



COMERCIALIZANDO

COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA



¡Hola! Si eres inventor, emprendedor o perteneces a una mipyme (micro, pequeña o mediana empresa) y estás interesado en comercializar o ya estás en el proceso de hacerlo, esta guía es para ti. Te proporcionaremos estrategias y herramientas para que actúes de manera informada y en contexto; así reducirás riesgos y aumentarás las posibilidades de éxito. ¡Comencemos!

ANTES DE EMPEZAR

Aclaremos ciertos términos clave para hacer uso óptimo de esta guía y empezar tu proceso de comercialización.

La comercialización es una forma de llevar a cabo un proceso de transferencia de conocimiento o tecnología.

En esta guía, el término **“tecnología”** se refiere a dispositivos, aparatos, métodos, procedimientos, entre otros.

En esta guía nos enfocamos en dos **estrategias de comercialización** o mecanismos de transferencia:

Explotación directa: creación de una empresa o de una nueva unidad de negocio.

Licenciamiento: el titular de una tecnología autoriza a un tercero, por un periodo definido, para utilizarla, producirla o comercializarla.

Veamos el Modelo de comercialización de conocimiento y tecnología

Autodiagnóstico

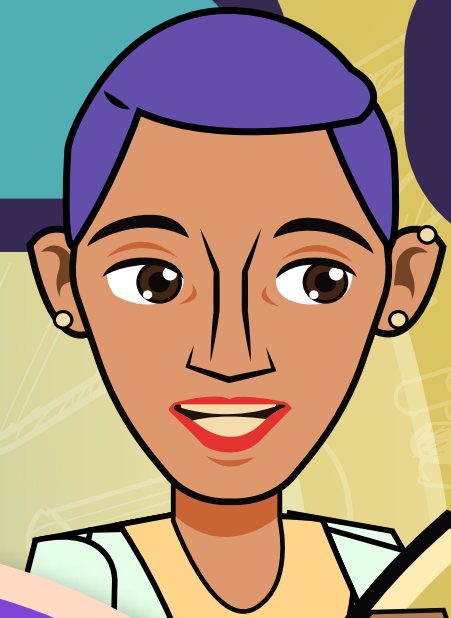
Comercialización

Apropiación y seguimiento

¿En que etapa estoy?

Conexión con el mercado

5 componentes para avanzar en la comercialización



RECOMENDACIONES GENERALES

¡Ten presente!

En este mundo de cambios rápidos es clave mantenerse informado y actualizado.

Te invitamos a capacitarte, aprender nuevas metodologías, identificar convocatorias y espacios de trabajo colaborativo, entre otros.

¡Cuentas con apoyo!

Existen múltiples organizaciones que brindan apoyo, asesorías y servicios para quienes han decidido llevar a cabo procesos de comercialización.

En esta guía encontrarás sugerencias sobre a quiénes podrás acudir ante una duda o para solicitar un servicio en cada etapa del proceso.

¡Comercializar también es un idioma!

En esta guía encontrarás los términos técnicos expresados en lenguaje común, para tener una mejor comprensión.

De igual forma, te presentaremos los términos técnicos para que te vayas familiarizando con ellos y te resulte más fácil comunicarte con los demás actores del ecosistema de comercialización.

RECOMENDACIONES GENERALES

¡Documenta todo!

Llevar un registro escrito te permitirá contar con la información requerida para facilitar colaboraciones, cumplir requerimientos, identificar oportunidades, garantizar la continuidad del proceso y hacer un mejor seguimiento, entre otras.

¡Sé parte de una red!

Existen múltiples redes de apoyo y trabajo colaborativo en Colombia y otros países para quienes deciden emprender procesos de comercialización.

Te recomendamos afiliarte a alguna y estar al tanto de sus servicios, oportunidades, conexiones y demás beneficios.

¡Persevera para triunfar!

A lo largo del camino te encontrarás con obstáculos económicos, legales y de gestión. Antes de rendirte, te invitamos a revisar, evaluar y buscar soluciones.



Te permite ir a la pantalla de bienvenida.



Te permite avanzar o retroceder a través de las pantallas.



Te permite ir a la pantalla de nuestro modelo de comercialización.



Te permite salir de la pantalla en la que te encuentras.



Encuentra los cinco componentes del proceso de comercialización (desarrollo, validación, valoración, protección y gestión comercial).



Puedes descargar documentos de orientación para tu proceso de comercialización.



Te lleva a la pantalla inicial del componente (isla).



Encuentra documentos que te orientan en la comercialización de conocimiento y tecnología.



Te lleva a la pantalla inicial para realizar el autodiagnóstico.

Recomendaciones técnicas

Para visualizar e interactuar con esta herramienta, ten presente las siguientes recomendaciones:

- **Utiliza un visor de PDF actualizado:** asegúrate de utilizar la versión más reciente de un visor de PDF compatible con funciones interactivas. **Adobe Acrobat Reader** es una opción común, pero también hay otras alternativas como Foxit Reader, PDF-XChange Viewer, y Sumatra PDF que pueden ser adecuadas.
- **Verifica la compatibilidad del visor:** antes de intentar interactuar con el PDF, asegúrate de que el visor de PDF que estás utilizando sea compatible con funciones interactivas. Algunas versiones antiguas de visores de PDF pueden no admitir todas las funciones interactivas disponibles.
- **Utiliza un dispositivo con suficiente potencia de procesamiento:** esta herramienta contiene elementos gráficos de alta resolución que pueden afectar el rendimiento de visualización. Asegúrate de tener suficiente memoria y capacidad de procesamiento en tu dispositivo para manejar el documento de manera eficiente.
- **Utiliza un computador:** siempre que sea posible, utiliza un computador de escritorio o portátil. Las pantallas más grandes y el mouse facilitan la navegación e interacción con el contenido de esta herramienta.

AUTODIAGNÓSTICO

COMERCIALIZACIÓN

APROPIACIÓN Y
SEGUIMIENTO

BIBLIOTECA

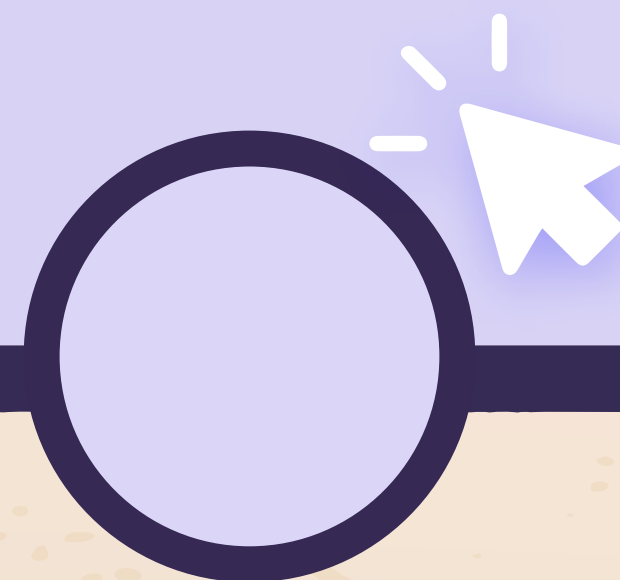
AUTODIAGNÓSTICO

El autodiagnóstico te permitirá determinar el nivel de avance y el estado actual de tu proyecto de comercialización en los cinco componentes: desarrollo, validación, valoración financiera, protección y gestión comercial.

La etapa resultante en cada componente será desde la cual deberás empezar a trabajar para avanzar en el proceso de comercialización. **Para más información sobre lo que debes hacer una vez tengas los resultados, puedes consultar el**

Es necesario que hayas identificado la etapa en la cual te encuentras en cada componente antes de iniciar las actividades respectivas.

Si ya revisaste las siguientes pantallas ve directo a las preguntas:



AUTODIAGNÓSTICO

El autodiagnóstico consiste en responder un número de preguntas cerradas (cuya respuesta será **sí o no**) por cada componente.

Para aprovecharlo al máximo:

1. Sé sincero al responder cada pregunta.
2. Responde las preguntas en el orden que se presentan en cada componente.
3. Tómate el tiempo que sea necesario.
4. Descarga el mapa de ruta para que vayas anotando tus resultados.

AUTODIAGNÓSTICO

Tu resultado dependerá de cuándo **respondas NO por primera vez**.
Cuando esto suceda:

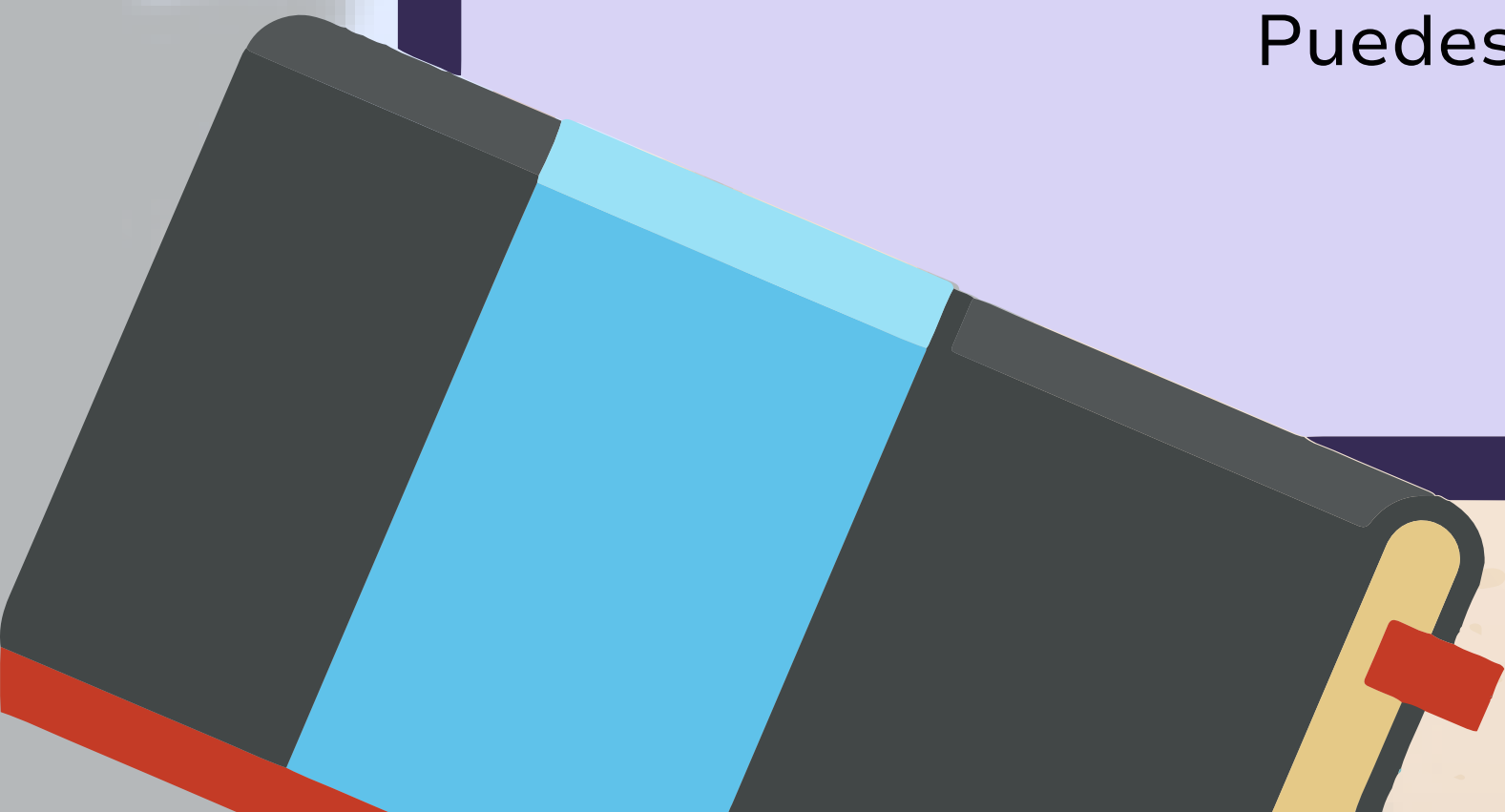
Detente y verifica el nombre de la etapa correspondiente (en la parte superior derecha de la pantalla).

Selecciona el nombre de la etapa en la hoja del mapa de ruta que descargaste.

No respondas las preguntas restantes del componente.

Continúa al siguiente componente y ten en cuenta estas mismas indicaciones para obtener los resultados respectivos.

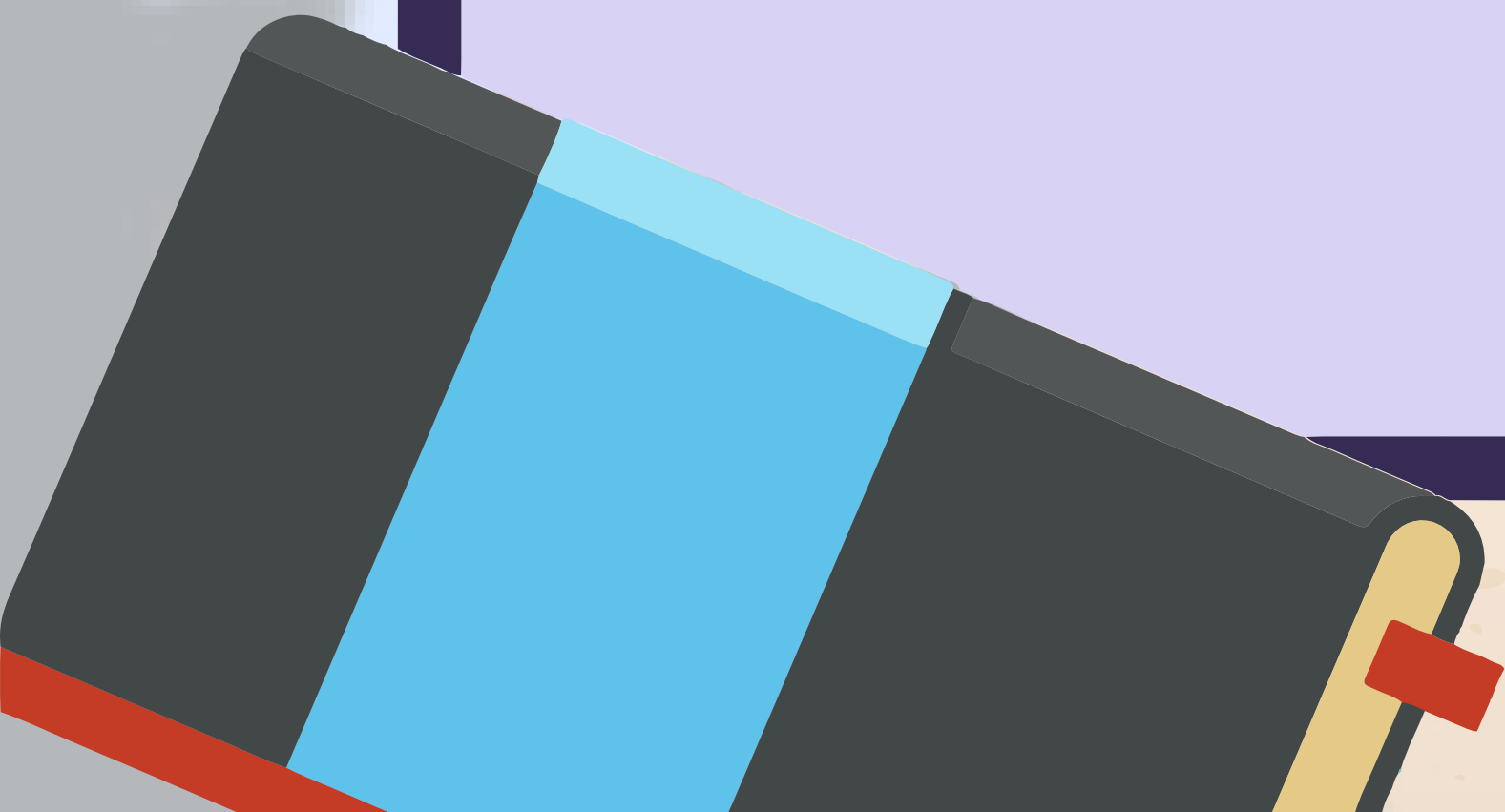
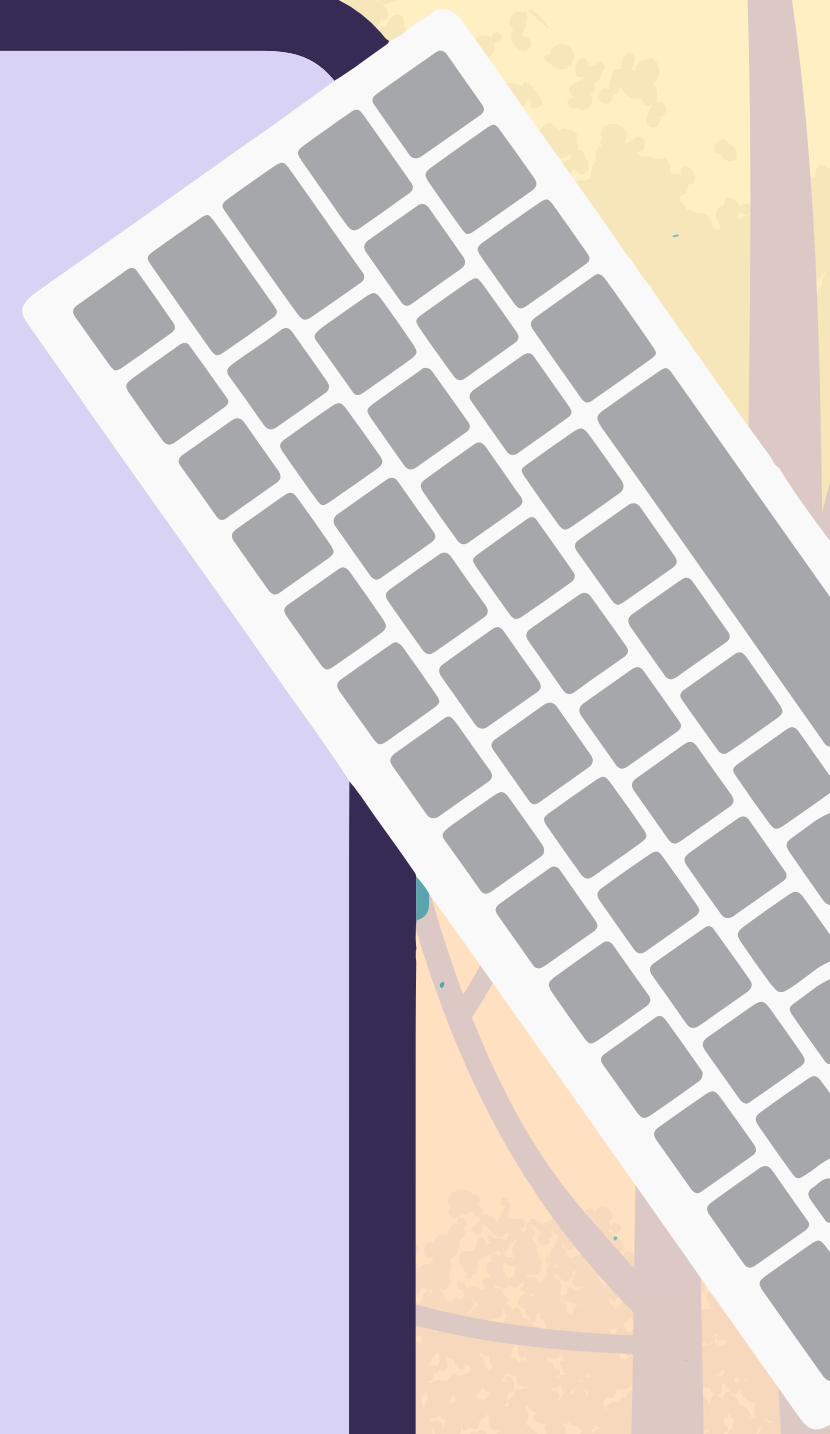
Puedes diligenciar el autodiagnóstico de forma manual, **descargando el**



AUTODIAGNÓSTICO

¡ATENCIÓN!

