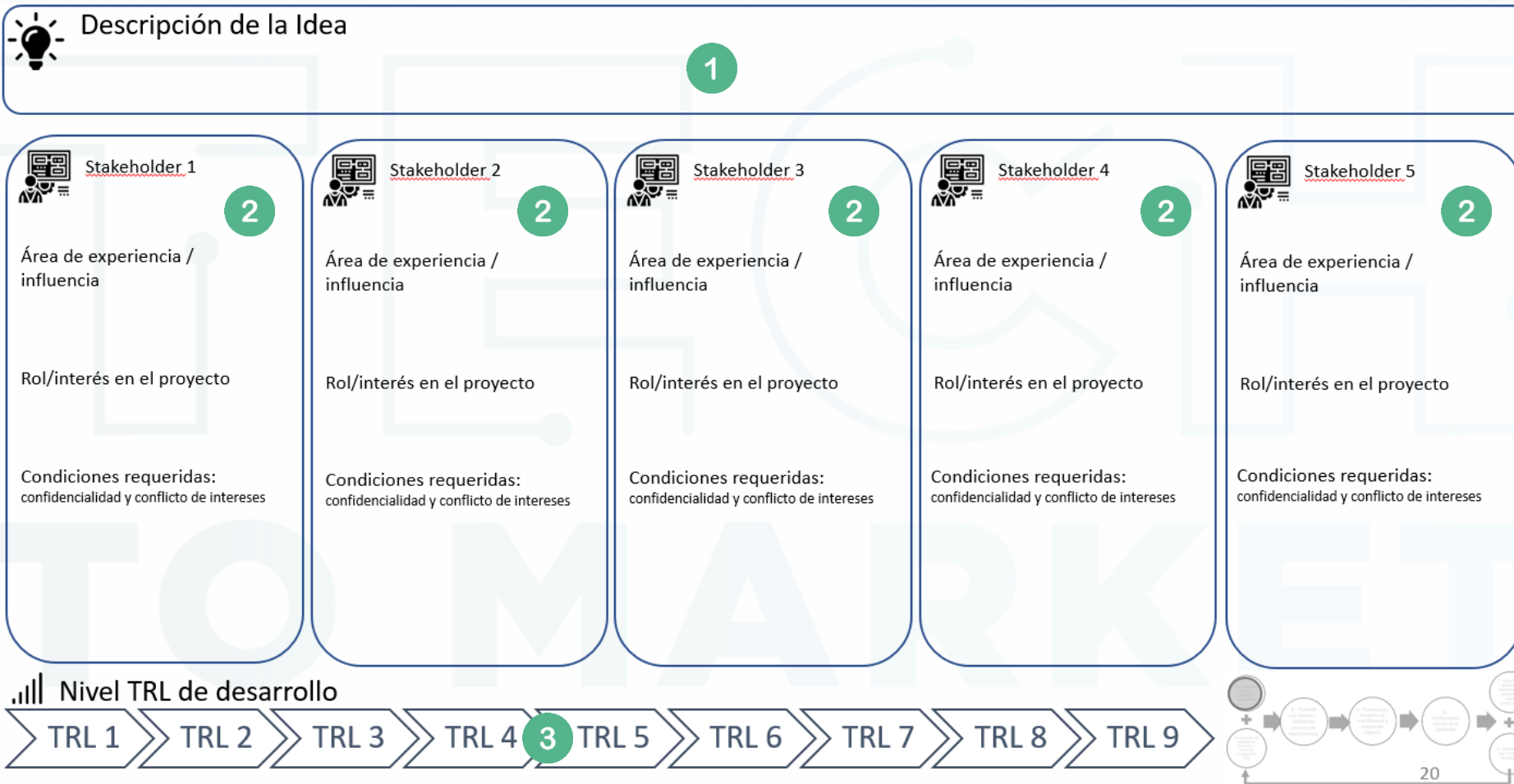
TRL 9



GENERALITAT
VALENCIANA



Si la idea tecnológica resulta viable técnica y comercialmente, y existe interés económico para su desarrollo y lanzamiento a partir de su TRL actual, las partes implicadas se pondrán de acuerdo mediante un documento de intenciones de carácter inicial, donde figuren descripción del proyecto y su situación, el rol o interés de los diferentes actores del proyecto y las condiciones básicas de desarrollo y transferencia.





Oferta equiparable en el mercado...



Adecuación a la legislación...



Escalabilidad de la aplicación...



Modificaciones necesarias (si es el caso)



Descripción de la Idea, incluso modificaciones...