Si respondiste **SÍ** a todas las preguntas de la etapa Ajuste al plan de comercialización, del componente gestión comercial, ve a las preguntas de Apropiación y seguimiento.



AUTODIAGNÓSTICO

Estos son los componentes que evaluarás para poder determinar en qué etapa se encuentra tu proyecto de comercialización de conocimiento o tecnología.

Entonces, ¡manos a la obra!

Desarrollo

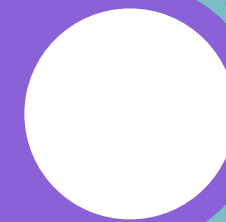
Validación

Valoración

Protección

Gestión
comercial

Descarga el mapa de ruta para que
vayas ubicando tus resultados



AUTODIAGNÓSTICO

¡El éxito empieza con un buen autodiagnóstico!

Mediante el autodiagnóstico sabrás cómo está tu proyecto en cada uno de los componentes: desarrollo, validación, valoración, protección y gestión comercial.

Una vez determines en qué etapa estás en cada componente, podrás decidir por dónde iniciar a trabajar.

Para tomar esta decisión tendrás como apoyo un mapa de ruta.

_____ Sí No

_____ Sí No

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Componentes

- 1 DESARROLLO 5 etapas
- 2 VALIDACIÓN 4 etapas
- 3 VALORACIÓN 5 etapas
- 4 PROTECCIÓN 5 etapas
- 5 GESTIÓN COMERCIAL 6 etapas



Componentes y etapas del Modelo de comercialización de conocimiento y tecnología



Componentes y etapas del Modelo de comercialización de conocimiento y tecnología



Desarrollo de conocimiento y tecnología



Validación



Valoración financiera



Gestión de la protección



Gestión comercial

Esta ruta lineal de avance en cada componente reduce el riesgo y aumenta la probabilidad de éxito. Sin embargo, no es una camisa de fuerza. Puedes desarrollar tu proceso de comercialización sin que haya una relación (vertical) sucesiva entre los componentes.

Te recomendamos leer toda información de la etapa antes de iniciar a desarrollarla y tener en cuenta las recomendaciones del _____ para definir con cuál(es) etapa(s) vas a iniciar.

Cada vez que vayas avanzando en el proceso de comercialización podrás emplear el método de priorización —que también encuentras en el _____ — para definir la(s) etapa(s) de la que te ocuparás a continuación.

Componentes y etapas del Modelo de comercialización de conocimiento y tecnología



Desarrollo de conocimiento y tecnología



Validación



Valoración financiera



Gestión de la protección



Gestión comercial

EN CADA ETAPA ENCONTRARÁS LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

¿En qué consiste?

Una descripción para comprender de forma fácil y clara lo que vas a desarrollar.

¿Qué necesitas para iniciar?

Los requerimientos necesarios de entrada para desarrollar la etapa, que se dividen en:

- **Indispensables:** debes desarrollarlos antes de iniciar la etapa.
- **Indispensables en paralelo:** debes desarrollarlos al mismo tiempo que vas recorriendo la etapa.
- **Deseables:** conviene desarrollarlos antes de iniciar la etapa.
- **Deseables en paralelo:** sugerimos que los desarrolles mientras recorres la etapa.

Componentes y etapas del Modelo de comercialización de conocimiento y tecnología



Desarrollo de conocimiento y tecnología



Validación



Valoración financiera



Gestión de la protección



Gestión comercial

EN CADA ETAPA ENCONTRARÁS LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Encontrarás las actividades que deberás desarrollar para avanzar en el proceso de comercialización, así como herramientas e información complementaria para que las puedas llevar a cabo (**Anexos**)

Algunas actividades las podrás desarrollar:

- En solitario
- Requerirás el apoyo de expertos
- Deberán ser desarrolladas por expertos (lo importante es que comprendas lo que se debe hacer, para qué y por qué se hace).

¿Quién te podría ayudar en esta etapa?

En la guía encontrarás el tipo de experto que te puede orientar o que necesitas para desarrollar la etapa. Recuerda consultar con ellos para conocer de antemano las vigencias y condiciones del servicio.

Componentes y etapas del Modelo de comercialización de conocimiento y tecnología



Desarrollo de conocimiento y tecnología



Validación



Valoración financiera



Gestión de la protección



Gestión comercial

EN CADA ETAPA ENCONTRARÁS LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Los resultados te servirán como indicador de que desarrollaste todo lo que necesitas para avanzar en tu proceso de comercialización.

Recomendaciones generales

Aquí encontrarás recomendaciones para desarrollar la etapa o tener en cuenta para el avance del proceso de comercialización. La mayoría de las etapas cuentan con esta información.

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

El objetivo de un proyecto de comercialización de conocimiento y tecnología va más allá de la simple transacción comercial; el éxito se alcanza cuando el mercado se apropia del producto o servicio desarrollado.

En la sección “Apropiación y seguimiento” de nuestro de modelo encontrarás información sobre cómo lograr dicha apropiación.

Ubica la etapa en la cual se encuentra tu proyecto dentro de cada componente; luego revisa sus requerimientos para establecer cómo avanzar en tu proceso de comercialización

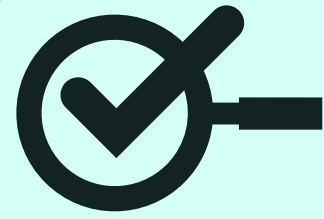
MAPA DE RUTA



¡Consulta cómo elaborar tu “mapa de ruta” en el [link](#)!



APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

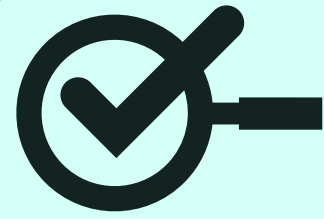


APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Explicación general

- El objetivo principal de la mayoría de los proyectos de comercialización es lograr que la sociedad y la industria utilicen los productos o servicios desarrollados. En algunos casos esto no se logra por la falta de seguimiento y gestión.
- Es importante hacer seguimiento a la forma como esos conocimientos y tecnologías están moviéndose en el mercado, tanto a nivel transaccional como a nivel de percepción, estas serían algunas medidas del nivel de apropiación.

¡Los indicadores son un ejemplo de estrategias de seguimiento que puedes utilizar!

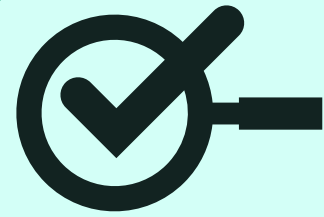


APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Actividades

La actividad principal es la creación de buenos indicadores que permitan conocer la aceptación de los productos y servicios, las capacidad de responder frente a los cambios y de generar nuevos procesos de innovación.

Ten en cuenta en cuenta que no es el fin del camino sino la oportunidad de generar nuevas soluciones e iniciar o ajustar una ruta de comercialización.

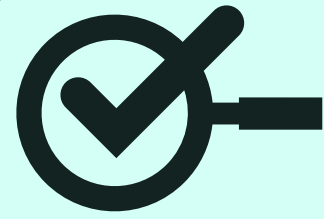


APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Actividades

Algunas actividades para tener en cuenta en la creación de indicadores son:

1. Define de manera precisa cuál es el propósito del seguimiento.
2. Identifica los factores o variables que son relevantes para cumplir con el propósito de seguimiento.
3. Establece el objetivo de la medición.

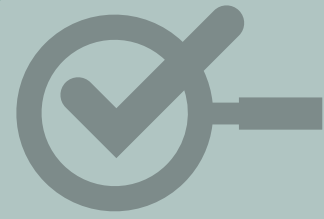


APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Actividades

4. Asigna un nombre a cada indicador y crea una fórmula de cálculo para esa medición. Decide con qué frecuencia medirás los indicadores: algunos indicadores se miden diariamente, semanalmente, mensualmente o de manera trimestral, dependiendo de su relevancia y del ritmo de cambio en tu negocio.
5. Identifica las fuentes de datos que utilizarás para medir los indicadores: esto podría incluir encuestas, análisis de datos de ventas, retroalimentación de clientes, datos de uso de la tecnología, entre otros.

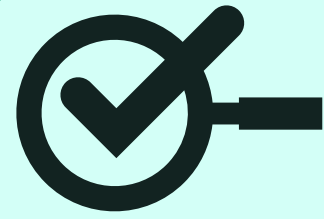




APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

EJEMPLOS DE INDICADORES:

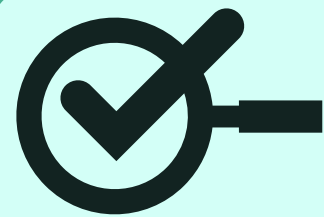
- (Oportunidad) tiempo promedio (horas) de atención en un servicio.
- Porcentaje de productos devueltos por mal funcionamiento.
- Número de descargas y valoración de las opiniones de una aplicación.
- Tiempo de uso semanal de un software.
- Satisfacción del cliente con un producto que se ha licenciado a un comercializador.
- Costo total de la producción de un producto que se ha licenciado a un fabricante.
- Valor agregado por un producto o servicio licenciado al portafolio del licenciante.



APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Resultados

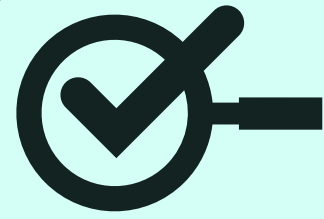
Un análisis y recopilación sistemático de información, para mejorar la eficacia y efectividad del proceso de comercialización.



APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Recomendaciones

- Ten claridad sobre qué se quiere medir y quién debe ser responsable de conocer la información para tener estas mediciones cuando sean requeridas.
- Los indicadores deben ser dinámicos y deben ayudar a responder preguntas que impacten en la mejora de aspectos técnicos de los productos y servicios, cuestiones comerciales relacionadas con la estrategia, y la relación con otros actores clave.
- Aprovecha la información sobre el grado de aceptación de un producto o servicio existente en el mercado para ingresar nuevamente a nuestro modelo de comercialización y desarrollar nuevos productos y servicios.



APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Recomendaciones

- Usa los indicadores para hacer seguimiento durante todo el proceso de comercialización.
- Mantente informado sobre el progreso o retroceso de un producto o servicio que hayas licenciado en el mercado.
- Recopila información tanto del proceso de comercialización realizado por el licenciante como de la respuesta de los usuarios y clientes ante el producto o servicio, con el objetivo de implementar mejoras en futuros procesos de licenciamiento.

GUÍA

AUTODIAGNÓSTICO

COMPONENTES

APROPIACIÓN

EXPERIENCIAS

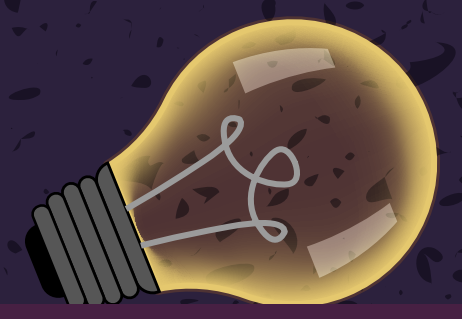
TODO



REQUERIMIENTOS



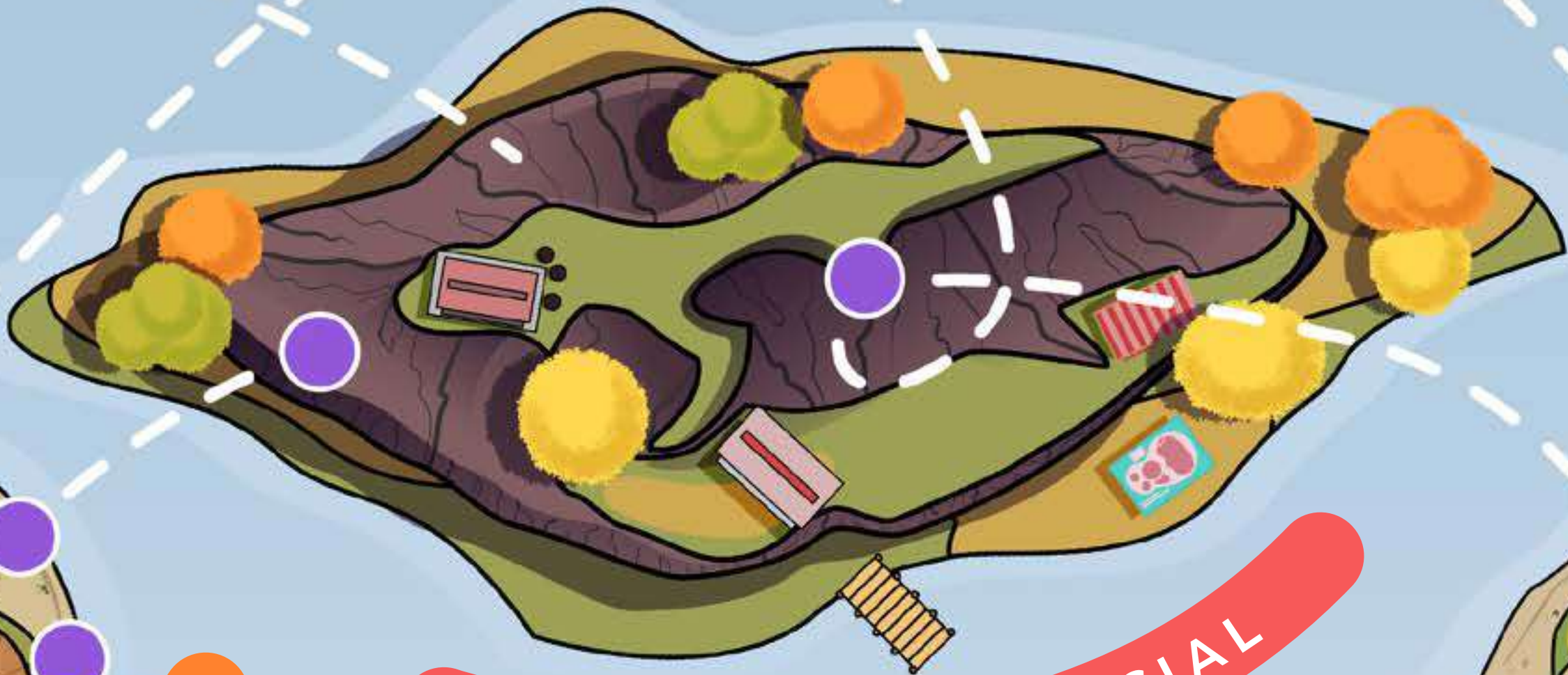
ANEXOS



DESARROLLO



PROTECCIÓN



GESTIÓN COMERCIAL

VALORACIÓN

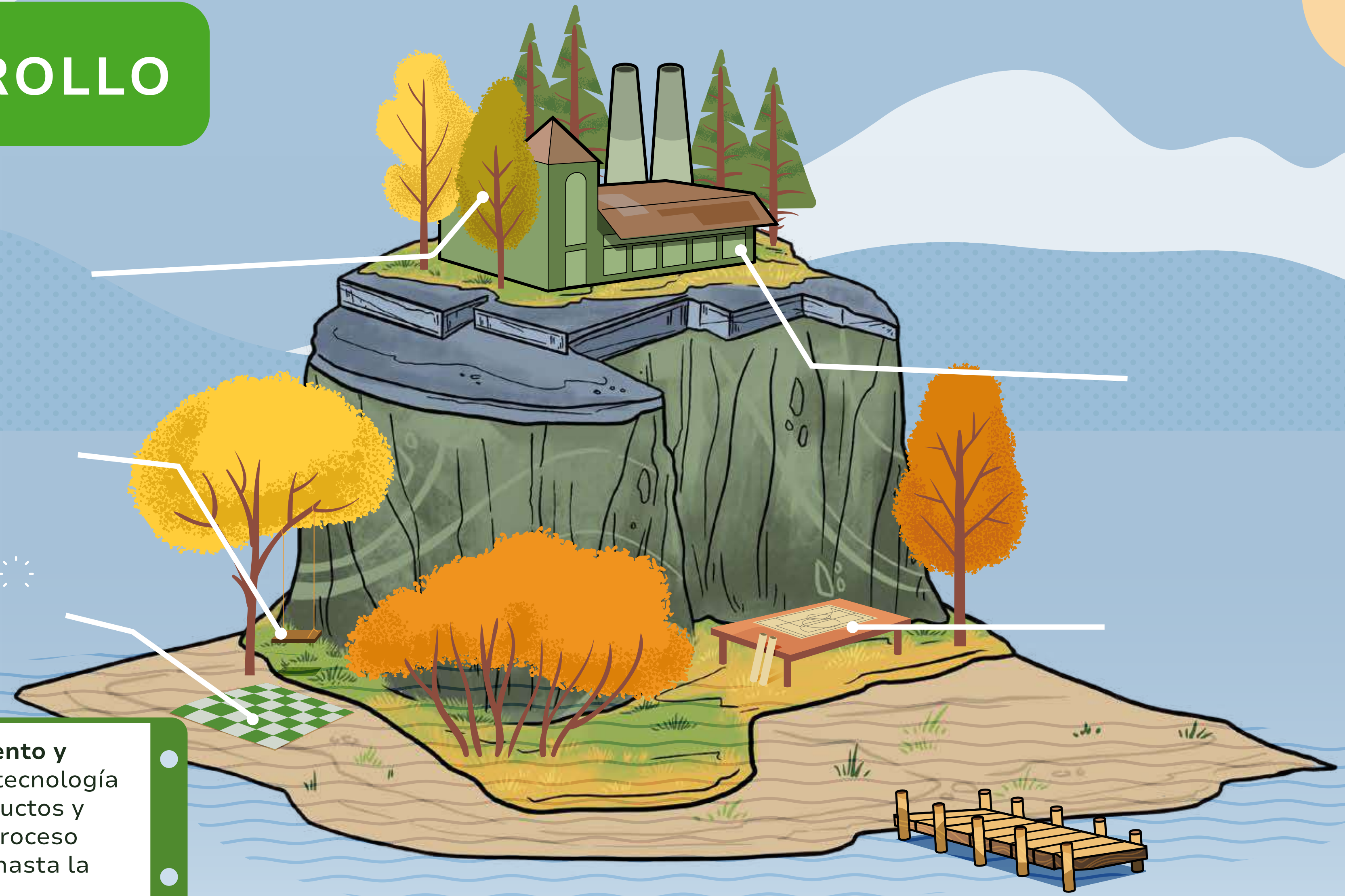


VALIDACIÓN





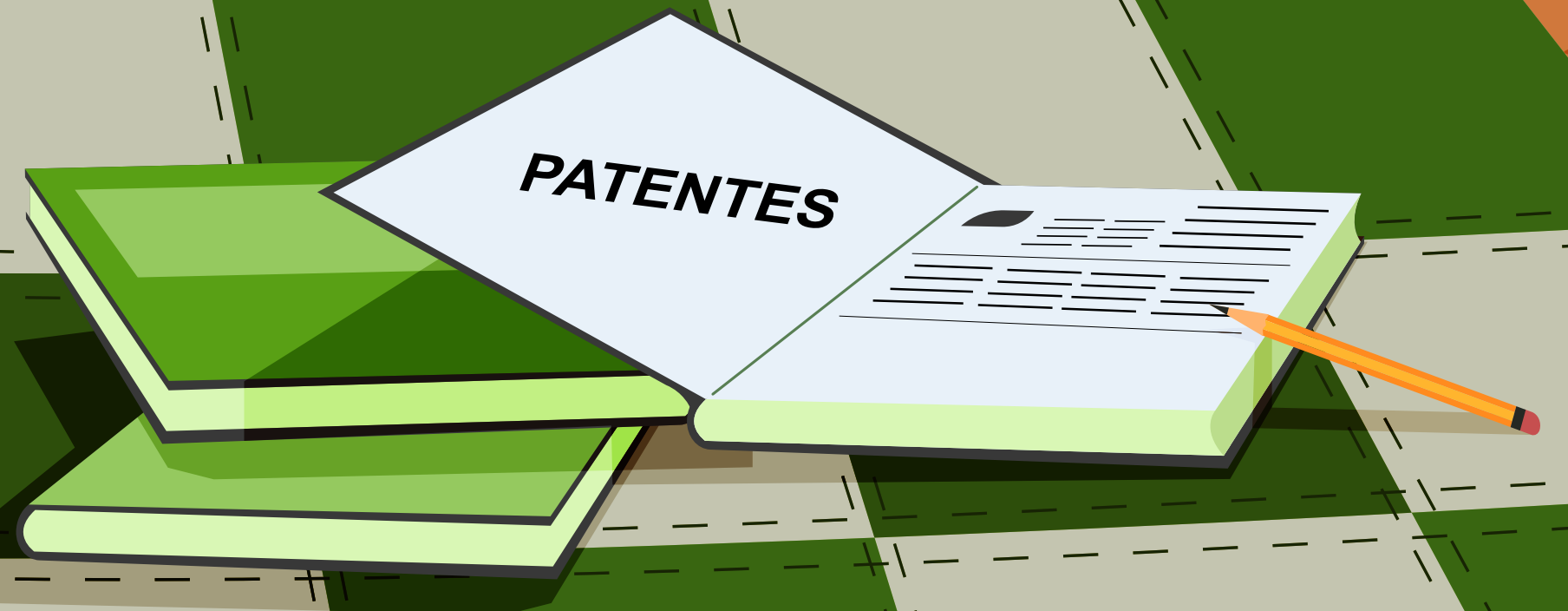
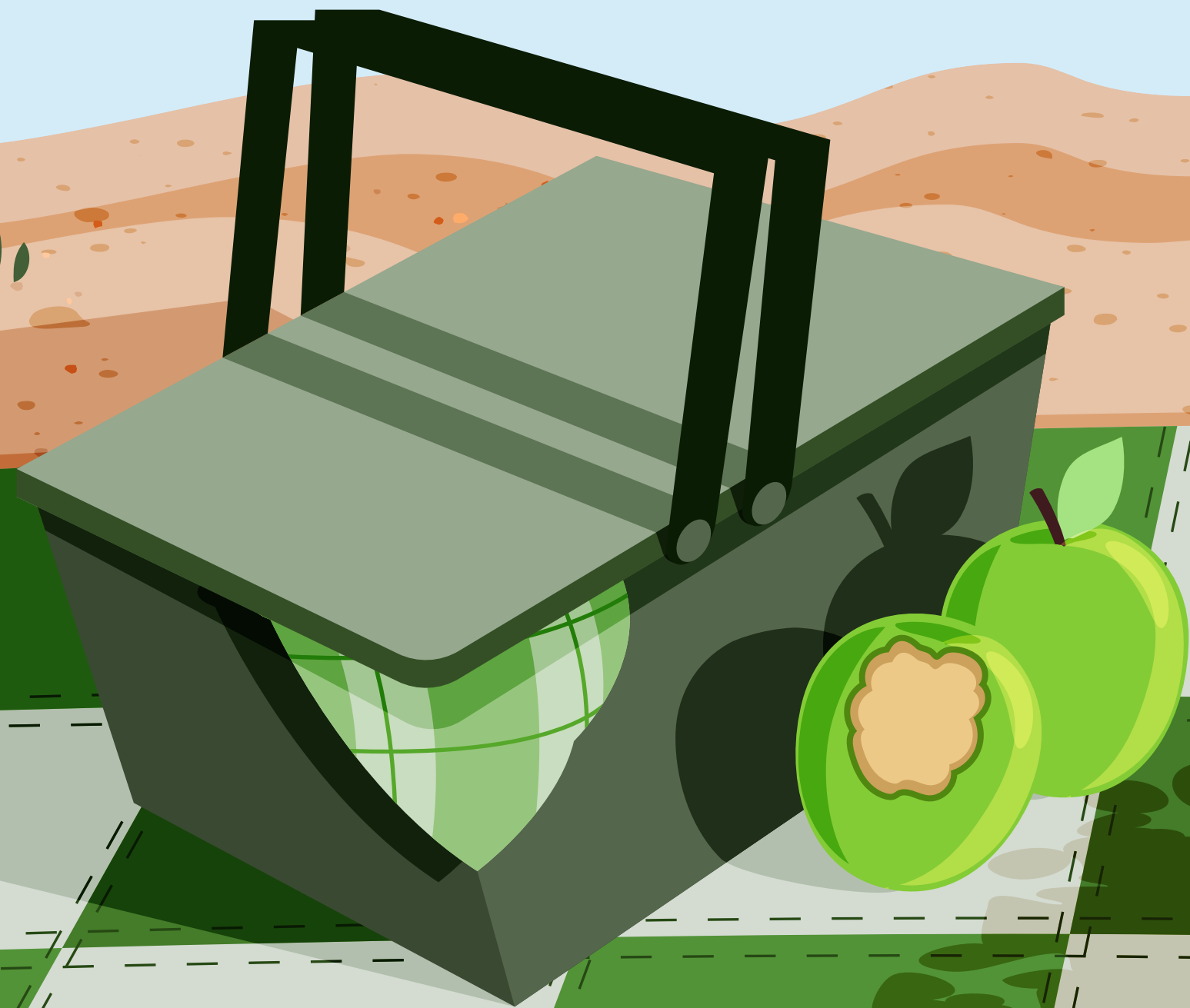
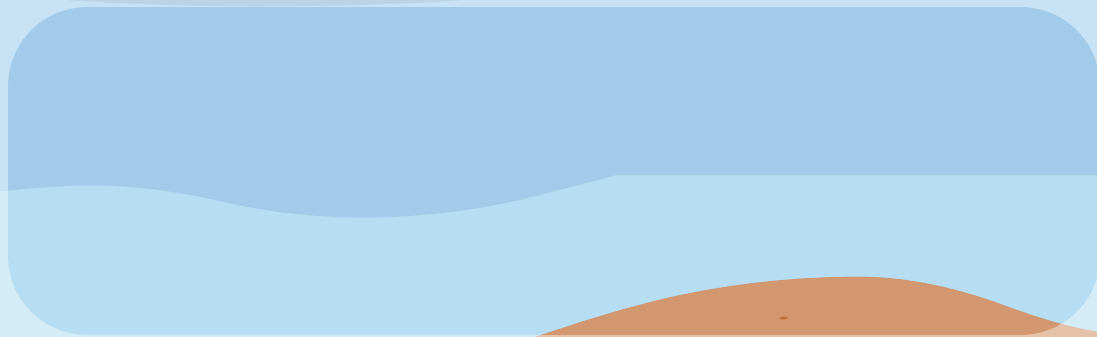
DESARROLLO



Desarrollo de conocimiento y tecnología: uso de ciencia y tecnología para generar nuevos productos y servicios a través de un proceso que avanza desde la idea hasta la comercialización.

1

Idea



1

Idea

Large dark green rounded rectangle containing six horizontal white-outlined input fields for notes.





DESARROLLO

1. Idea

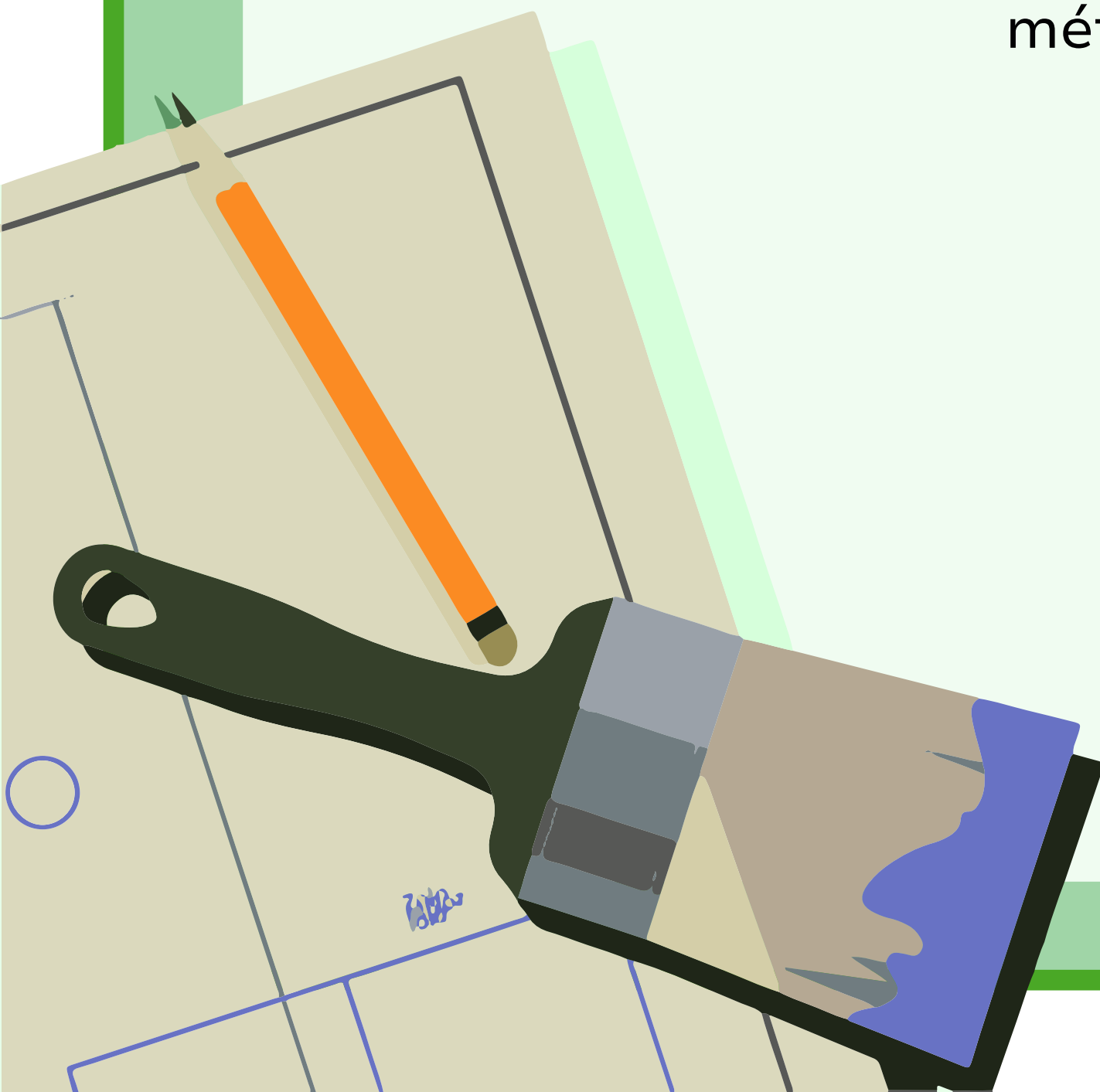
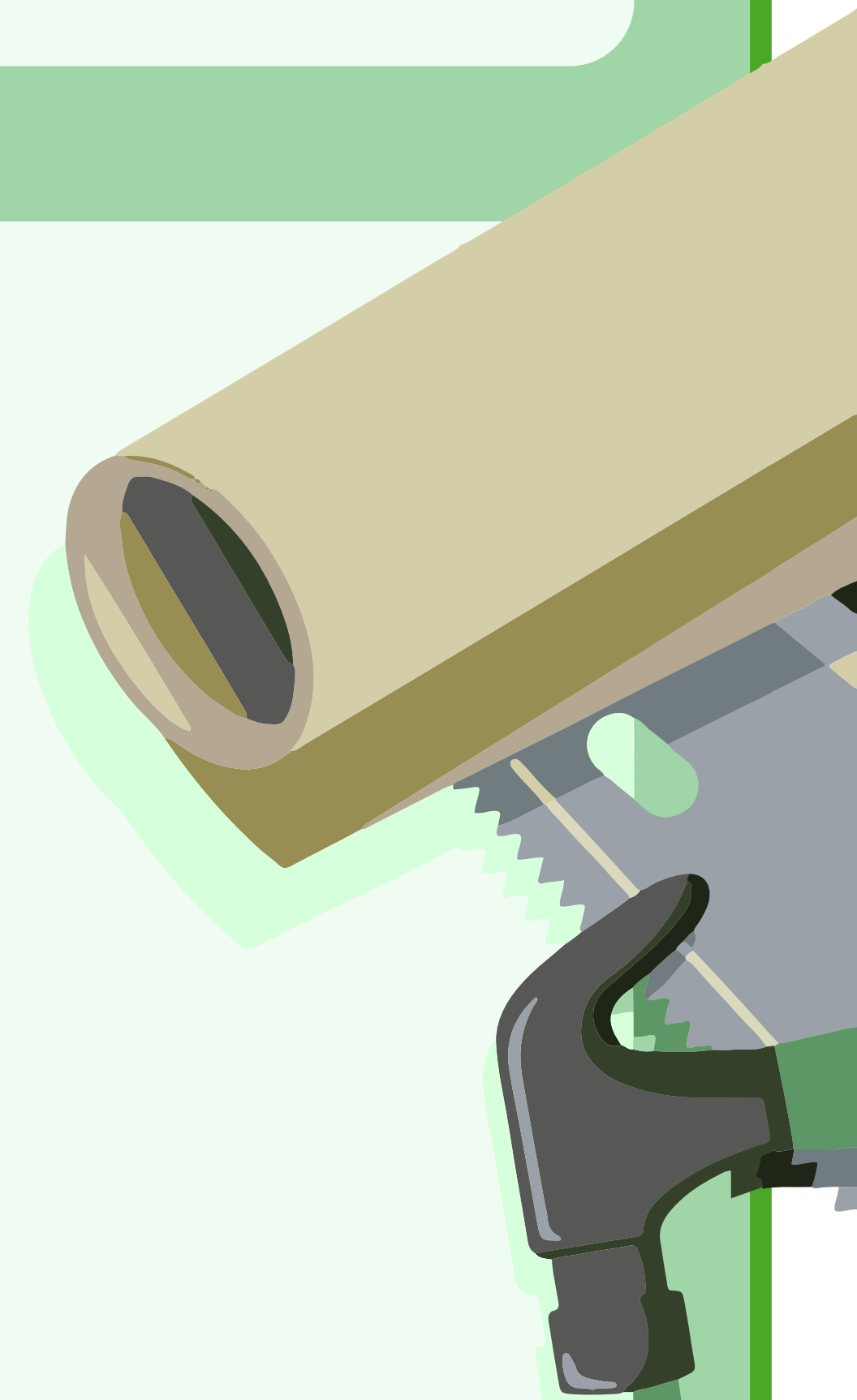
1

¿En qué consiste?

Esta primera etapa trata de explorar nuevas ideas que puedan atender las **necesidades** de la sociedad, ya sea desarrollando nuevos productos, métodos, procedimientos o identificando **oportunidades** de mejora.



Las ideas pueden surgir de las experiencias, saberes, problemas y quehaceres de cualquier persona en el día a día.





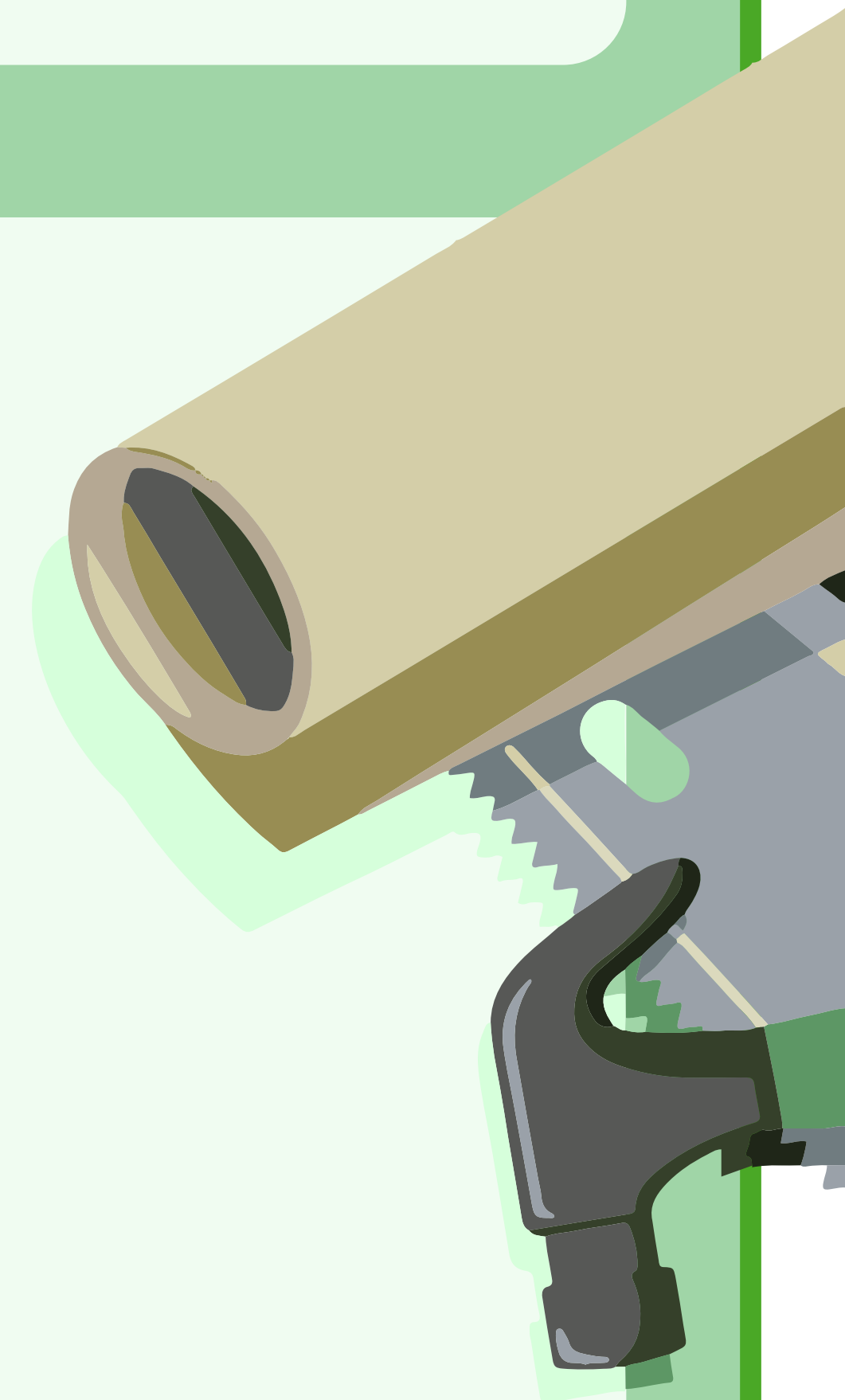
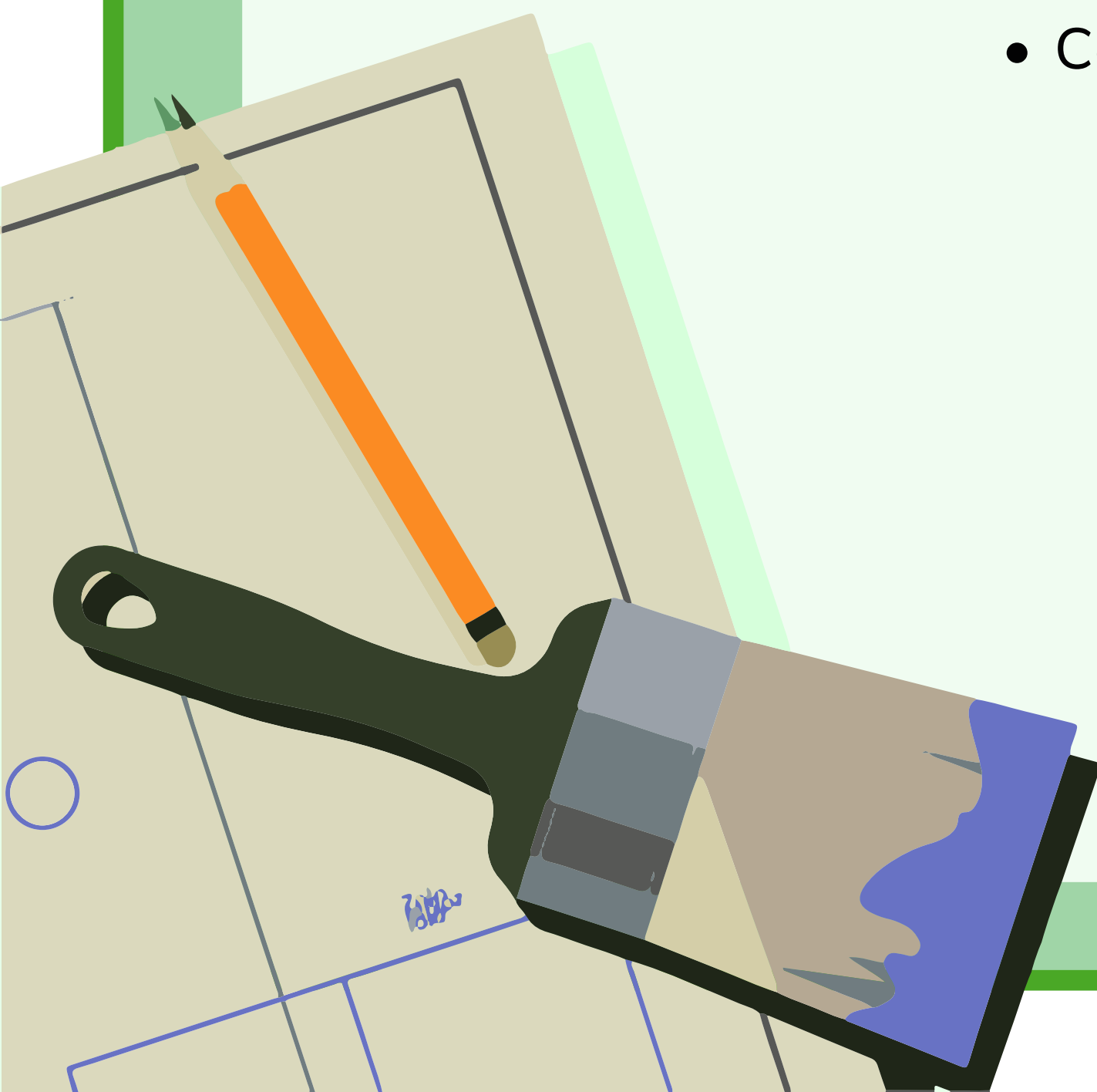
DESARROLLO

1. Idea

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con la caracterización general del problema por resolver.
- Contar con la caracterización general de la solución por desarrollar.