Nivel TRL de desarrollo

TRL 1

TRL 2

TRL 3

TRL 4

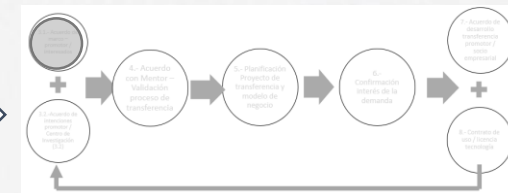
TRL 5

TRL 6

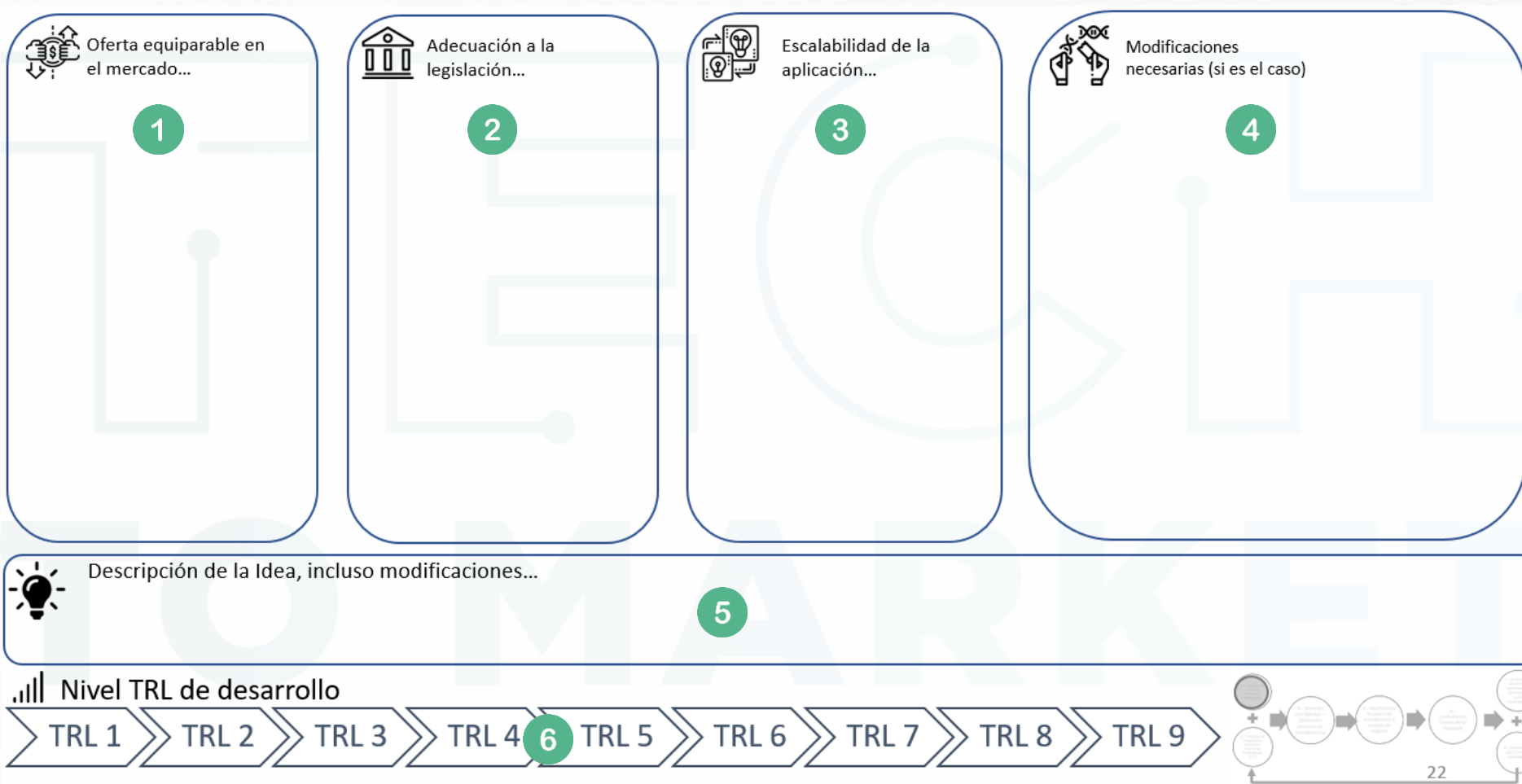
TRL 7

TRL 8

TRL 9



Este primer acuerdo para iniciar la transferencia y desarrollo del proyecto se fundamentará en varios aspectos como la acreditación del nivel TRL, la oferta equiparable en el mercado, la adecuación de la misma a la legislación, cuan escalable es, si son necesarias modificaciones y cuales.



- 1 Relacionar los productos y/o servicios que pueden ser equiparable ya en la actualidad
- 2 ¿El desarrollo del proyecto va a desembocar en un P y/o S que cumpla la legislación vigente?
- 3 ¿El productos y/o servicio da pie a un modelo de negocio escalable?
- 4 Si de alguno de los puntos anteriores surgen contratiempos o inconvenientes, ¿cuáles son las potenciales modificaciones a aplicar en el proyecto que mantienen o aumentan su interés?
- 5 Reformulación de la idea, tras las consideraciones y modificaciones resultantes de los punto anteriores
- 6 Nivel de TRL alcanzado



Promotor del proyecto



Centro de Investigación



Compatibilidad laboral del Investigador y grado de libertad de acción



Grado de implicación de la Institución de Investigación en el proyecto



Documentación de tenencia de los Derechos sobre la PI por el promotor.



Aspectos adicionales de seguridad jurídica.