DESARROLLO

1. Idea

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Identifica para quién es un problema y por qué.

2. Concibe qué tipo de soluciones resolverían el problema a cabalidad.

3. Haz una revisión inicial de las publicaciones de interés general, como patentes, páginas de internet, artículos de ciencia y tecnología o libros, para entender los principios fundamentales de la tecnología. Este tipo de consultas corresponde a una revisión de fuentes secundarias que será abordada en la etapa **Validación con fuentes secundarias, en el componente de Validación.**

4. Documenta las ideas que formules como solución al problema y hazle seguimiento a los cambios y mejoras que se presenten durante el desarrollo del proyecto de comercialización de conocimiento y tecnología.

5. Lleva un registro de las características que definen la idea. Este proceso se llama “gestión de ideas” y puedes encontrar algunas sugerencias sobre cómo hacer esta tarea.

6. Compara las ideas con referentes para descartar propuestas cuya materialización sea inviable. Esto se lleva a cabo mediante un plan de trabajo.

7. Haz simulaciones o modelos para evaluar el rendimiento potencial del concepto.



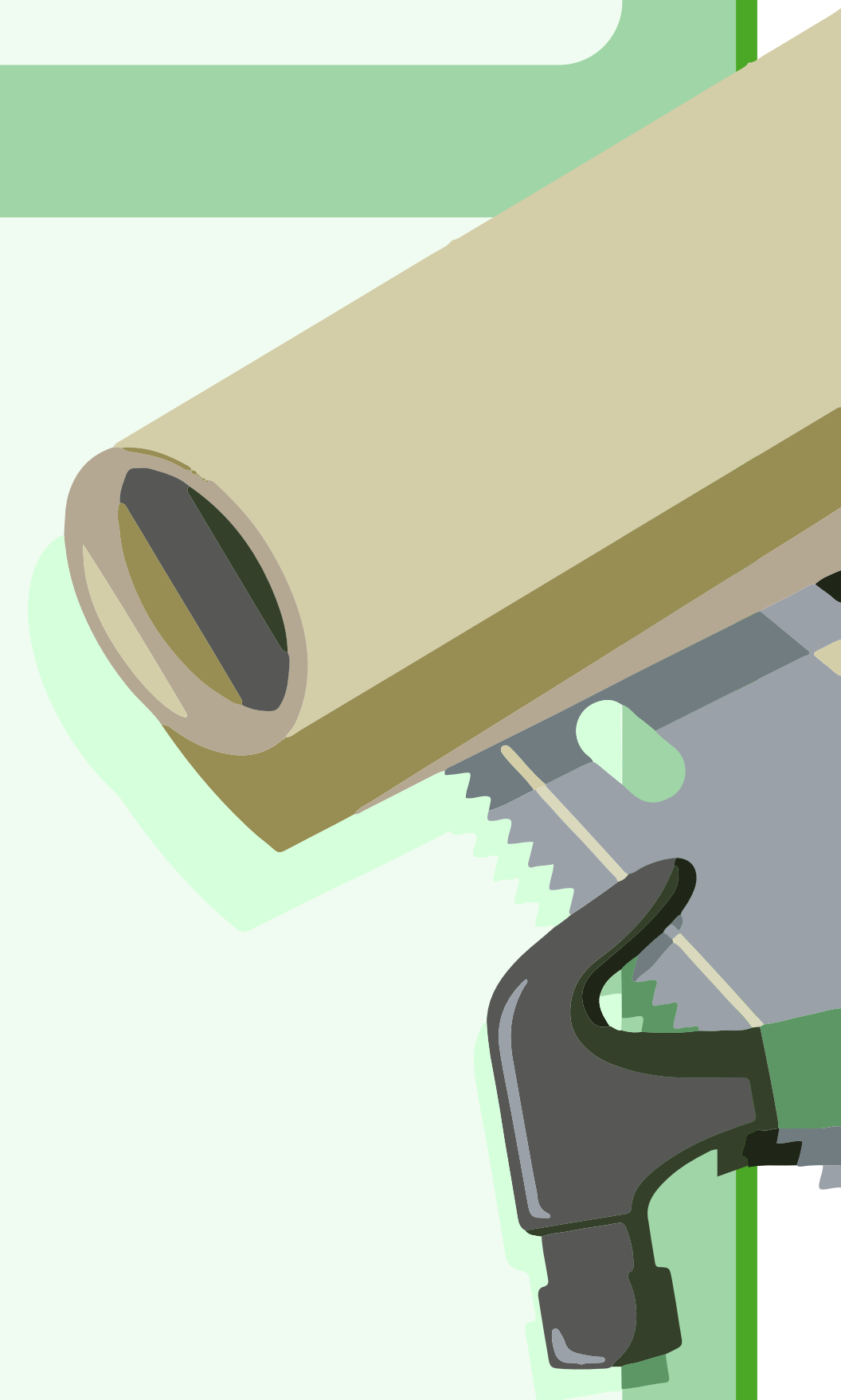
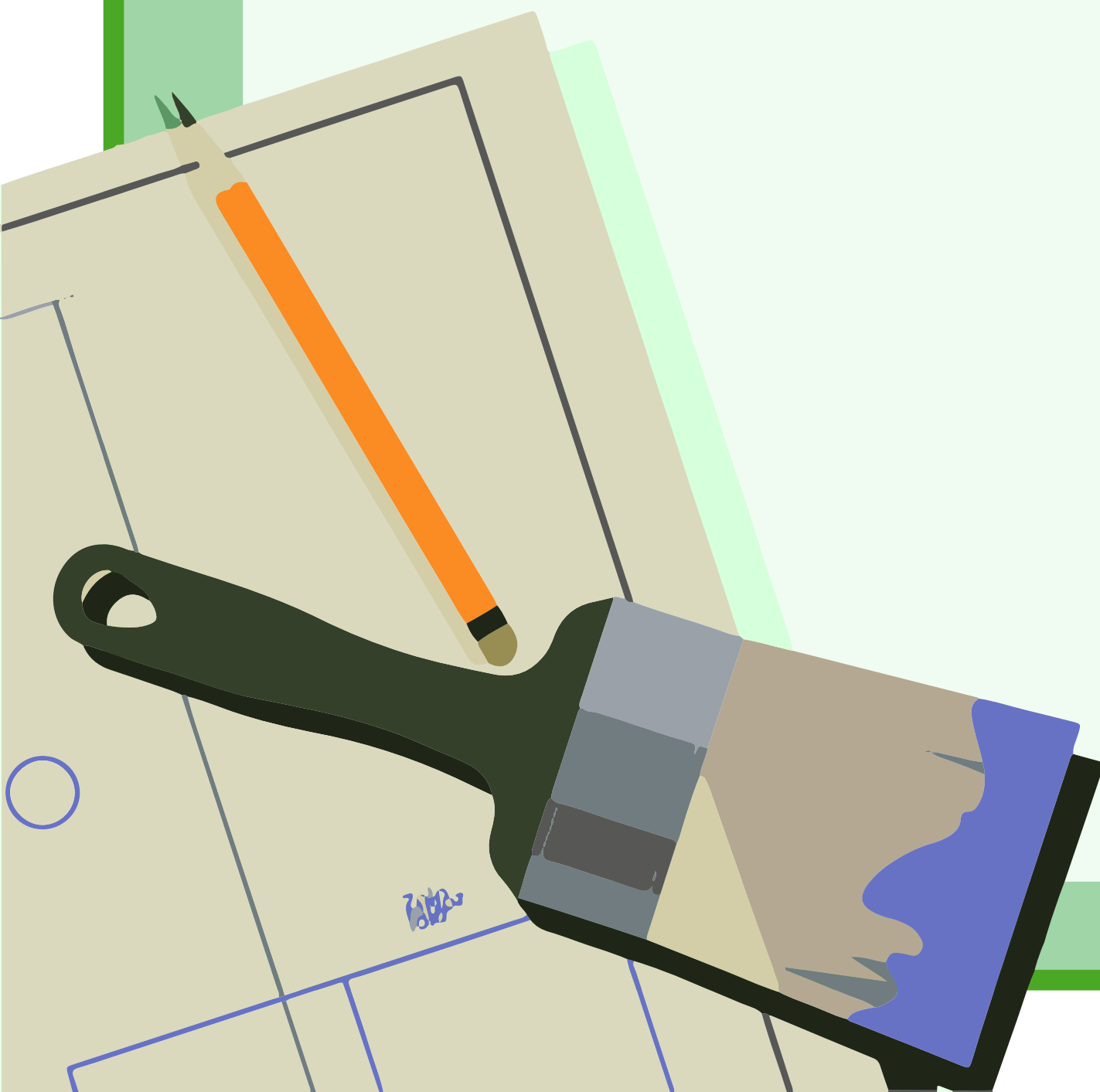
DESARROLLO

1. Idea

4

¿Quién te podría ayudar?

Puedes obtener ayuda de los “Makers” o colectivos independientes de creadores, que cuentan con espacios, herramientas y conocimientos para desarrollar proyectos de forma colaborativa.



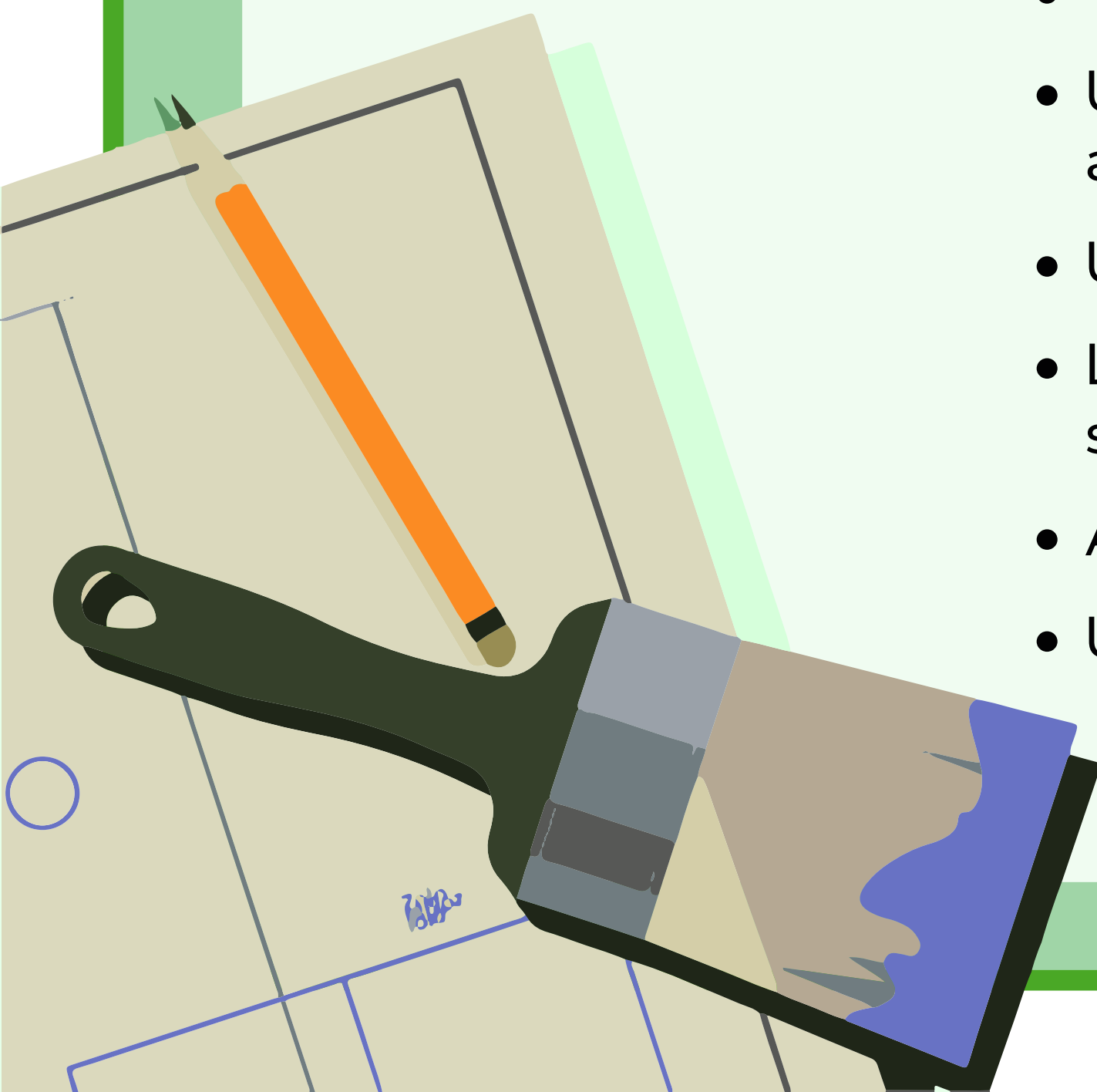


1. Idea

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Una respuesta clara y directa a la pregunta: **¿qué espero del conocimiento y la tecnología?**
2. Contar con una **planeación general** de tu proyecto de comercialización que incluya:
 - Un listado de las fuentes de riesgo técnico y previsión de la factibilidad.
 - Un listado de actores relevantes para el desarrollo (proveedores, aliados, etc.).
 - Un listado de recursos necesarios para el desarrollo.
 - La caracterización general de los componentes principales de la solución.
 - Aplicaciones o usos de la tecnología por desarrollar.
 - Una explicación del plan de trabajo para la materialización de la idea.



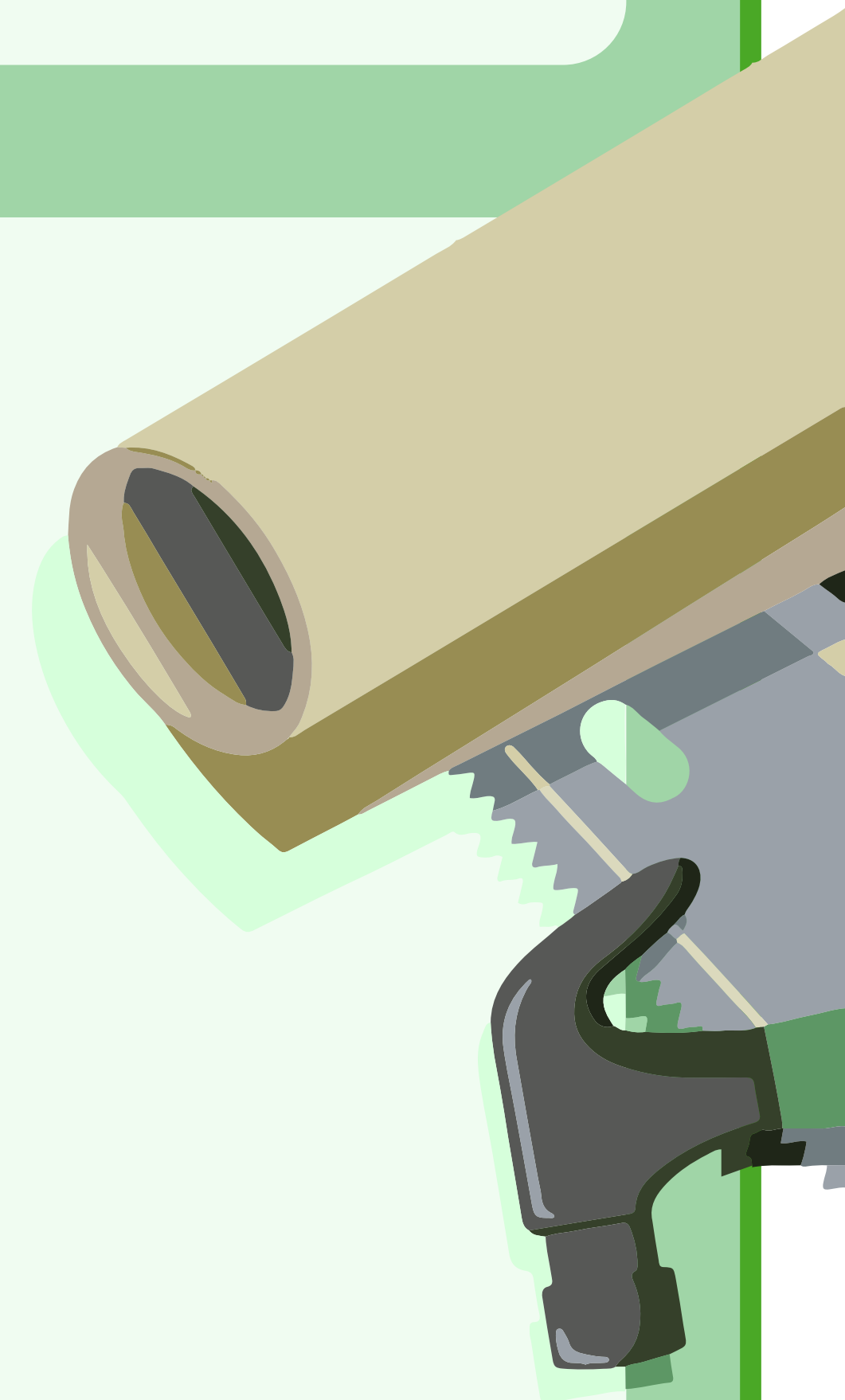
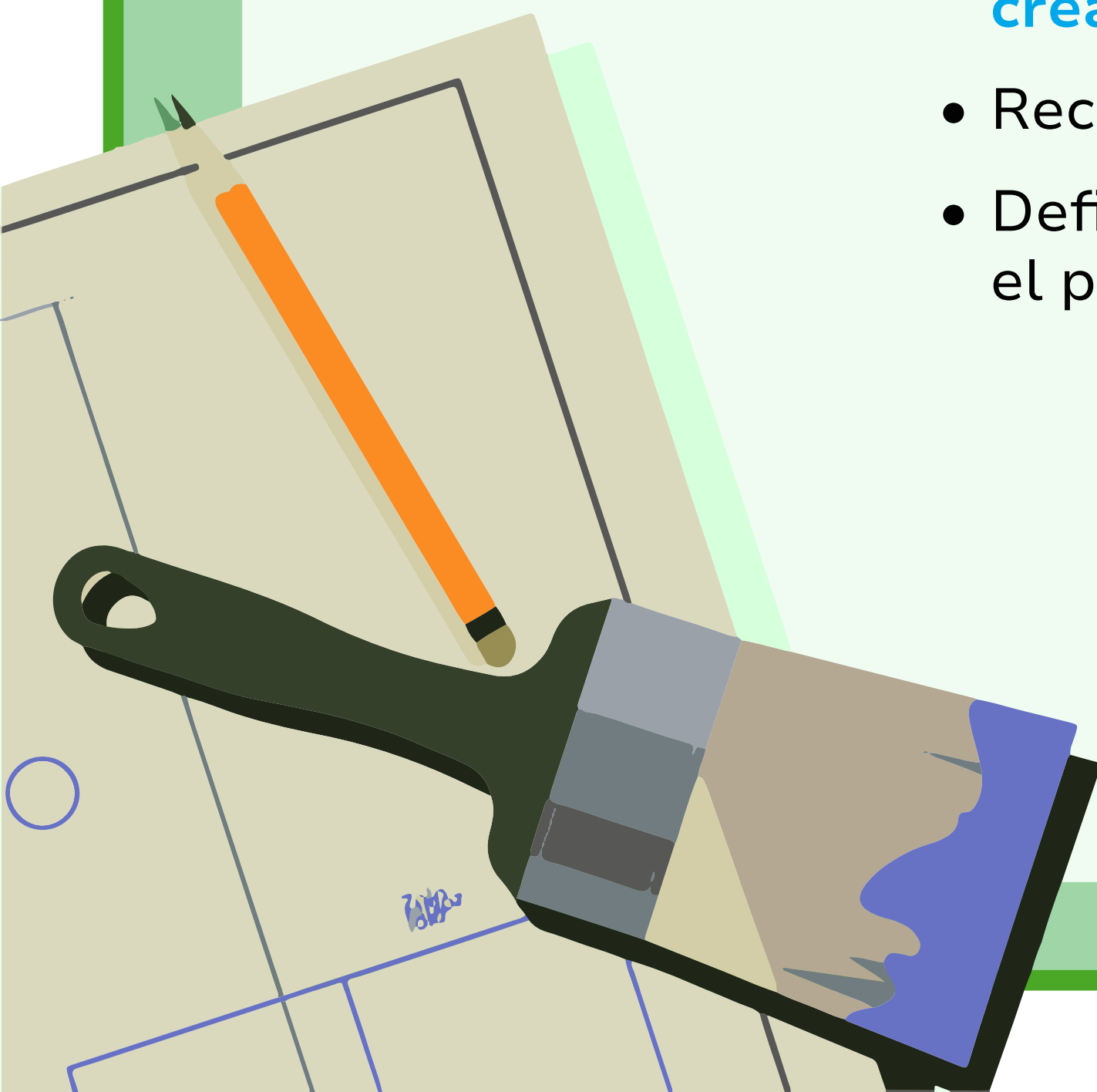