Nivel TRL de desarrollo

TRL 1

TRL 2

TRL 3

TRL 4

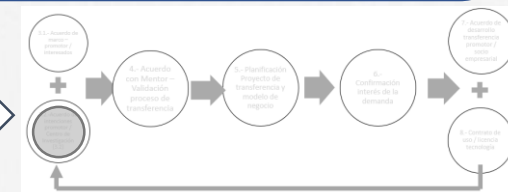
TRL 5

TRL 6

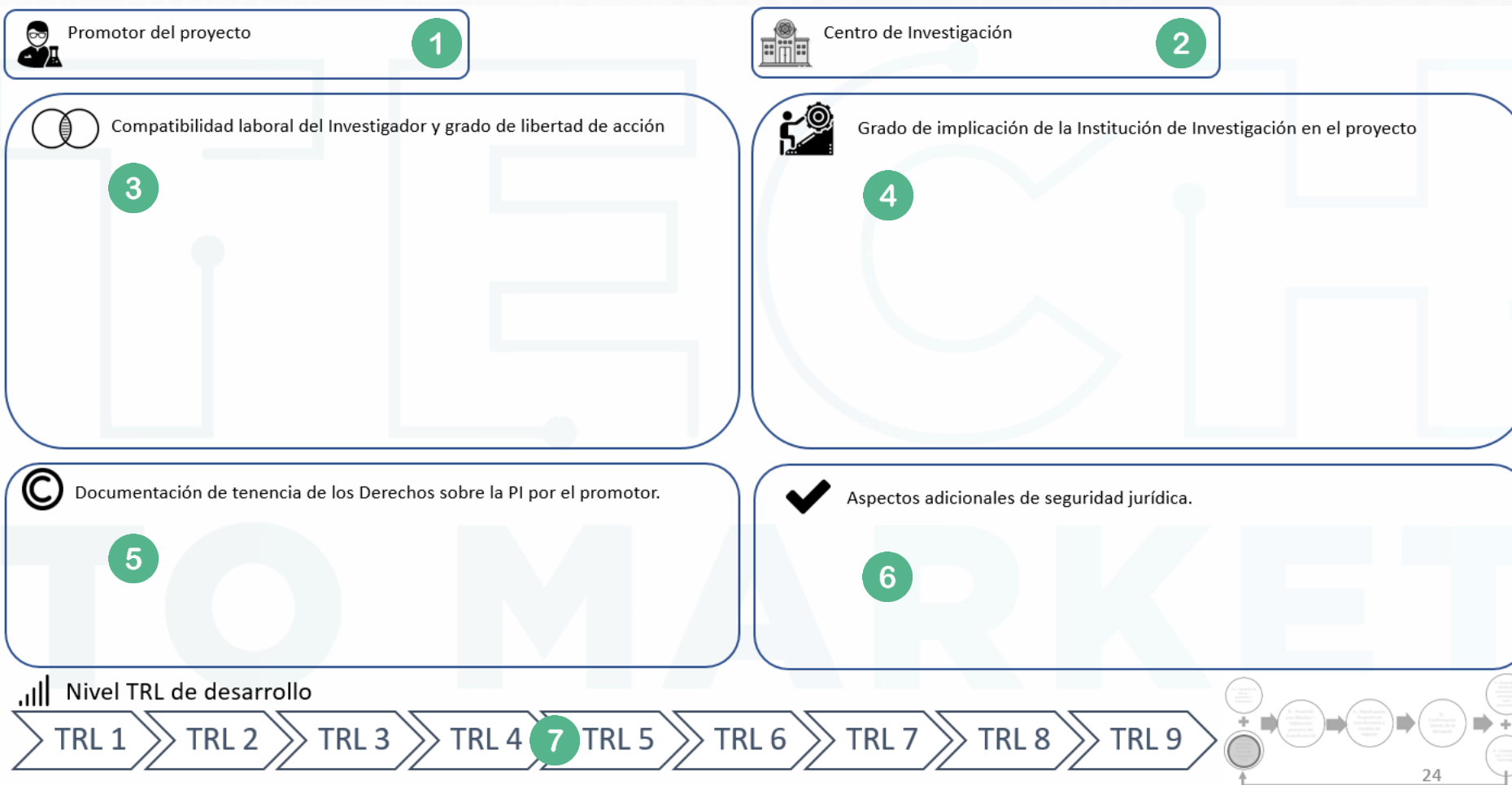
TRL 7

TRL 8

TRL 9



Cualquier proyecto de transferencia y valorización de un conocimiento o tecnología en el seno de un centro de Investigación, en cualquier nivel de TRL, debe ser planteado sobre bases de seguridad jurídica para las partes. El investigador/autor que desea ser el Promotor del Proyecto, ha de concretar un ACUERDO DE INTENCIONES con su Centro de Investigación, en el que tenga en cuenta los siguientes aspectos...



- 1 Datos identificativos del proyecto
- 2 Datos identificativos del C. de I.
- 3 Normativa interna o externa aplicable a las personas investigadoras, relacionada con:
 - dedicación,
 - disponibilidad,
 - compatibilidad,
 - participación en empresas, etc.
- 4 Reflejar, dentro de la organización:
 - Personas de contacto y área de apoyo.
 - Procedimiento y regulación existente.
 - Práctica habitual.
- 5 Documentación del promotor que justifica la PROPIEDAD INTELECTUAL del conocimiento o derechos sobre la misma.
- 6 Recopilar aspectos adicionales que se consideren necesarios para garantizar la seguridad jurídica de todo el proyecto.
- 7 Nivel de TRL alcanzado

Descripción de las tareas y compromisos (entregables) del mentor

Mentor 1

Área de experiencia /
influencia

Trayectoria

Condiciones requeridas:
Coste y fases de la colaboración

Mentor 2

Área de experiencia /
influencia

Trayectoria

Condiciones requeridas:
Coste y fases de la colaboración

Mentor 3

Área de experiencia /
influencia

Trayectoria

Condiciones requeridas:
Coste y fases de la colaboración

Mentor 4

Área de experiencia /
influencia

Trayectoria

Condiciones requeridas:
Coste y fases de la colaboración

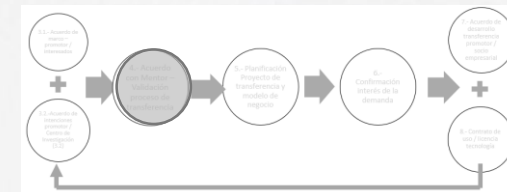
Mentor 5

Área de experiencia /
influencia

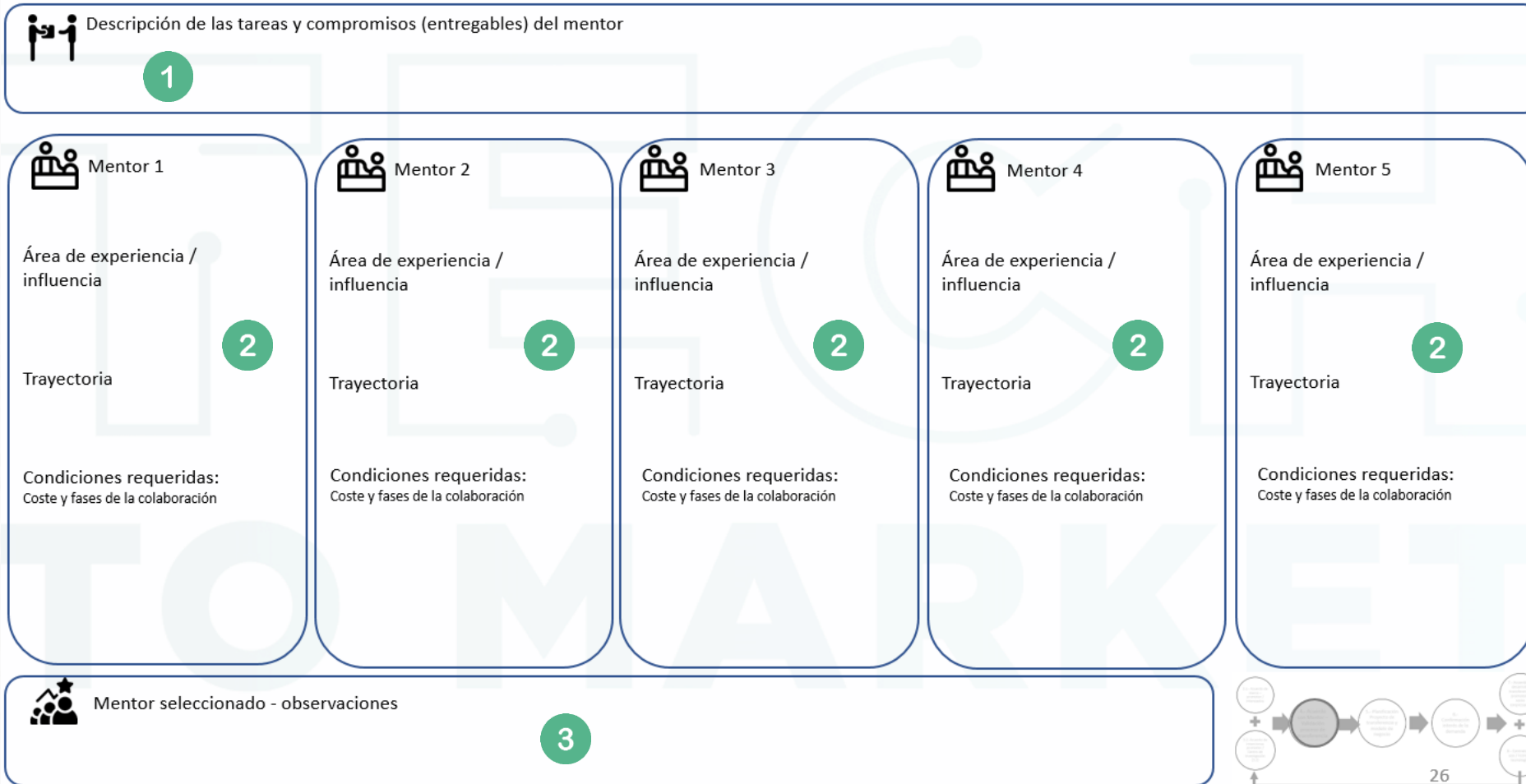
Trayectoria

Condiciones requeridas:
Coste y fases de la colaboración

Mentor seleccionado - observaciones



En esta fase, el objetivo es obtener ayuda experta para la gestión de las siguientes, a partir de los acuerdos anteriores. El Promotor y el Agente interesado en el proyecto elegirán al Mentor más adecuado, pudiendo estar o no vinculado al Agente, al que propondrán un acuerdo para realizar las Fases siguientes de forma conjunta, en el que se tendrían que contemplar conceptos tales como confidencialidad, coste, etapas de la colaboración...