DESARROLLO

1. Idea

6 Recomendaciones generales

- Ten presente que la información recolectada debe ser para uso exclusivo del inventor, emprendedor o mipyme. Puedes encontrar mayor información al respecto en la etapa **Identificación de creaciones intelectuales del componente Gestión de la protección.**
- Recuerda que **no hay un tiempo límite** para completar esta etapa.
- Define estratégicamente si se requiere involucrar a más personas en el proyecto.



2

Creación



2

Creación





1

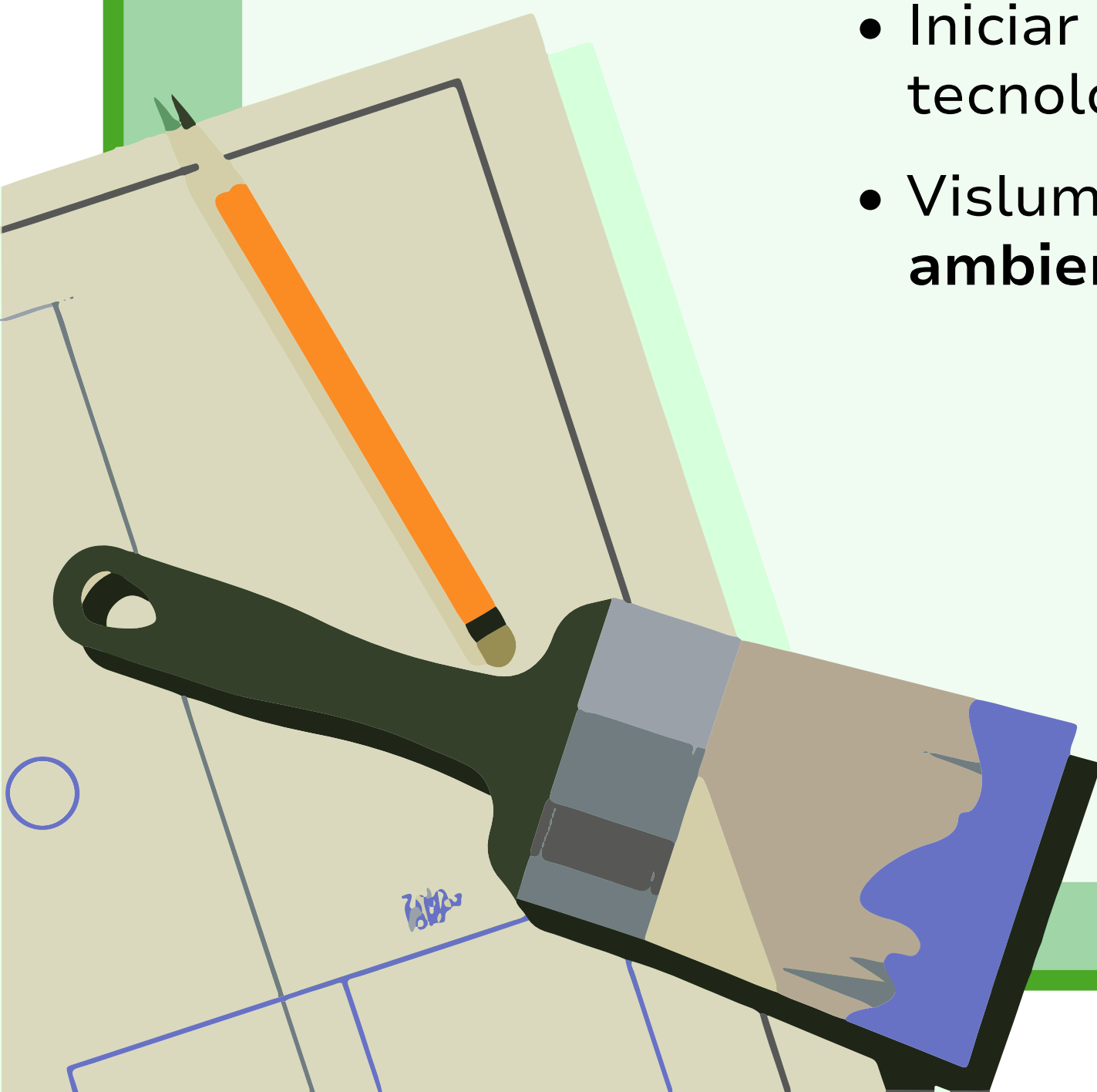
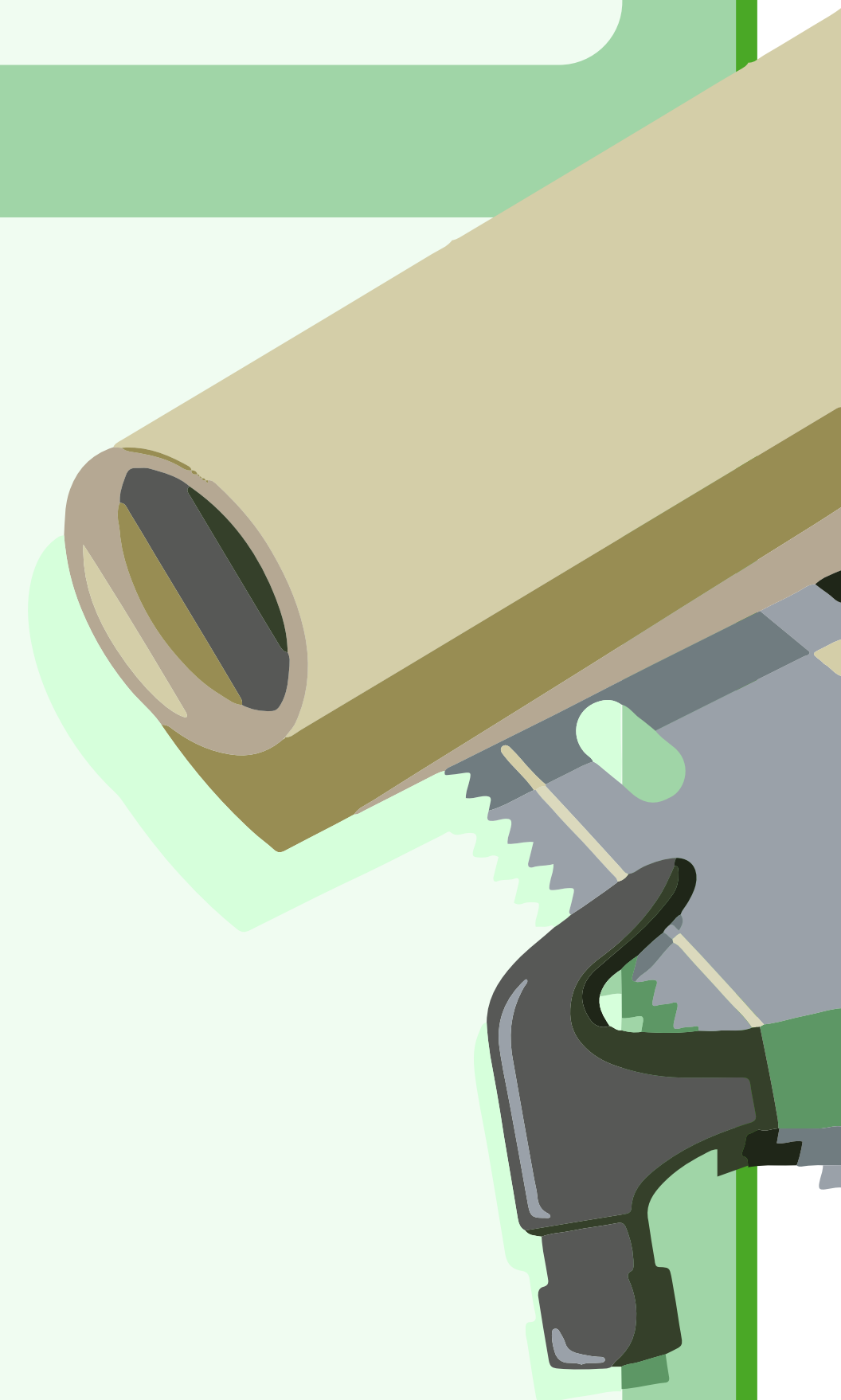
¿En qué consiste?

Corresponde a la **materialización de tu idea**, esto implica llevar a cabo pruebas, ensayos en laboratorio o la creación de bocetos, maquetas o diagramas detallados, entre otros. Adicionalmente podrás:

- Adquirir **información técnica basada** en las pruebas y ensayos.
- Iniciar contactos con **actores relevantes** para mejorar características de la tecnología.
- Vislumbrar de manera general los **costos de desarrollo, el impacto social y ambiental** y si resulta viable trabajar en el proyecto.



Es el momento en que tu idea se convierte en algo concreto y estructurado.





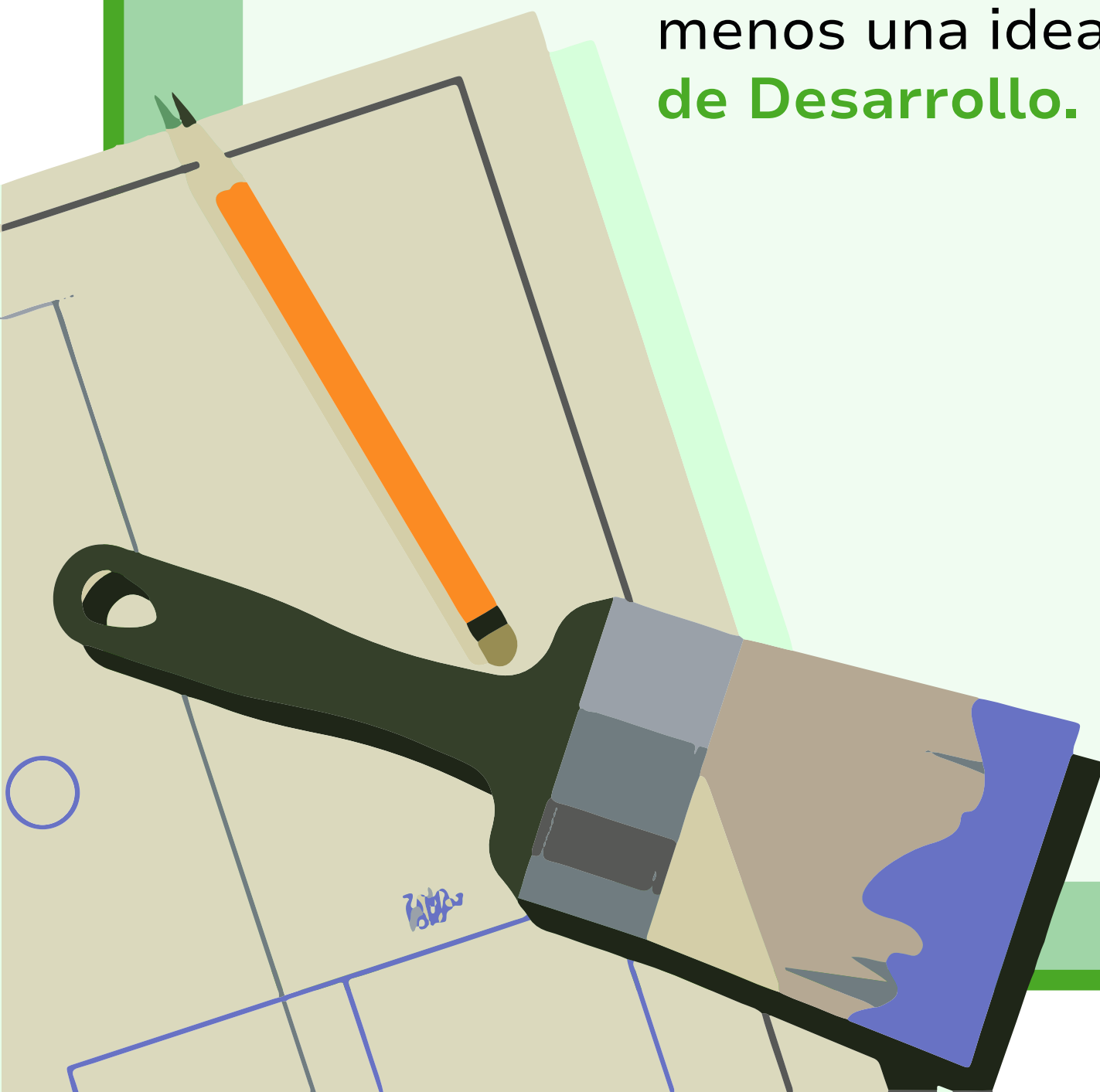
2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Haber caracterizado y analizado al menos una idea. **Idea – componente de Desarrollo.**

DESEABLE

- Haber realizado búsquedas de información. **Validación con fuentes secundarias - componente de Validación.**
- En **paralelo**, ir validando con actores para afianzar conceptos y sugerir modificaciones. **Validación con fuentes primarias - componente de Validación.**





3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

En esta etapa, hay dos actividades que debes realizar en paralelo:

- **Las pruebas de concepto.**
- **Los ensayos técnicos del conocimiento o la tecnología.**

Puedes desarrollar estas dos actividades de la siguiente manera:

1. Formula una hipótesis o supuestos sobre la usabilidad y viabilidad de la tecnología en función de los imaginarios sobre el problema por resolver.

2. Valida la hipótesis con las fuentes primarias. Encuentra más información en el **componente de Validación.**

3. Lleva a cabo trabajo experimental o ensayos técnicos para demostrar si las ventajas previstas en el diseño conceptual son alcanzables.