- 1** Información cualitativa y cuantitativa sobre las tareas y entregables que ha de proporcionar el Mentor elegido
- 2** Datos identificativos de los potenciales mentores, que servirán para seleccionar la mejor opción.
- 3** Datos del mentor seleccionado, así como cuales son las características fundamentales que lo definen y que han propiciado su elección



Mentor



Promotor



Compromisos Mentor



Compromisos Promotor



Fases de la colaboración



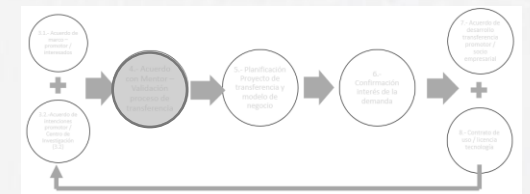
Cláusulas de confidencialidad



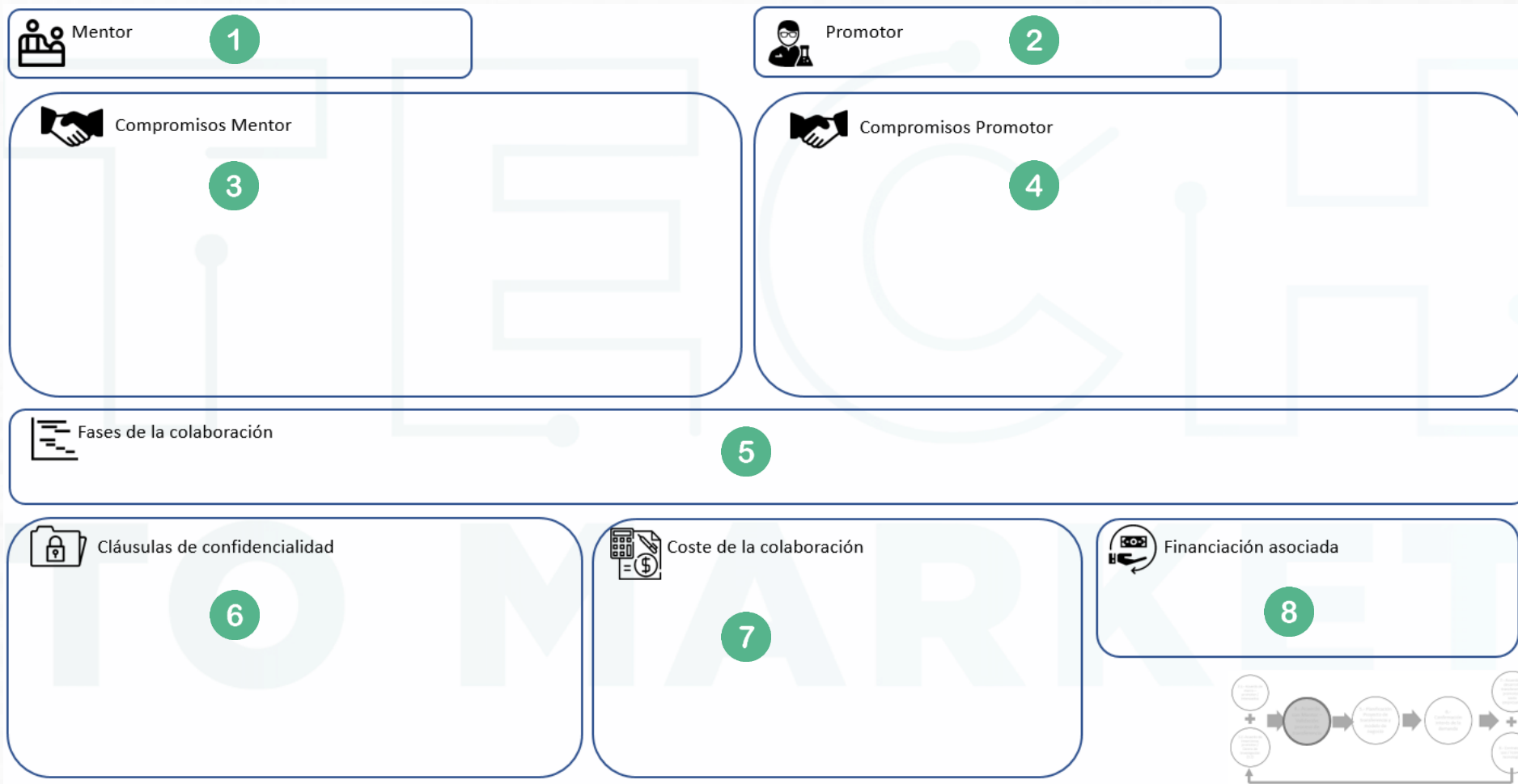
Coste de la colaboración



Financiación asociada



El Promotor y el Agente interesado en el proyecto, con el Mentor más adecuado elegido, establecerán un acuerdo para desarrollar las fases de forma conjunta, y en el que quedarán fijados ámbitos de la relación tales como...



- 1 Datos identificativos del Mentor
- 2 Datos identificativos del Promotor
- 3 Compromisos concretos que adquiere el Mentor
- 4 Compromisos concretos que adquiere Promotor
- 5 Constatación de las fases en las que se va a desarrollar la colaboración y en que se sustancian
- 6 Cláusulas de confidencialidad que protegen a los participantes del proyecto
- 7 Importe y desglose, si es el caso del coste de la colaboración
- 8 Datos identificativos de la financiación asociada al proyecto.



Situación de partida



Acuerdos documentados



Recursos



Humanos



Técnicos



Costes:



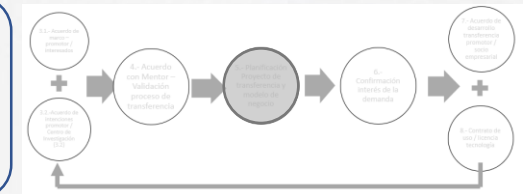
Plazos:



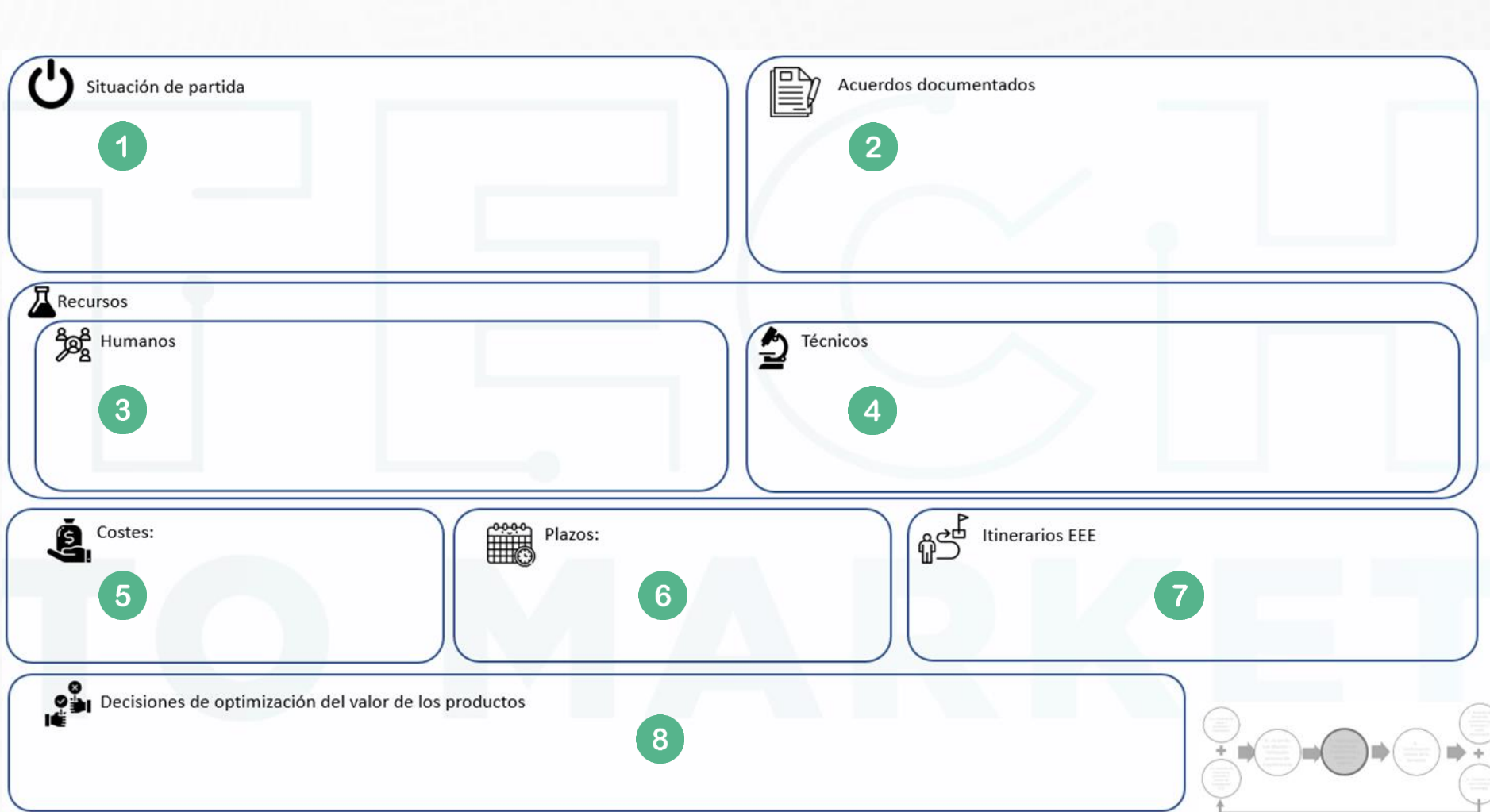
Itinerarios EEE



Decisiones de optimización del valor de los productos



El Promotor y el Mentor elaborarán un PLAN DE PROYECTO lo más completo y explícito posible, que deberá incluir la documentación técnica y económica de desarrollo del proyecto desde el punto de partida TRL hasta el nivel TRL 9.



- 1 Descripción del punto y circunstancias en los que se encuentra el proyecto.
- 2 Recopilación de los acuerdos previos alcanzados en este proceso de transferencia
- 3 Relación de los RR HH necesarios y con los que se podría contar
- 4 Relación de los técnicos necesarios y con los que se podría contar
- 5 Datos de los costes previstos
- 6 Datos de los plazos previstos
- 7 Datos de itinerarios de Eficacia, Eficiencia y Efectividad.
- 8 Consideraciones para la optimización del valor de los productos.



Agente



Interno o externo al proyecto



Foro / lugar de presentación

Puntos de interés del agente



Costes:



Plazos:



Expectativas previstas:

Resultado de la gestión:



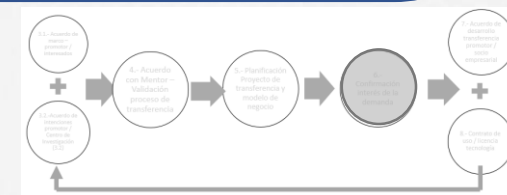
Sin interés



Interés en potenciar
su empresa



Interés en crear EBT /
Startup



GENERALITAT
VALENCIANA



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa



CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA

En este punto el objetivo es exponer el PLAN DE PROYECTO y confirmar el interés del o de los agentes implicados inicialmente, teniendo en cuenta ya el desarrollo previsto en cuanto a costes, plazos y expectativas. En el caso de desestimiento del agente inicial, se establecerán nuevos contactos y entrevistas con potenciales interesados por el Promotor y el Mentor en los FOROS ESPECIALIZADOS

Agente

1

Interno o externo al proyecto

2

Foro / lugar de presentación

3

Puntos de interés del agente

Costes:

4

Plazos:

5

Expectativas previstas:

6

Resultado de la gestión:

Sin interés

Interés en potenciar su empresa

Interés en crear EBT / Startup

7

- 1 Datos identificativos del Agente
- 2 Especificación del origen de contacto.
- 3 Lugar y entorno donde se produce la presentación del proyecto.
- 4 Interés mostrado y aportaciones/observaciones realizadas en cuanto a Costes
- 5 Interés mostrado y aportaciones/observaciones realizadas en cuanto a Plazos
- 6 Interés mostrado y aportaciones/observaciones realizadas en cuanto a Expectativas
- 7 Tipo de interés mostrado por el Agente, tras la presentación