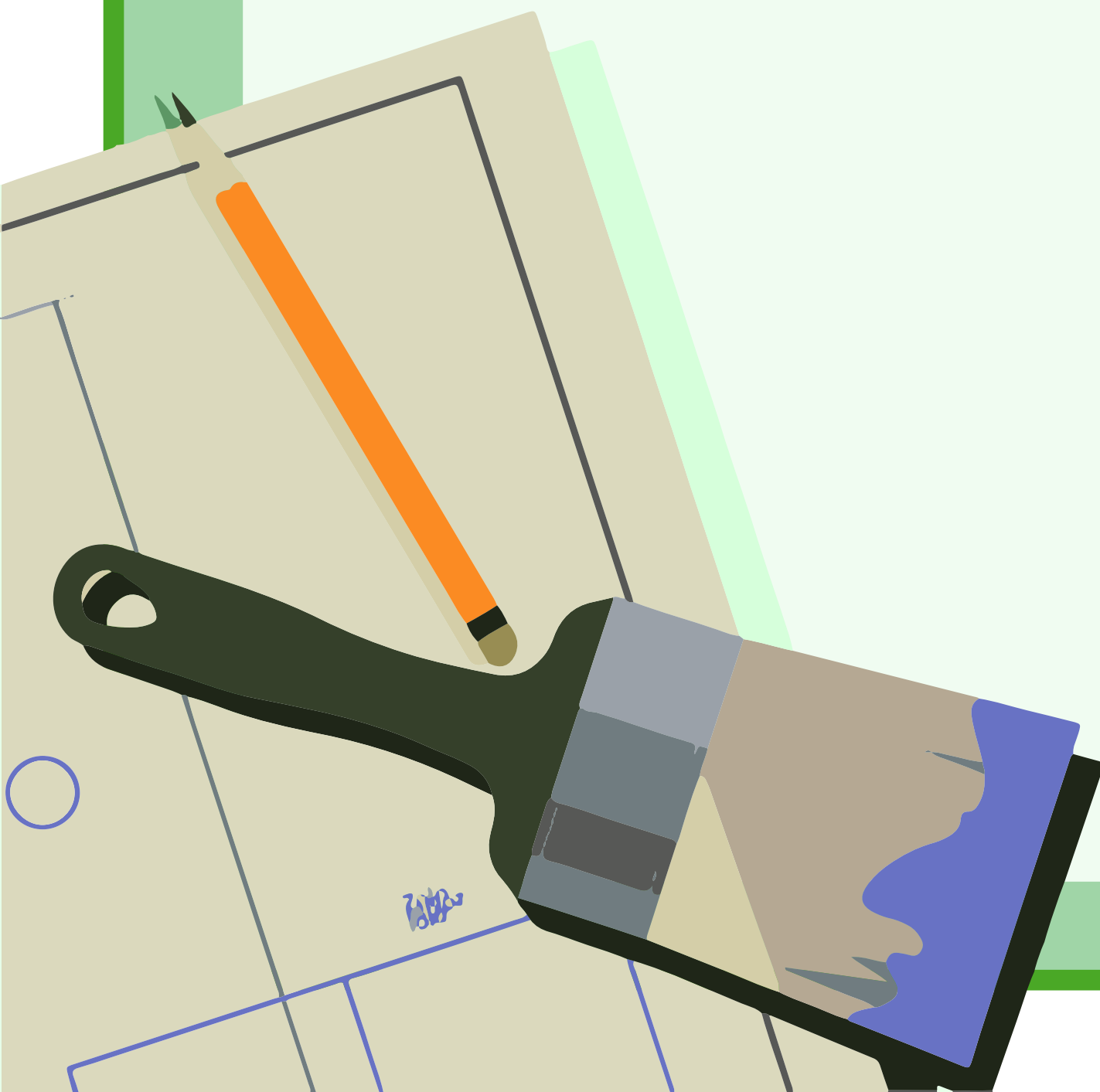
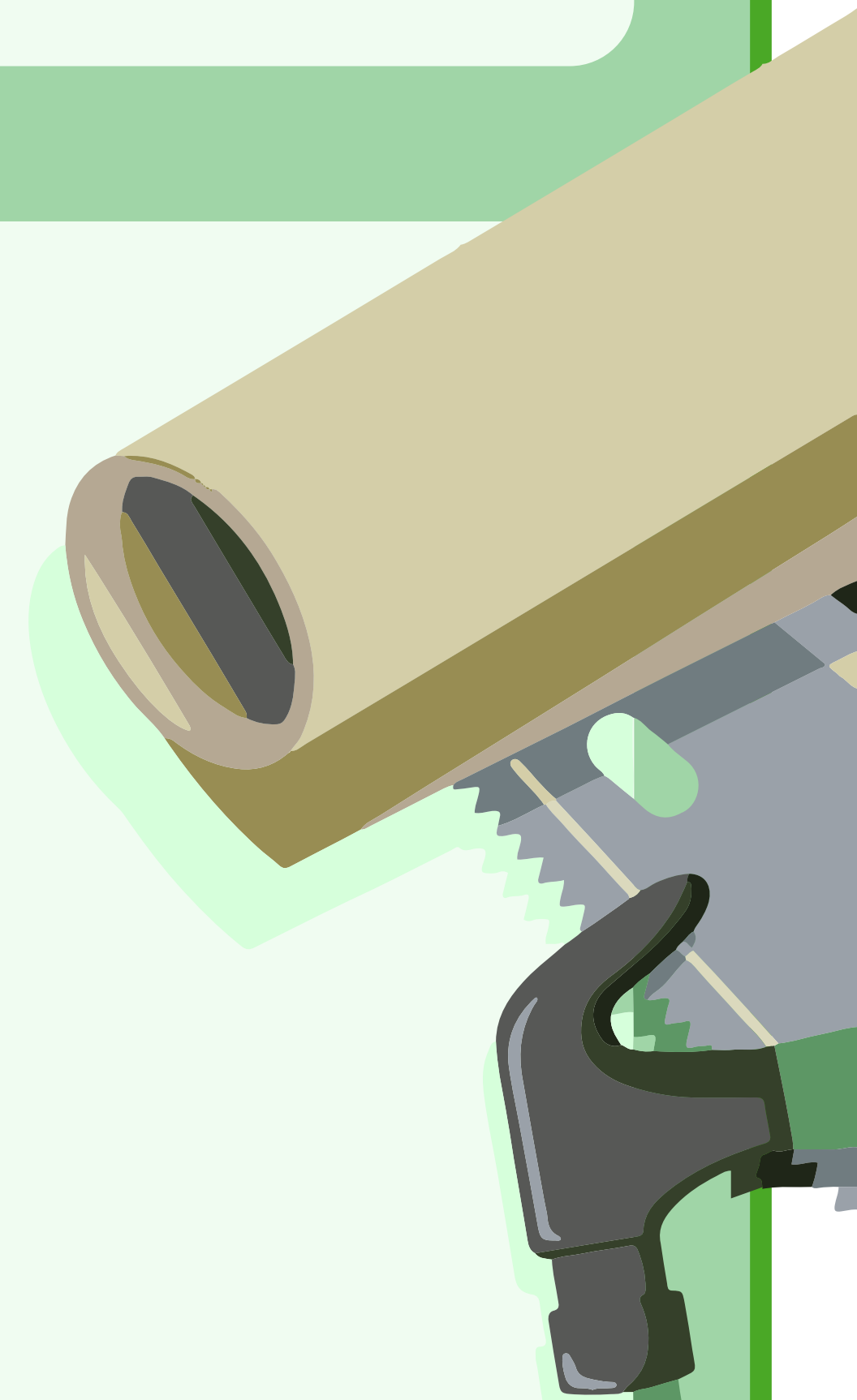


4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la ayuda de:

- Expertos con capacidades específicas en servicios de pruebas de laboratorio, ensayos técnicos y simulación.
- Expertos que puedan llevar a cabo la validación técnica enfocada en la protección y el potencial de mercado de la creación.

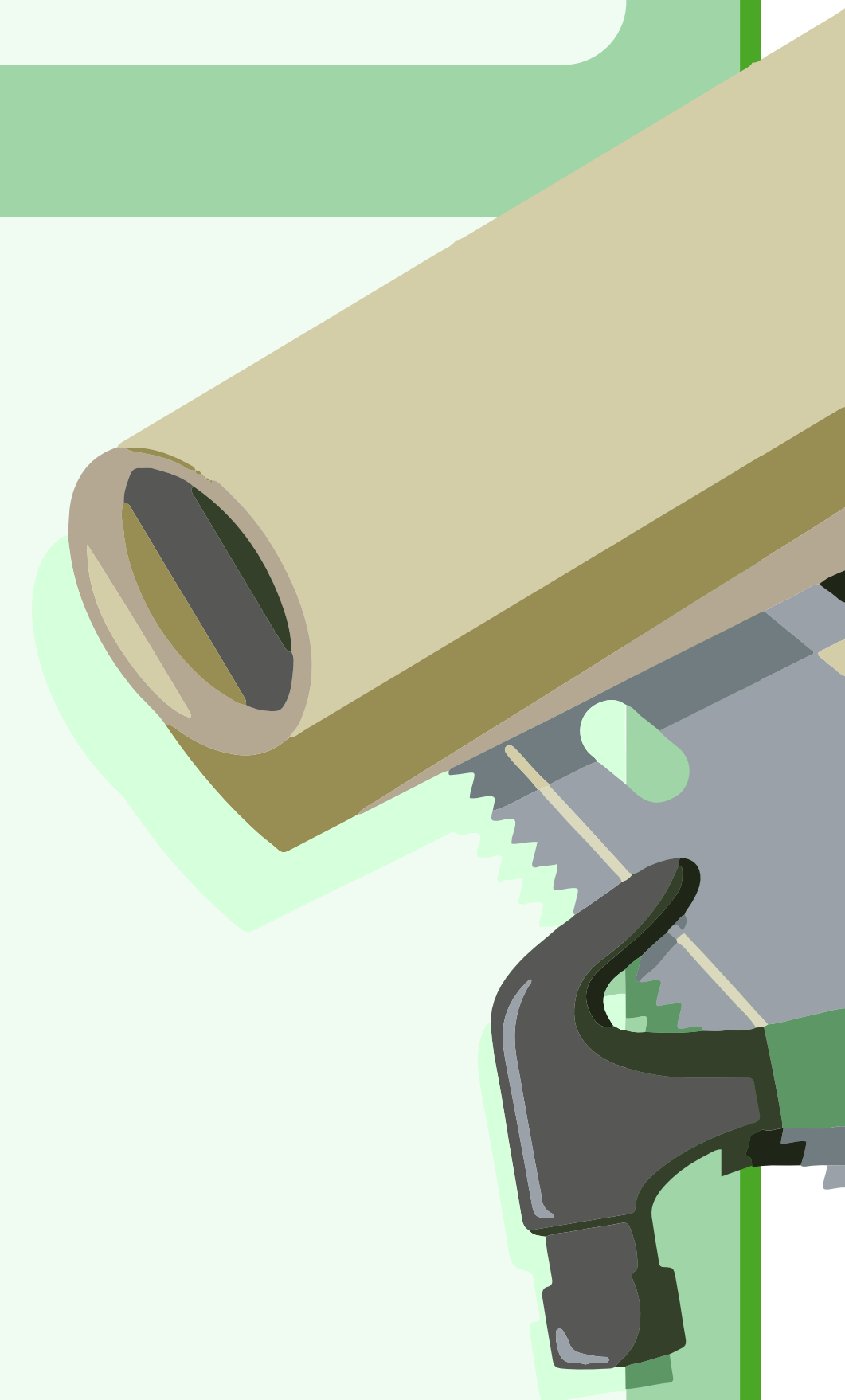
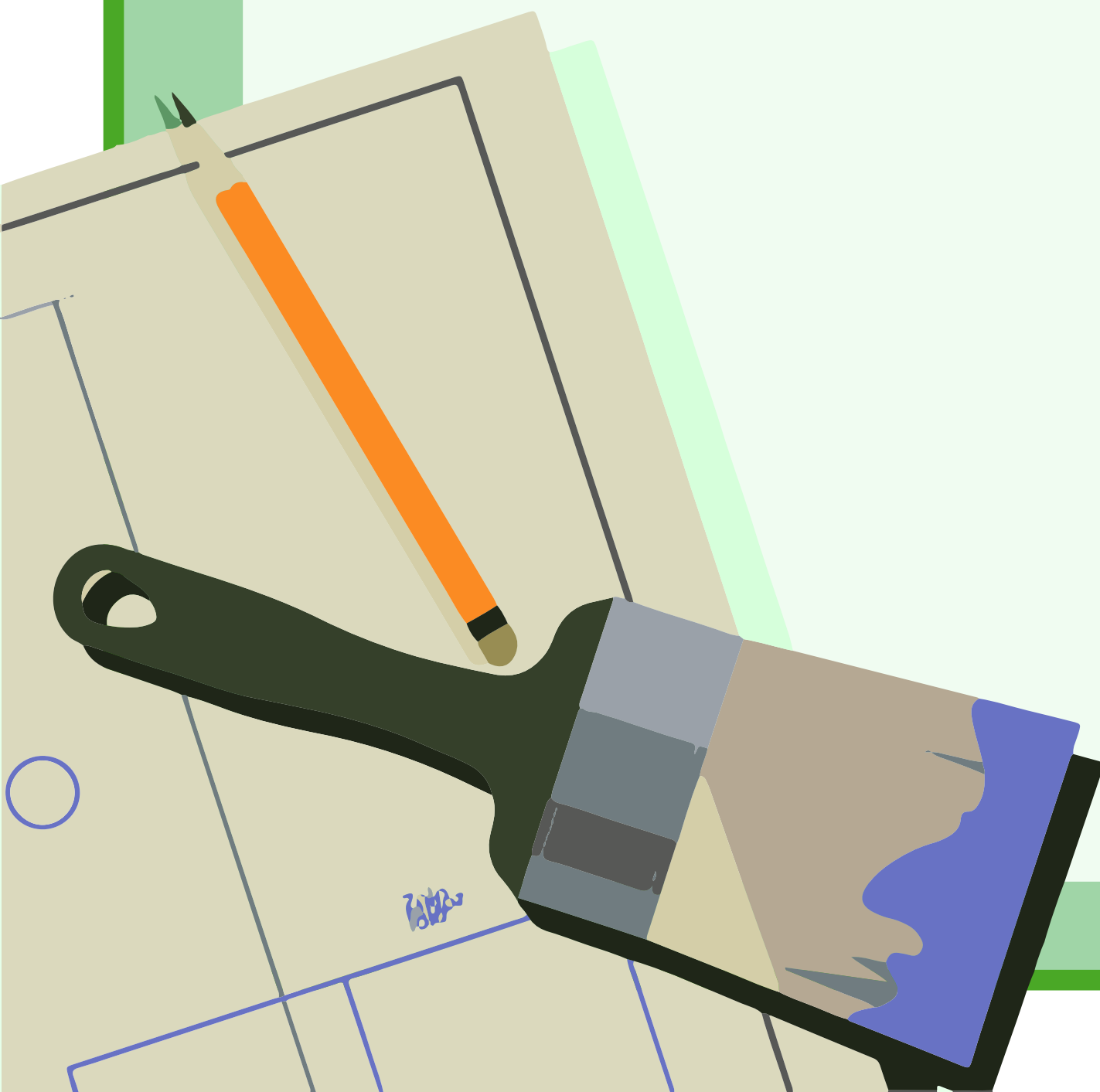




5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

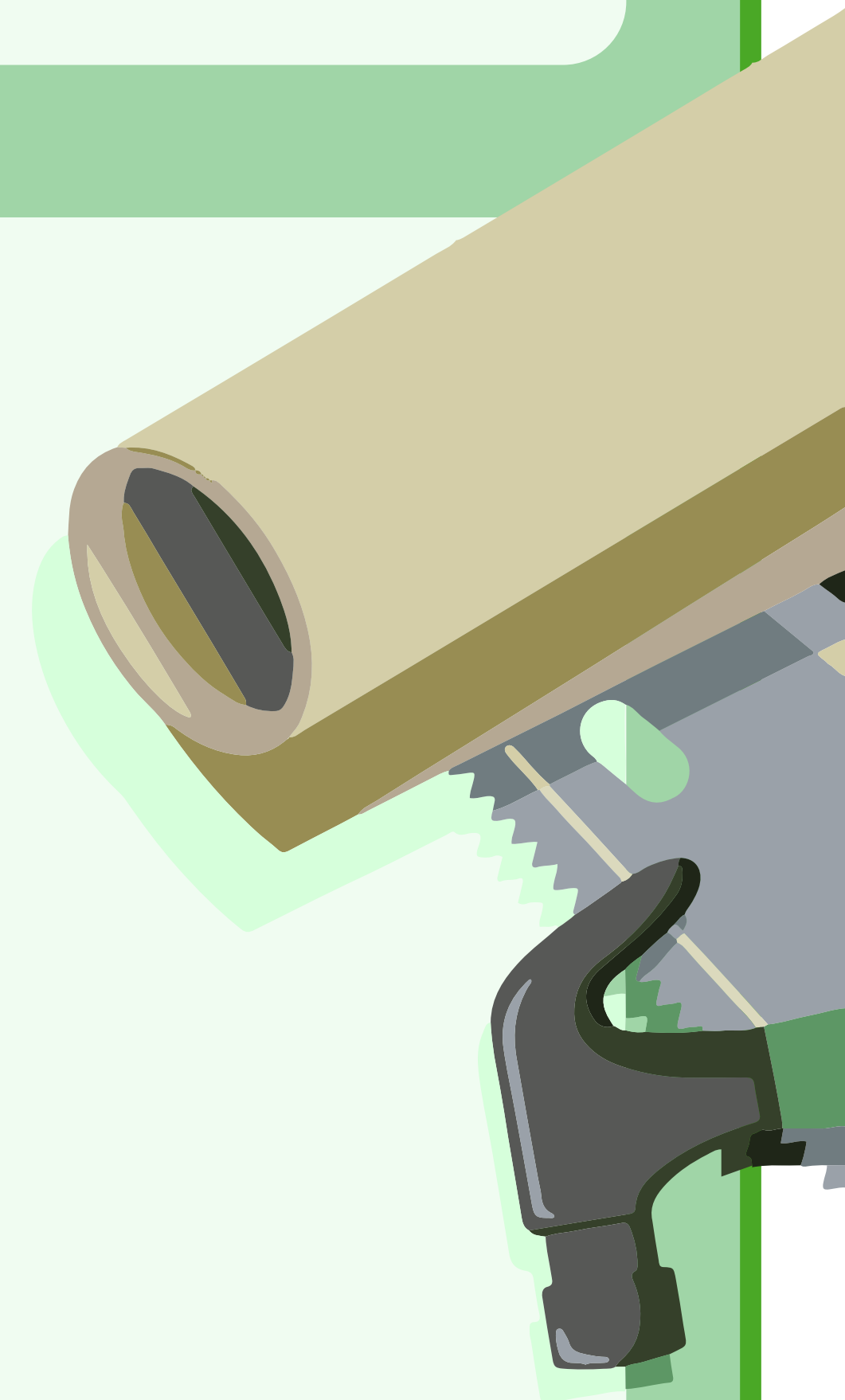
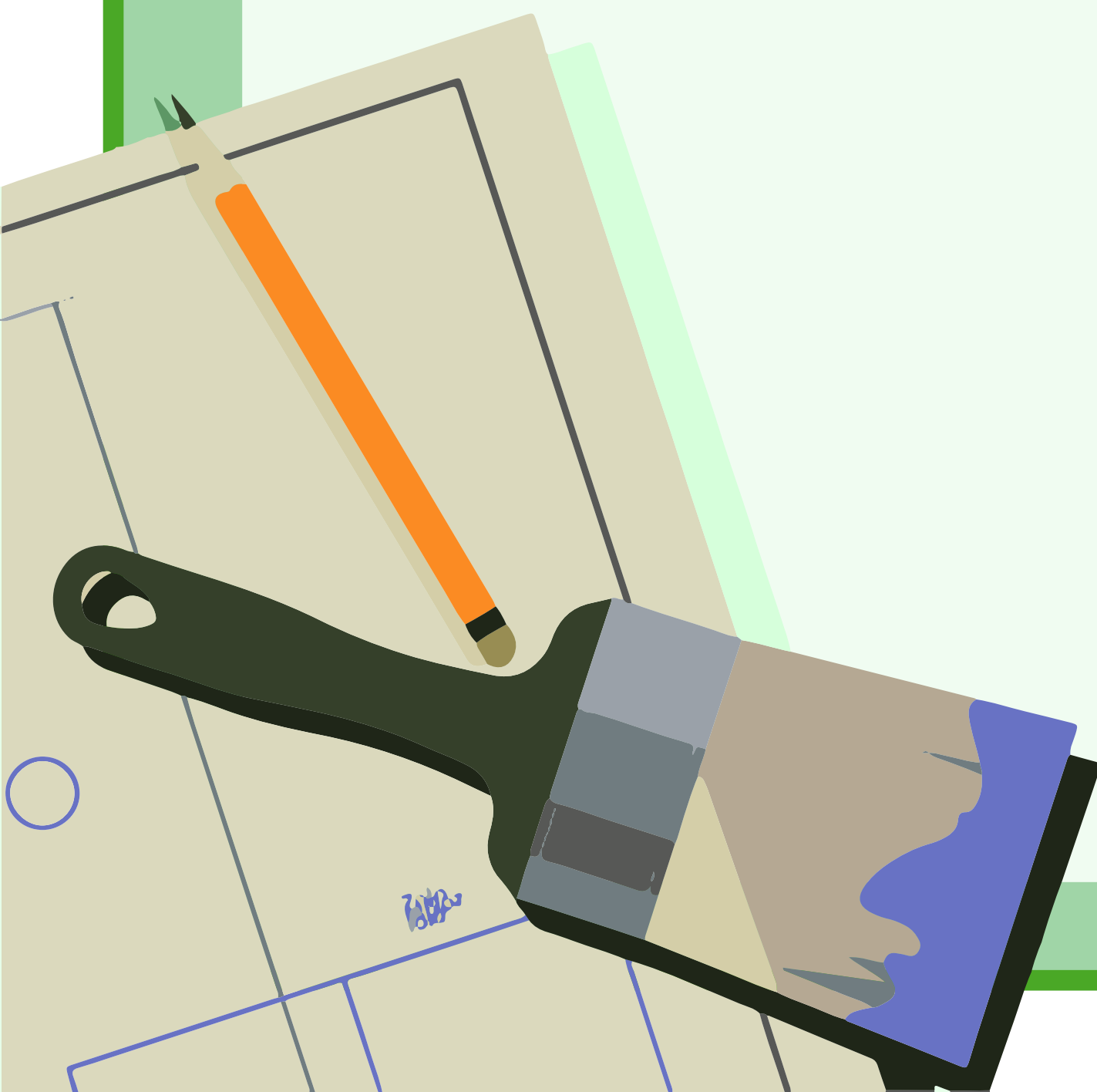
1. Ensayos a pequeña escala y resultados documentados.
2. Un avance técnico e información sobre la viabilidad, aceptabilidad e impacto inicial de la solución dentro de un entorno controlado, lo cual se hace contactando a fuentes primarias tal como se explicará en la etapa **Validación con fuentes primarias, en el componente de Validación.**
3. Las características susceptibles de cambio o mejora que habrás identificado según los ensayos y las validaciones realizadas en la etapa **Validación con fuentes primarias, en el componente de Validación.**