Promotor



Socio empresarial 1



Socio empresarial 2



Cláusulas de confidencialidad



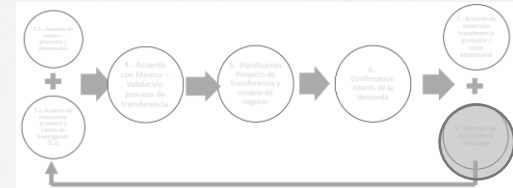
Configuración legal y societaria



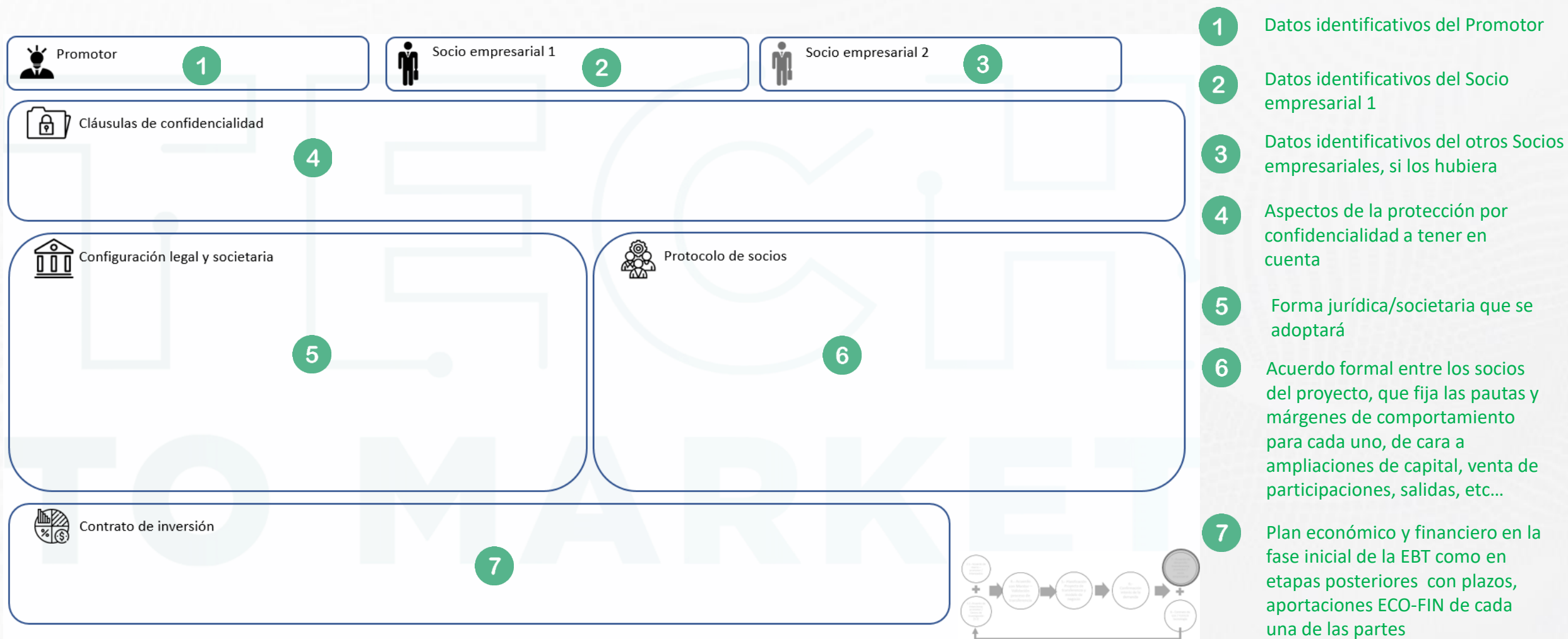
Protocolo de socios



Contrato de inversión



A la vista del PLAN DE PROYECTO, se negocia y firma un ACUERDO DE DESARROLLO Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA entre el Promotor y el socio empresarial que deberá incluir contractualmente diversos puntos





Promotor



Empresa



Socio empresarial



Modalidad de transferencia



Venta de la tecnología por contrato



Licenciamiento de la tecnología
por contrato con royalties



Contrato de cooperación
para desarrollo tecnológico



Dirección, coordinación
y equipo implicado



Desarrollos tecnológicos
incluidos en contrato



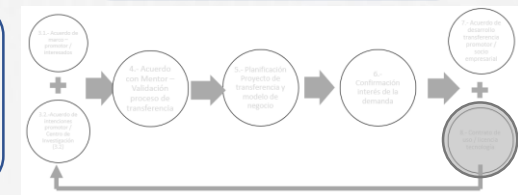
Programa de
trabajo y plazos



Aportaciones
económicas



Modificación condiciones laborales personal
investigador... (si procede)



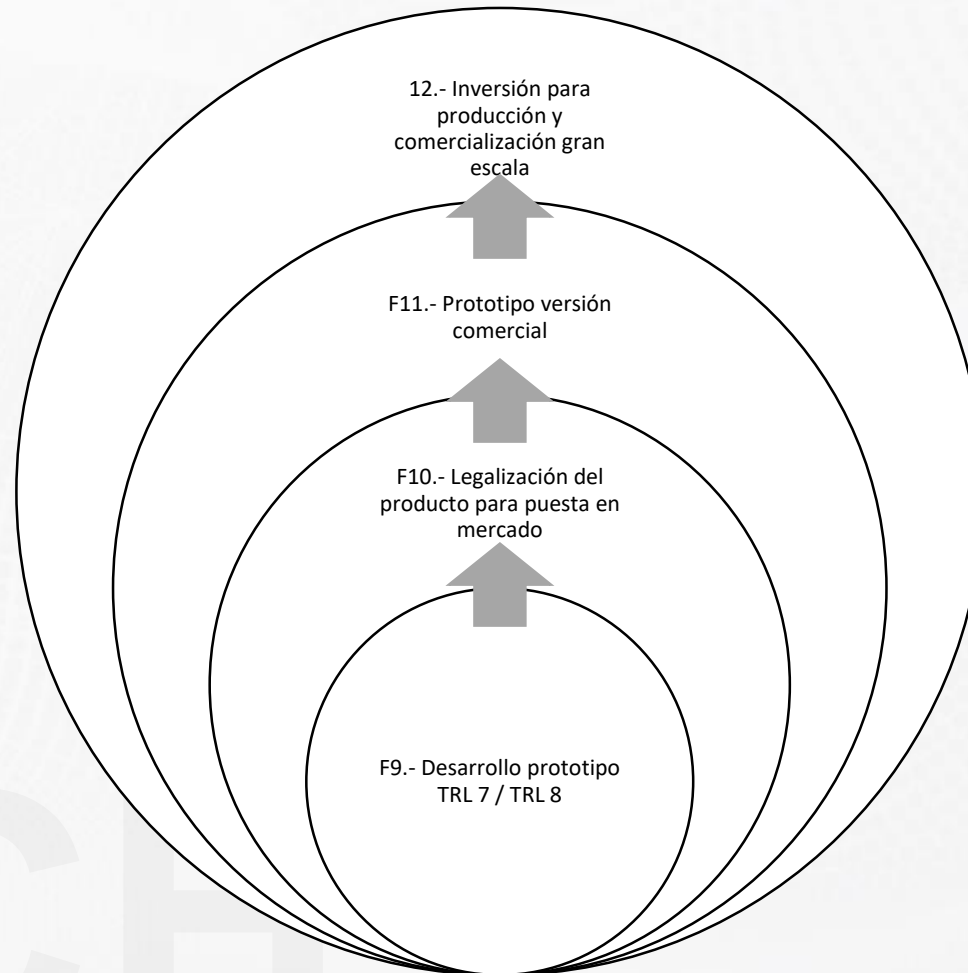
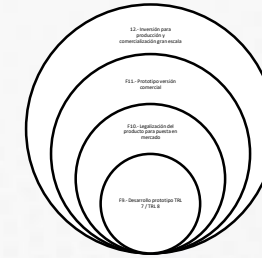
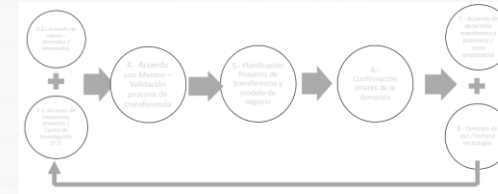
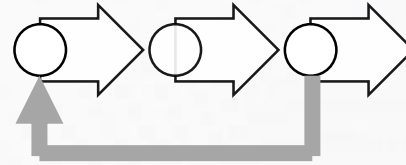
Este contrato define los términos contractuales de licencia de uso de la tecnología y/o del codesarrollo del proyecto entre el PROMOTOR y la empresa interesada o de nueva creación (EBT).

 Promotor 1		 Empresa 2		 Socio empresarial 3	
 Modalidad de transferencia 4					
 Venta de la tecnología por contrato		 Licenciamiento de la tecnología por contrato con royalties		 Contrato de cooperación para desarrollo tecnológico	
 Dirección, coordinación y equipo implicado 5		 Desarrollos tecnológicos incluidos en contrato 6		 Programa de trabajo y plazos 7	
		 Aportaciones económicas 8		 Cláusulas generales 9	
 Modificación condiciones laborales personal investigador... (si procede) 10					

- 1** Datos identificativos del Promotor
- 2** Datos identificativos de la Empresa interesada o nueva EBT
- 3** Datos identificativos del socio empresarial interesado
- 4** Tipo de transferencia elegido
- 5** Datos del Staff del proyecto
- 6** Especificación de los Desarrollos tecnológicos incluidos por contrato
- 7** Datos del programa de trabajo con sus plazos asignados
- 8** Detalle de las aportaciones económicas y cuando han de hacerse efectivas.
- 9** Estipulaciones que regulan la relación
- 10** Relación de condiciones específicas de aplicación al personal involucrado en el proyecto, si procede

- **F9** Desarrollo del Proyecto hasta TRLs 7 - 8. **TECH 8**
- **F10** Obtención de las autorizaciones legales y administrativas para la puesta del producto en el mercado. **TECH 9**
- **F11** Prototipo comercial y comercializable (TRL9) **TECH 10**
- **F12** Decisión de inversión adicional en la EBT para producción y comercialización a gran escala **TECH 11**

TECH





Nombre del
proyecto:



Fecha de inicio de los
recursos previstos:



Responsable:



Sede



Lugar de desarrollo



Constitución del Equipo



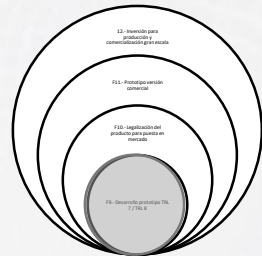
Materias primas



Fases e hitos del prototipo:



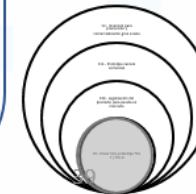
Costes:



En este primer template, de la fase 9, cabe constatar los datos identificativos de todo aquello que permitirá alcanzar el prototipo funcional, así como cuales son los requerimientos establecidos, relacionados con plazos y con costes.

 Nombre del proyecto:		 Fecha de inicio de los recursos previstos:	
 Responsable:	 Sede	 Lugar de desarrollo	
 Constitución del Equipo		 Materias primas	
 Fases e hitos del prototipo:		 Costes:	

- 1 Datos identificativos del proyecto
- 2 Identificación y roles de los miembros del equipo que desarrolla el proyecto
- 3 Relación de materias primas -y sus cantidades-, necesarias para el desarrollo en este punto
- 4 Relación de fases e hitos que las culminan, asociadas a este desarrollo
- 5 Costes asociados al desarrollo





Nombre del
proyecto:



Fecha de inicio:



Desarrollo del prototipo: Pasos



1.- Ensayos y pruebas
→ Prototipo funcional



2.- Revisión caract. y
ppta. de valor



3.- Seguimiento de
costes



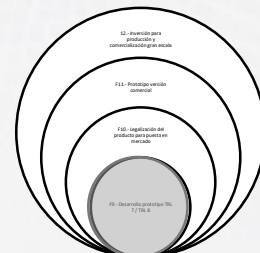
4.- Previsión Costes
y PVP



5.- Test de Usuario



Nivel de desempeño
del prototipo



Esta segunda template, sirve como documento de registro para el seguimiento del proyecto en su etapa de desarrollo de su resultado a prototipo funcional, TR-7 o TRL-8


Nombre del proyecto:


Fecha de inicio:


Desarrollo del prototipo: Pasos


1.- Ensayos y pruebas
→ Prototipo funcional


2.- Revisión caract. y ppta. de valor

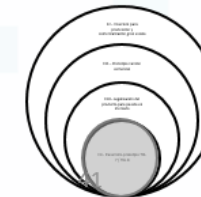

3.- Seguimiento de costes


4.- Previsión Costes y PVP


5.- Test de Usuario


Nivel de desempeño del prototipo

- Datos identificativos del proyecto
- Fecha de inicio del mismo
- Relación de ensayos realizados y resultados obtenidos
- A la vista de los resultados anteriores, revisión de las características y de la nueva propuesta de valor viable
- Seguimiento de los costes en los que se va incurriendo
- En función de todo lo anterior, previsión final de costes, y PVP asociado
- Datos obtenidos por la experiencia directa de los usuarios que han testado el prototipo
- Conclusiones sobre la utilidad y viabilidad funcional del prototipo





Nombre del
proyecto:



Empresa/ EBT:



Producto a legalizar:



Autorizaciones necesarias



Presentación solicitudes ante...