6 Recomendaciones generales

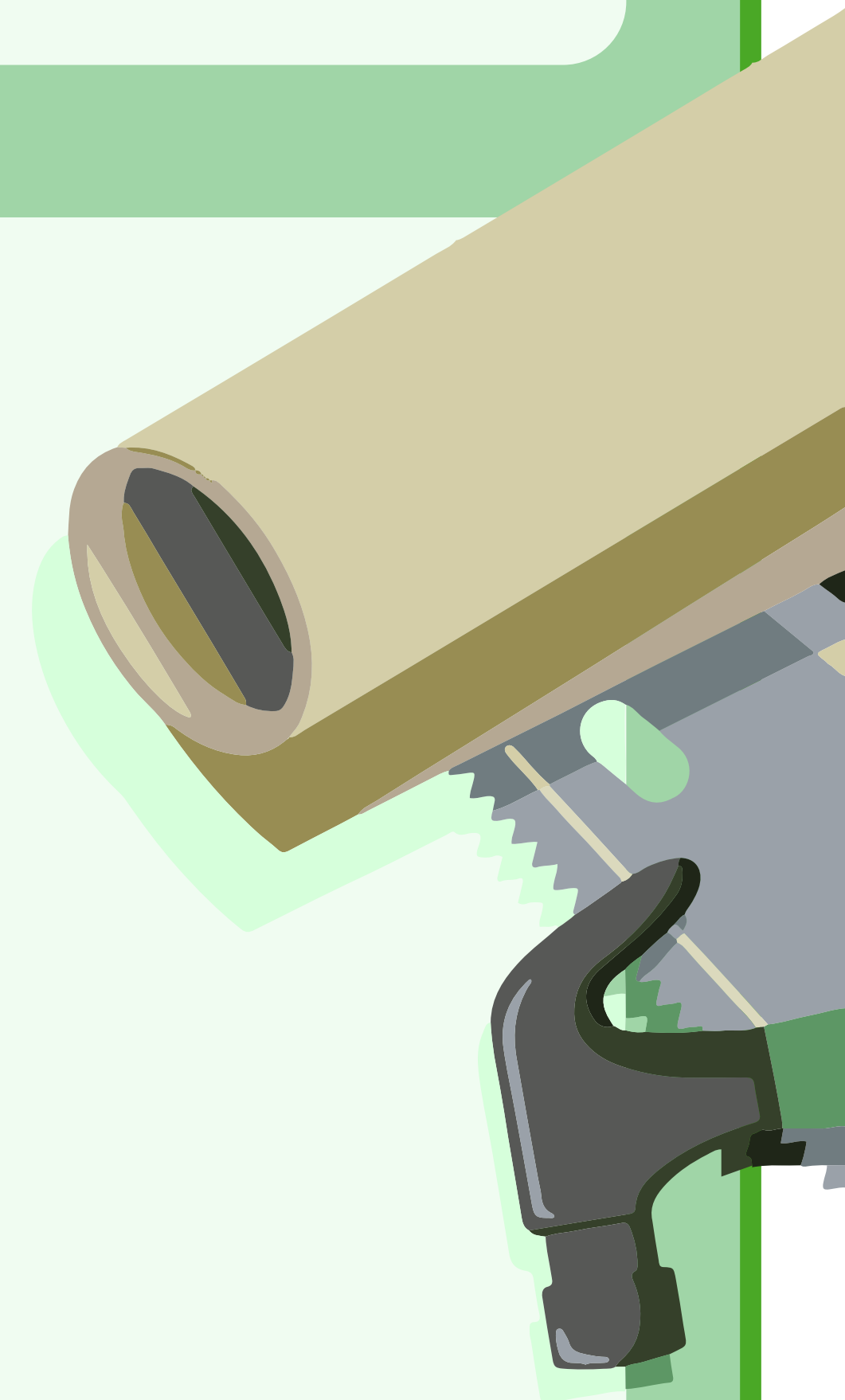
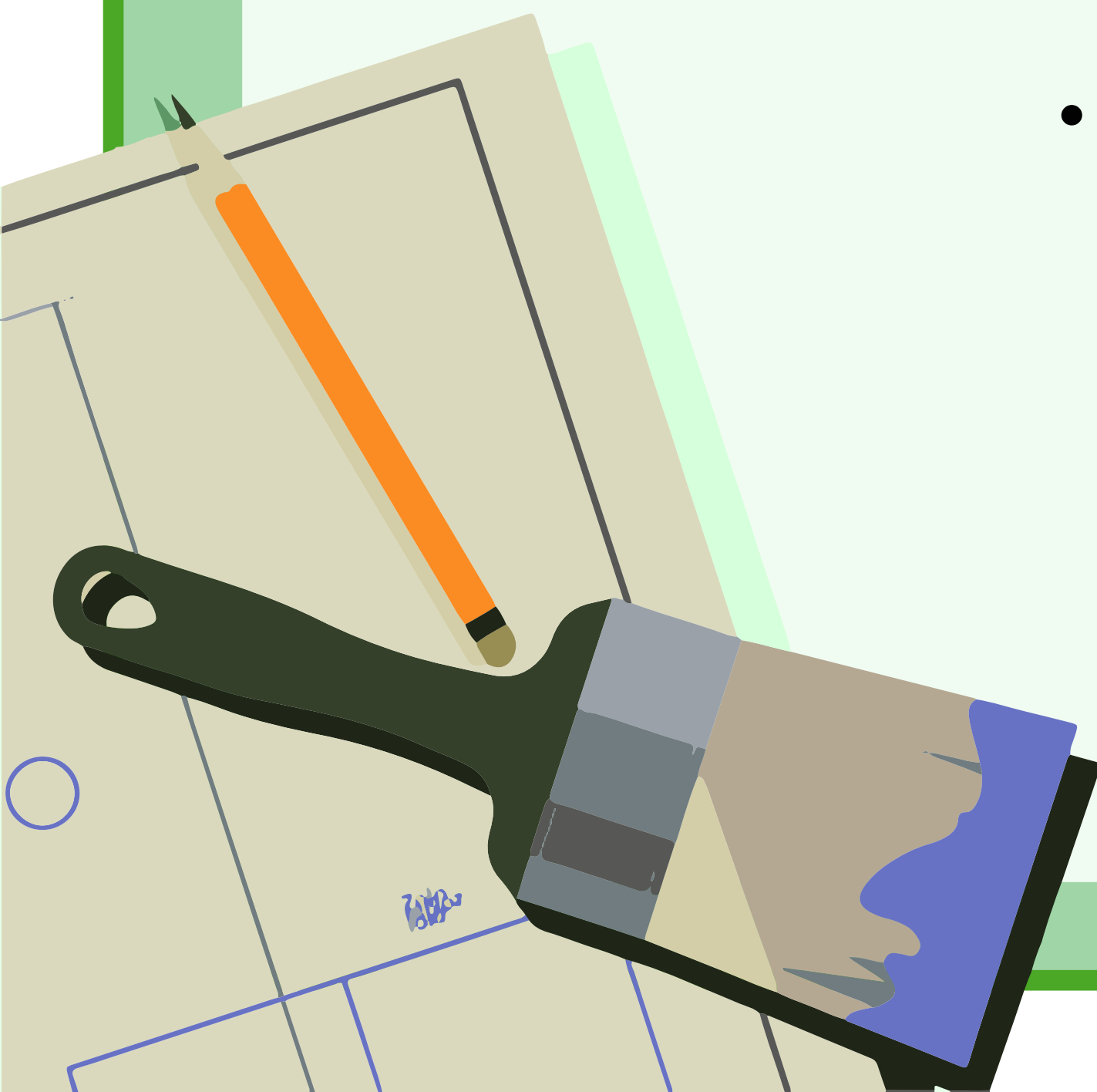
- **Revisa** con esmero las actividades de **prueba de concepto o validación del problema-solución y los ensayos técnicos**.
- Ten en cuenta la información compilada durante **la validación mediante fuentes primarias y secundarias**, etapas que forman parte del **componente de validación**.
- Haz una selección de actores relevantes para el proyecto con el fin de realizar las pruebas de concepto. Puedes guiarte con la información la etapa **Validación con fuentes primarias, en el componente de Validación**.





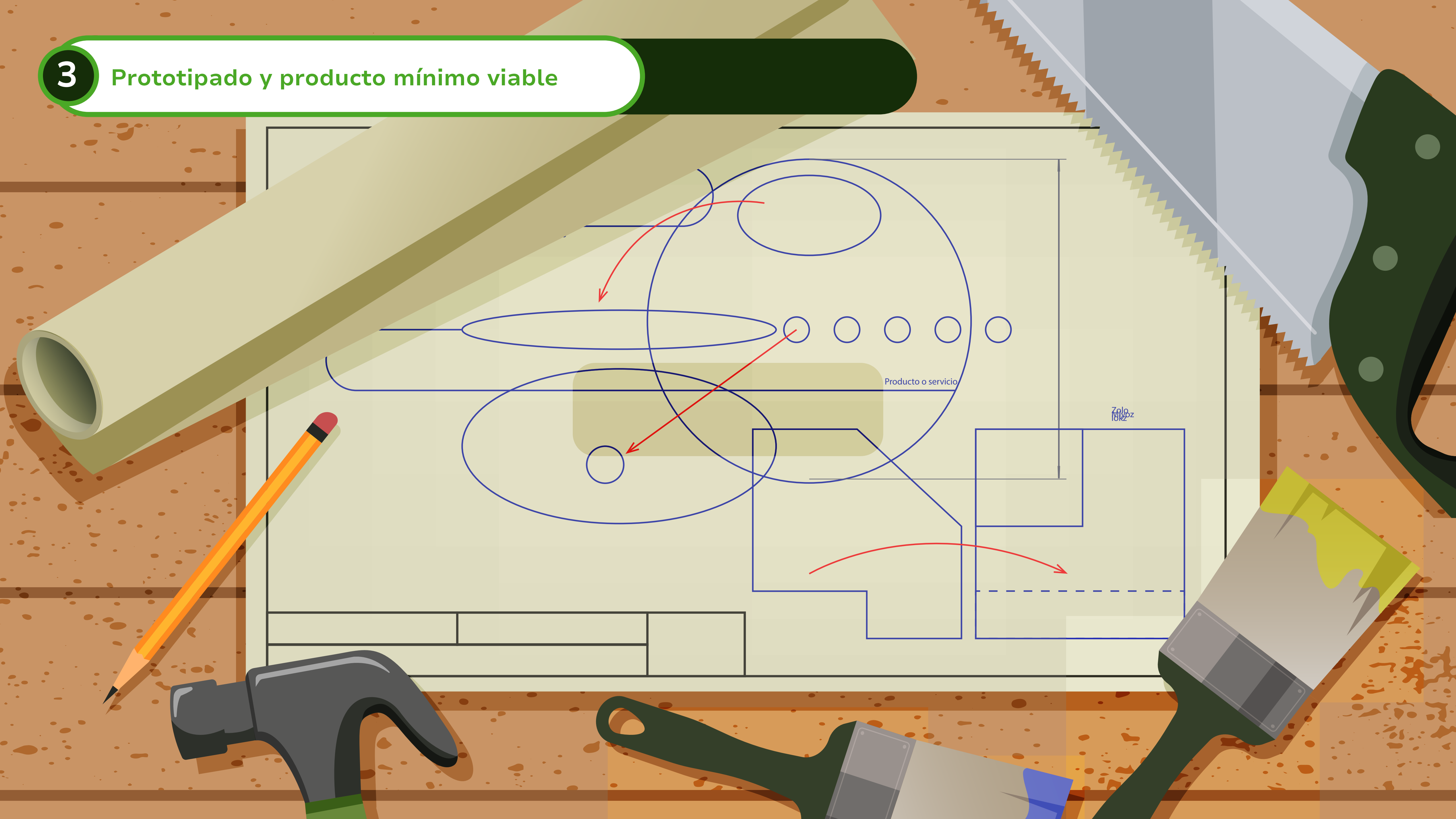
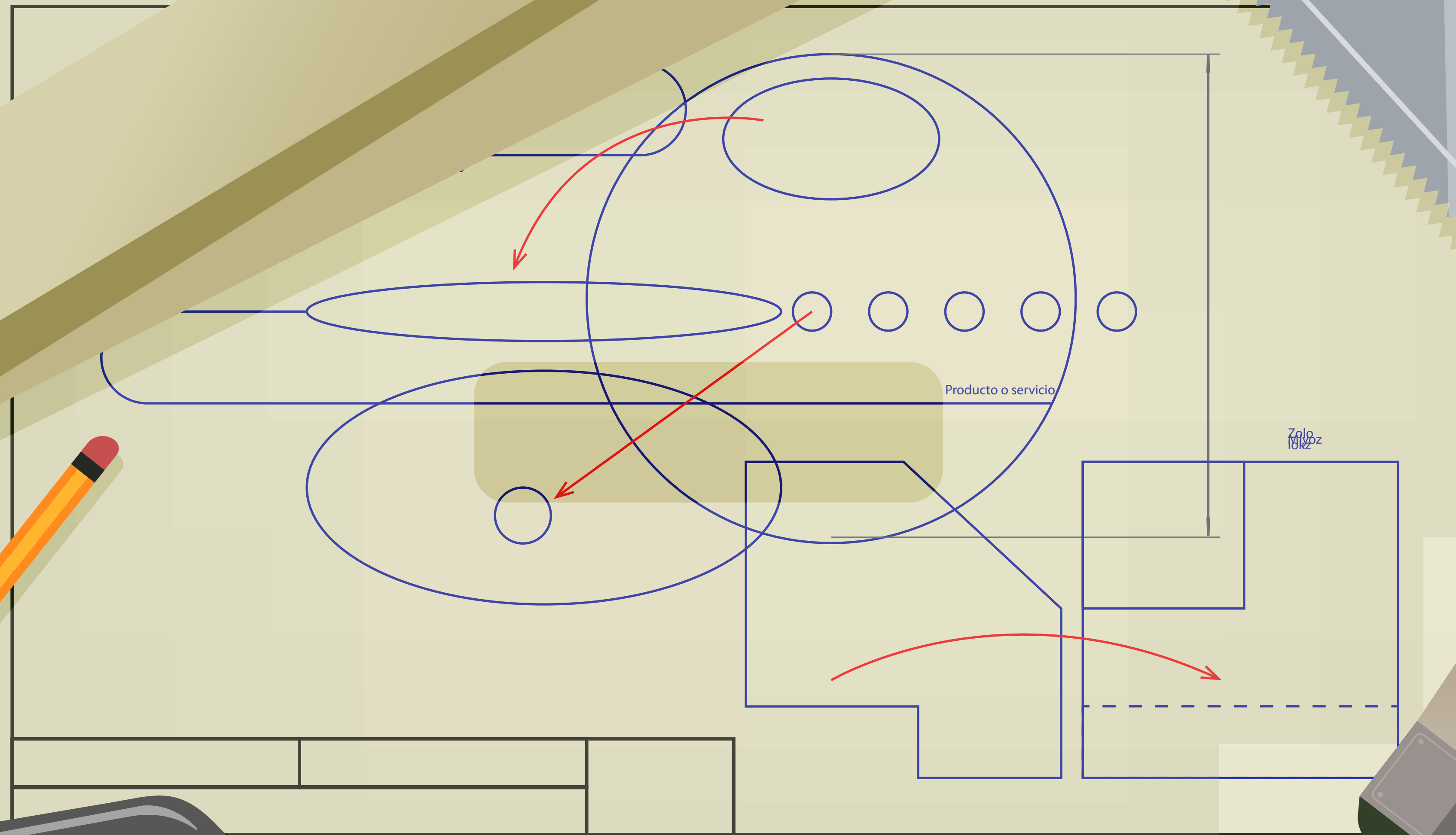
6 Recomendaciones generales

- Suscribe un acuerdo de confidencialidad para el intercambio de información con quienes hagas la prueba de concepto. Encuentras más información en la etapa de Identificación de creaciones intelectuales del componente **Gestión de la de protección.**
- Inicia la indagación sobre los procesos de protección y la pertinencia de recibir asesoría por parte de personas con conocimientos jurídicos y técnicos en materia de propiedad intelectual. Hay más información en la etapa de Identificación de creaciones intelectuales del componente **Gestión de la de protección.**



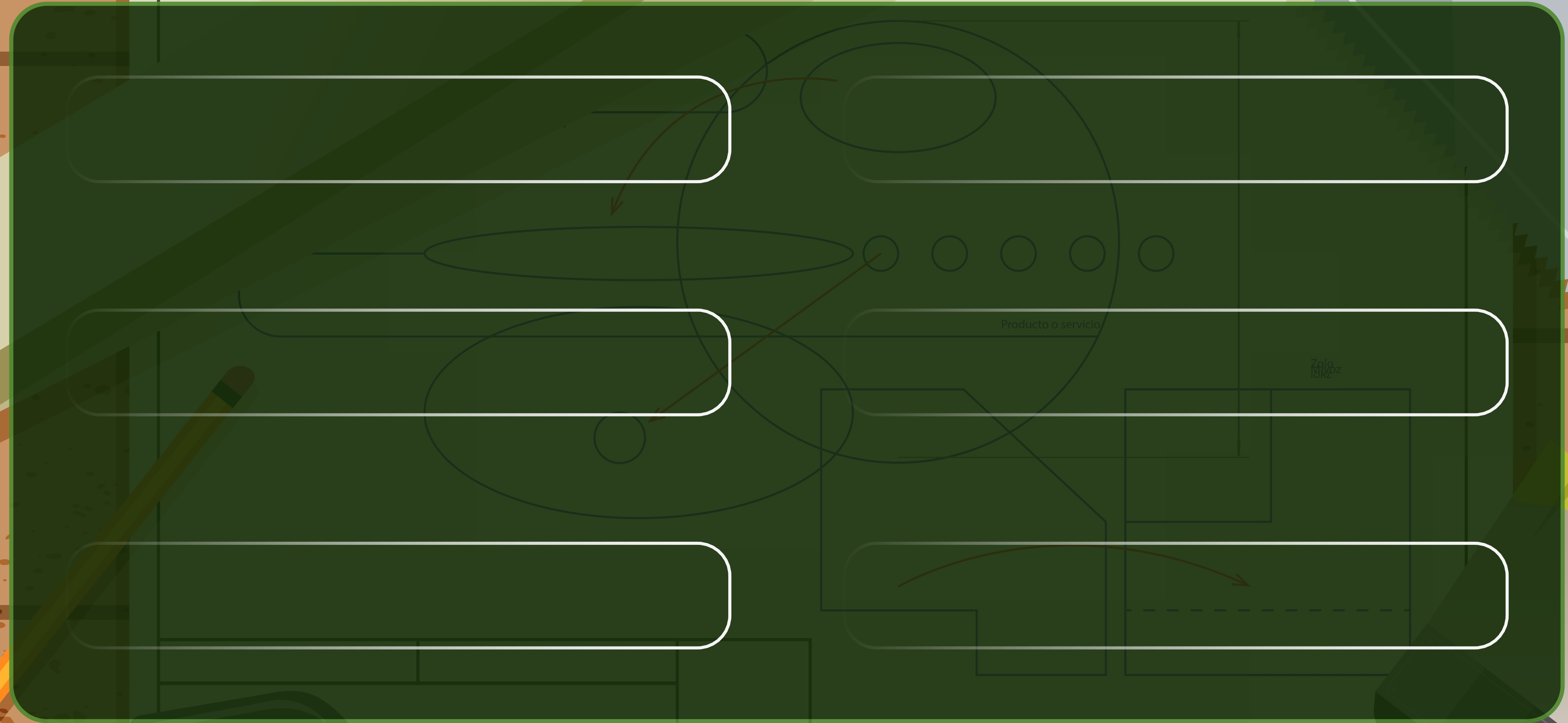
3

Prototipado y producto mínimo viable



3

Prototipado y producto mínimo viable






DESARROLLO

3. Prototipado y producto mínimo viable

1

¿En qué consiste?

El propósito es **aumentar la confiabilidad de la tecnología** integrando elementos básicos con componentes de apoyo reales o razonablemente realistas, para efectuar pruebas en un entorno cercano a las condiciones reales.



Un **prototipo** con funcionalidades mínimas suficientes para que al ser probado por usuarios sirva para mostrar la propuesta de valor se conoce como producto mínimo viable.



DESARROLLO

3. Prototipado y producto mínimo viable

1

¿En qué consiste?

Es importante que elijas un método correcto de prototipado, para ello puedes apoyarte en el





DESARROLLO

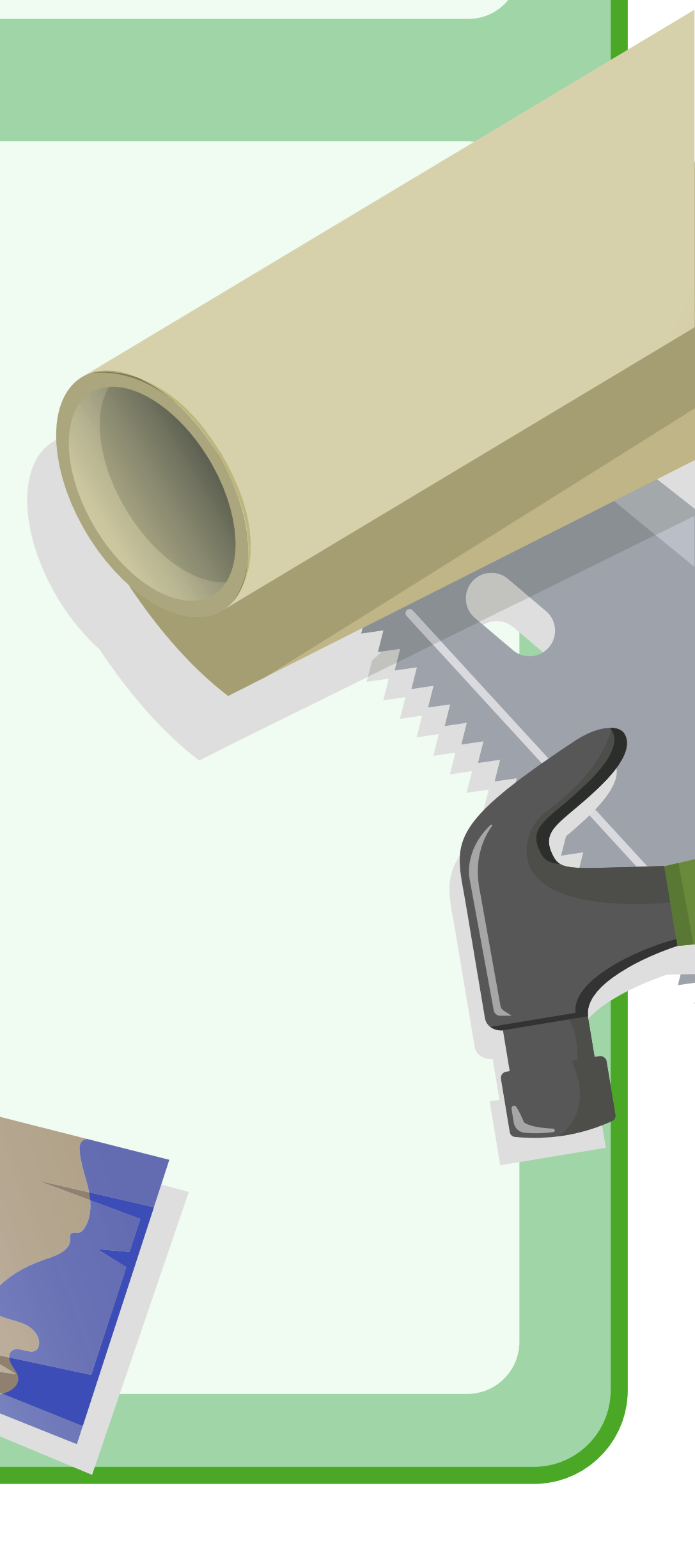
3. Prototipado y producto mínimo viable

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Haber realizado ensayos técnicos de laboratorio y documentado los cambios generados. **Creación – componente de Desarrollo.**
- Contar con elementos técnicos y tecnológicos para empezar a trabajar en los impulsores y barreras que pueden estimular o frenar el avance del proyecto. **Validación con fuentes primarias - componente de Validación.**

- En **paralelo**, ir realizado pruebas con usuario. **Prueba de usuario - componente de Validación.**





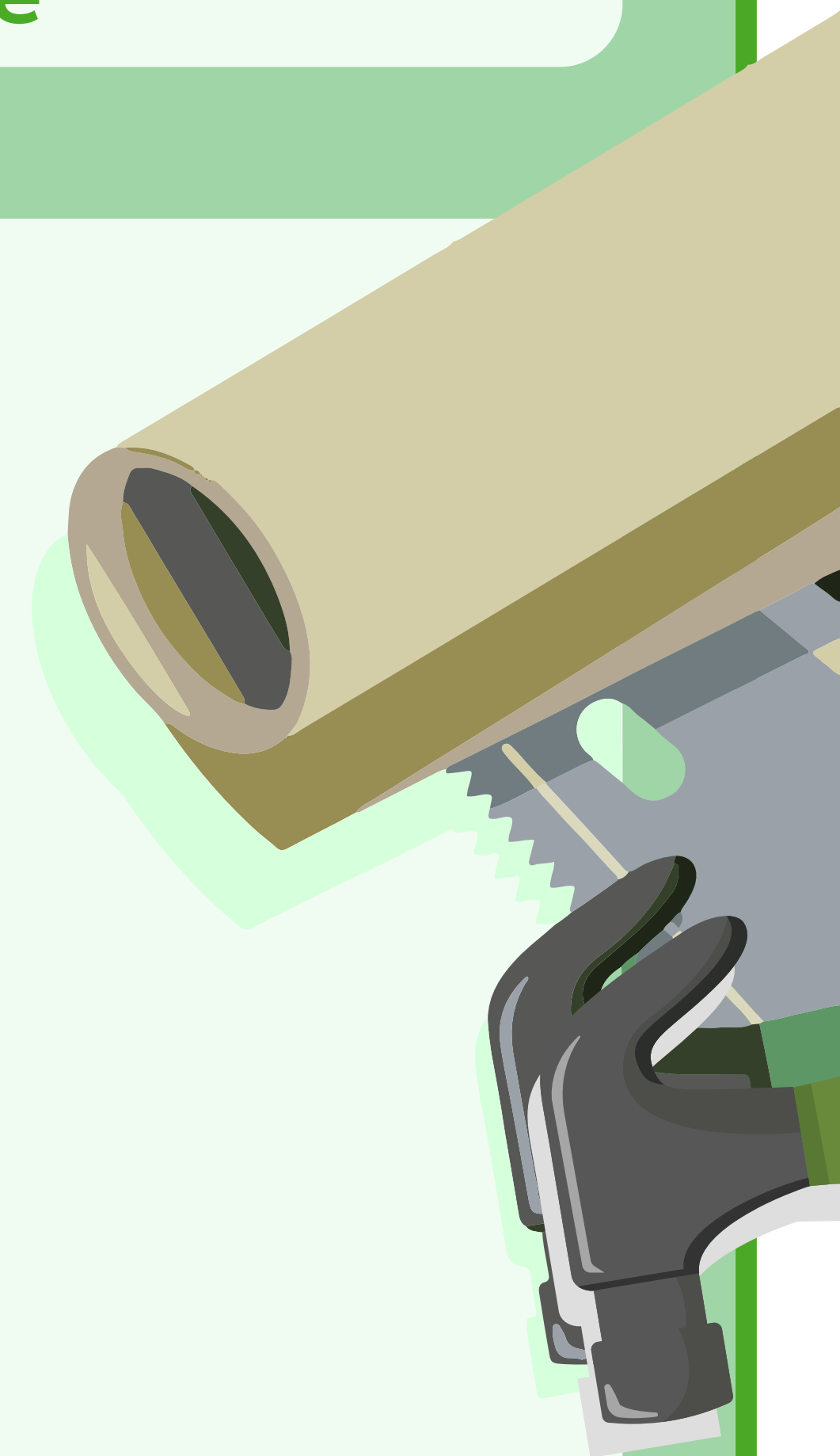
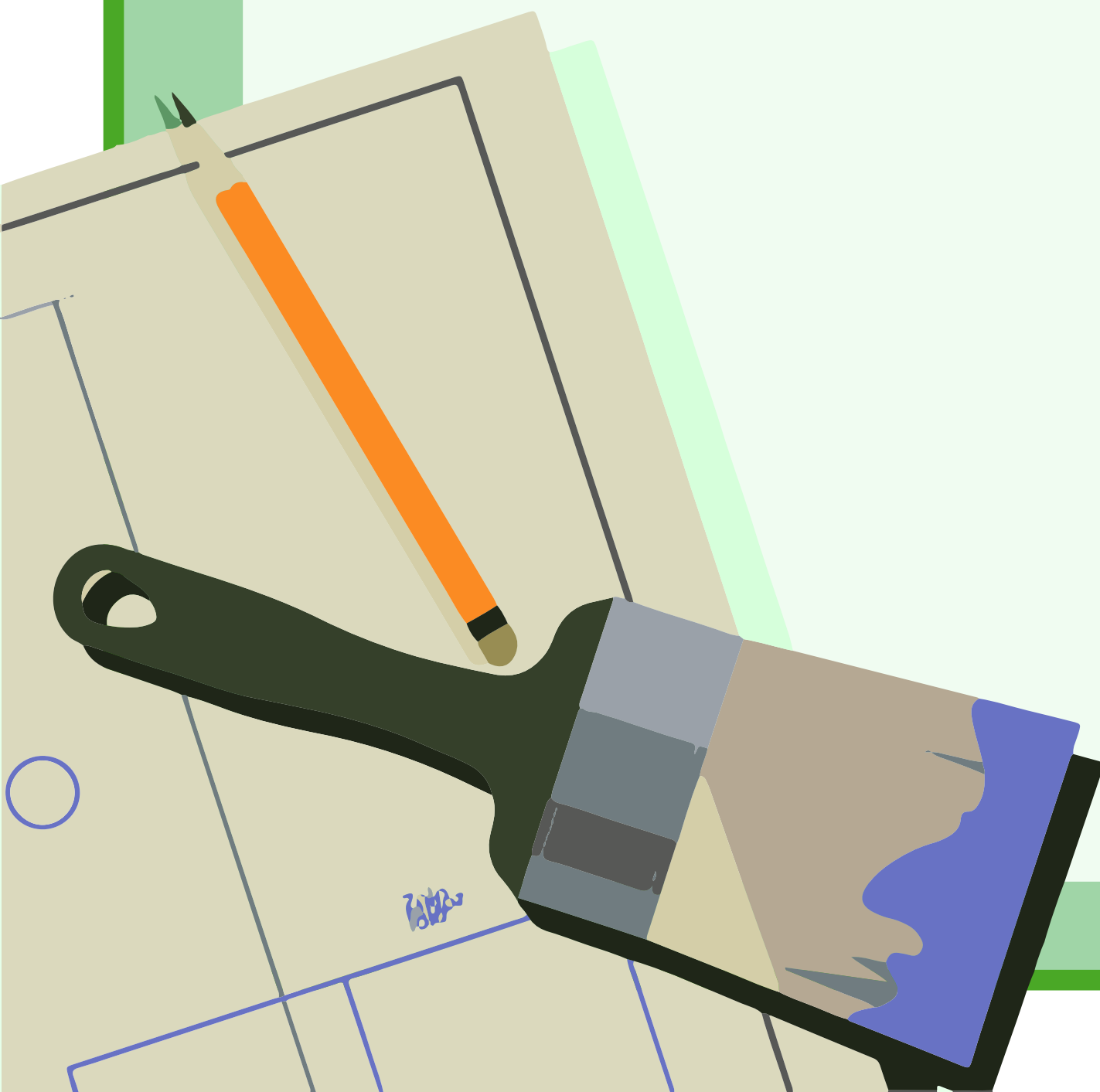
DESARROLLO

3. Prototipado y producto mínimo viable

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

Haber identificado si tu desarrollo es susceptible de protección. **Identificación de creaciones intelectuales – componente de Protección.**





3. Prototipado y producto mínimo viable

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Materializa la creación en prototipos; ten algo tangible con lo cual probar.

2. Evalúa la confiabilidad, rendimiento y compatibilidad de la tecnología en entornos simulados que se rijan por las condiciones del mundo real.

3. Repite y perfecciona continuamente el conocimiento o la tecnología en función de la información recopilada durante los ensayos del prototipo. Revisa la información de la etapa **Pruebas de usuario del componente de Validación.**



Comprométete con los actores relevantes para garantizar que sus observaciones se incorporen en el diseño del conocimiento y la tecnología.



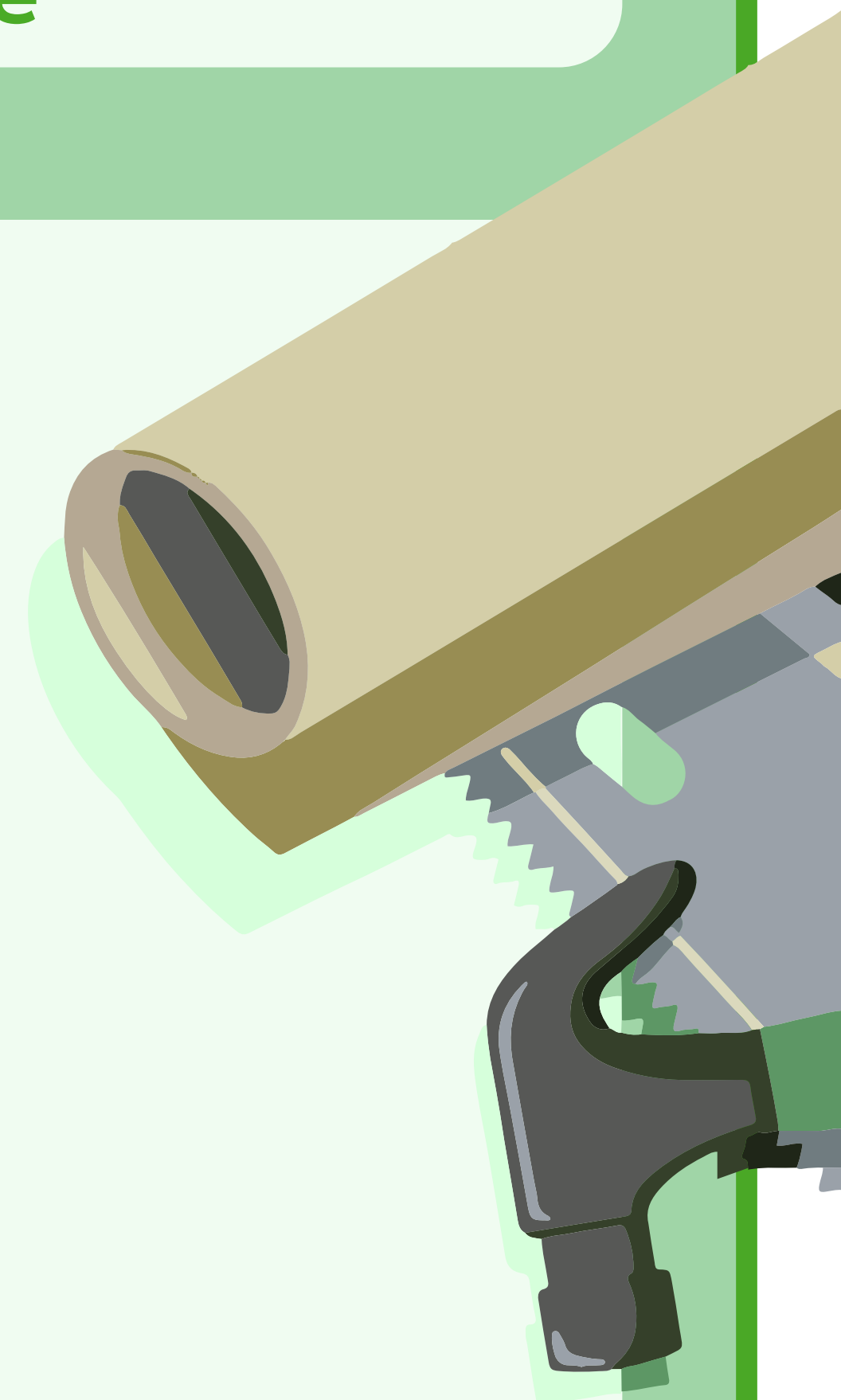
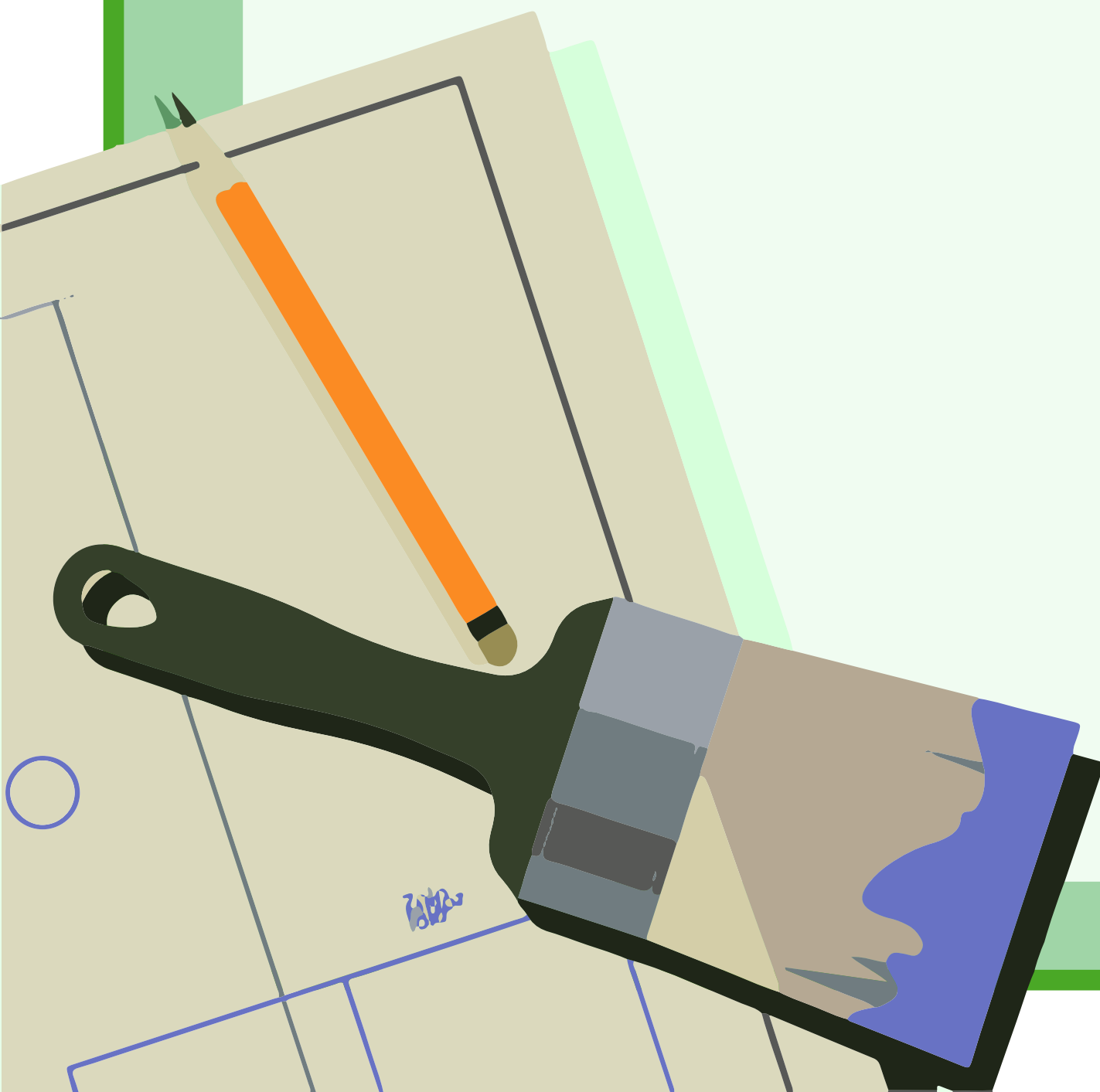
DESARROLLO

3. Prototipado y producto mínimo viable

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con el apoyo y los servicios de laboratorios y colectivos dedicados y especializados en prototipado.