Fecha(s) presentación



Fecha(s) prev. Autorización



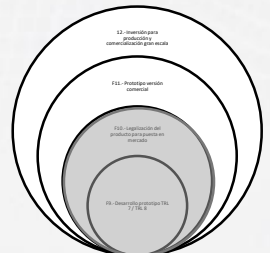
Resultado: Autorizaciones concedidas



Fecha(s) concesión



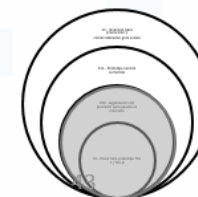
Lugar, fecha y firma EBT



Esta template tiene su razón de ser como recurso de apoyo en el proceso de obtención de las autorizaciones legales y administrativas para la puesta del producto en el mercado

 Nombre del proyecto: 1	 Empresa/ EBT: 2	 Producto a legalizar: 3
 Autorizaciones necesarias 4		
 Presentación solicitudes ante... 5	 Fecha(s) presentación 6	 Fecha(s) <u>prev.</u> Autorización 7
 Resultado: Autorizaciones concedidas 8	 Fecha(s) concesión 9	
 Lugar, fecha y firma EBT 10		

- 1 Datos identificativos del proyecto
- 2 Datos identificativos de la empresa o la EBT
- 3 Datos identificativos del producto a legalizar
- 4 Relación de autorizaciones que normativamente han de obtenerse
- 5 Organismos y entidades ante las que se han de presentar las solicitudes.
- 6 Fechas de presentación solicitudes
- 7 Fechas previstas de las autorizaciones
- 8 Relación de autorizaciones concedidas
- 9 Fechas efectivas de la concesión de las autorizaciones
- 10 Lugar, fecha y firma de la Empresa/EBT para la formalización





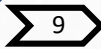
Nombre del
proyecto:



Empresa/ EBT:



Producto:



1.- Descripción y TRL



5.- Costes, PVP, Márgenes



7.- Plan de comercialización



2.- Mercado



3.- Propuesta de Valor



6.- Plan de producción y coste asociado



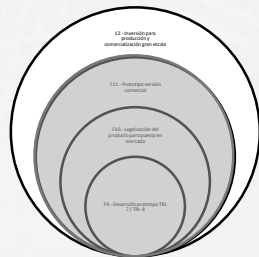
8.- Resultados Test de mercado



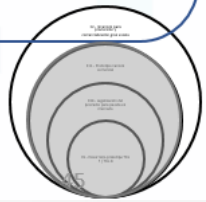
4.- Ciclo de vida



Lugar, fecha y firma EBT



Registro de todos los aspectos propios al prototipo comercial con TRL-9 alcanzado: Análisis de costes y márgenes, distribución, producción, plazos, ciclo de vida. Test de mercado con producto comercial: Lanzamiento al mercado piloto y feedback de aceptación por los usuarios. Influencia de los resultados en la producción y comercialización en el mercado.

 Nombre del proyecto:	1	 Empresa/ EBT:	1	 Producto:	1
 1.- Descripción y TRL	2	 5.- Costes, PVP, Márgenes	6	 7.- Plan de comercialización	7
 2.- Mercado	3				
 3.- Propuesta de Valor	4	 6.- Plan de producción y coste asociado	8	 8.- Resultados Test de mercado	9
 4.- Ciclo de vida	5				
 Lugar, fecha y firma EBT			10		

- 1 Datos identificativos del proyecto, empresa/EBT y producto
- 2 Descripción del prototipo y justificación TRL- 9
- 3 Mercado natural al que se dirige...
- 4 Propuesta de valor objetiva para dicho mercado
- 5 En función de los aspectos anteriores, ciclo de vida previsto
- 6 Costes asociados a su producción, PVP idóneo y márgenes en consecuencia
- 7 Planificación de la campaña de comunicación y comercialización.
- 8 Plan de producción y coste inherente
- 9 Feedback obtenido a través de los test de mercado
- 10 Lugar, fecha y firma de la Empresa/EBT para la formalización



Nombre del
proyecto:



Empresa / EBT:



Producto:



Requerimientos de producción



Requerimientos de comercialización



Stakeholder elegido



Capital necesario



Agenda Financiera



Stakeholder 1

Identificación, público o privado

Condiciones

Expectativas



Stakeholder 2

Condiciones

Expectativas



Stakeholder 3

Condiciones

Expectativas



Stakeholder 4

Condiciones

Expectativas

Fórmula

Condiciones

Venta EBT

Venta Prod./App

Ampliación

Financiación

Participación



GENERALITAT
VALENCIANA



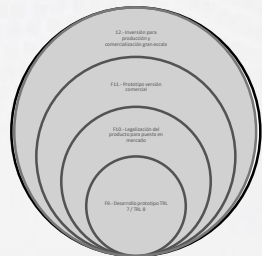
i+D+i
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa



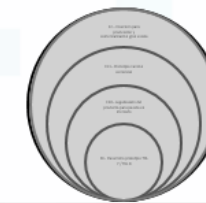
CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA



Búsqueda y selección de fórmulas de financiación para la producción y comercialización masiva, de acuerdo con el Contrato de Inversión de la FASE 7. Ello comporta la realización de contactos y entrevistas con actores financieros o empresariales (públicos y privados). Este proceso desemboca en una decisión sobre venta de la EBT / venta de la aplicación tecnológica / ampliación de capital / financiación y/o participación. Y en la elección de agente/es según fórmula elegida.

 Nombre del proyecto: 1		 Empresa / EBT: 1		 Producto: 1	
 Requerimientos de producción 2			 Requerimientos de comercialización 3		
 Capital necesario 4		 Agenda Financiera 5			
 <u>Stakeholder 1</u> Identificación, público o privado Condiciones 6 Expectativas		 <u>Stakeholder 2</u> Condiciones 6 Expectativas		 <u>Stakeholder 3</u> Condiciones 6 Expectativas	
 <u>Stakeholder 4</u> Condiciones 6 Expectativas		 <u>Stakeholder elegido</u> Fórmula 7 Condiciones			
Venta EBT		Venta EBT		Venta EBT	
Venta Prod./App		Venta Prod./App		Venta Prod./App	
Ampliación		Ampliación		Ampliación	
Financiación		Financiación		Financiación	
Participación		Participación		Participación	

- 1** Datos identificativos del proyecto, empresa/EBT y producto
- 2** Condicionantes de producción a tener en cuenta
- 3** Condicionantes de comercialización a tener en cuenta
- 4** Capital requerido para la producción y comercialización
- 5** Agenda de aportaciones y salidas de capital
- 6** Datos identificativos de diversos actores financieros/empresariales, con sus condiciones, expectativas y fórmula preferencial para cada uno
- 7** Datos del actor o stakeholder elegido, reflejando la formula elegida y las condiciones que requiere



TECH TO MARKET



GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA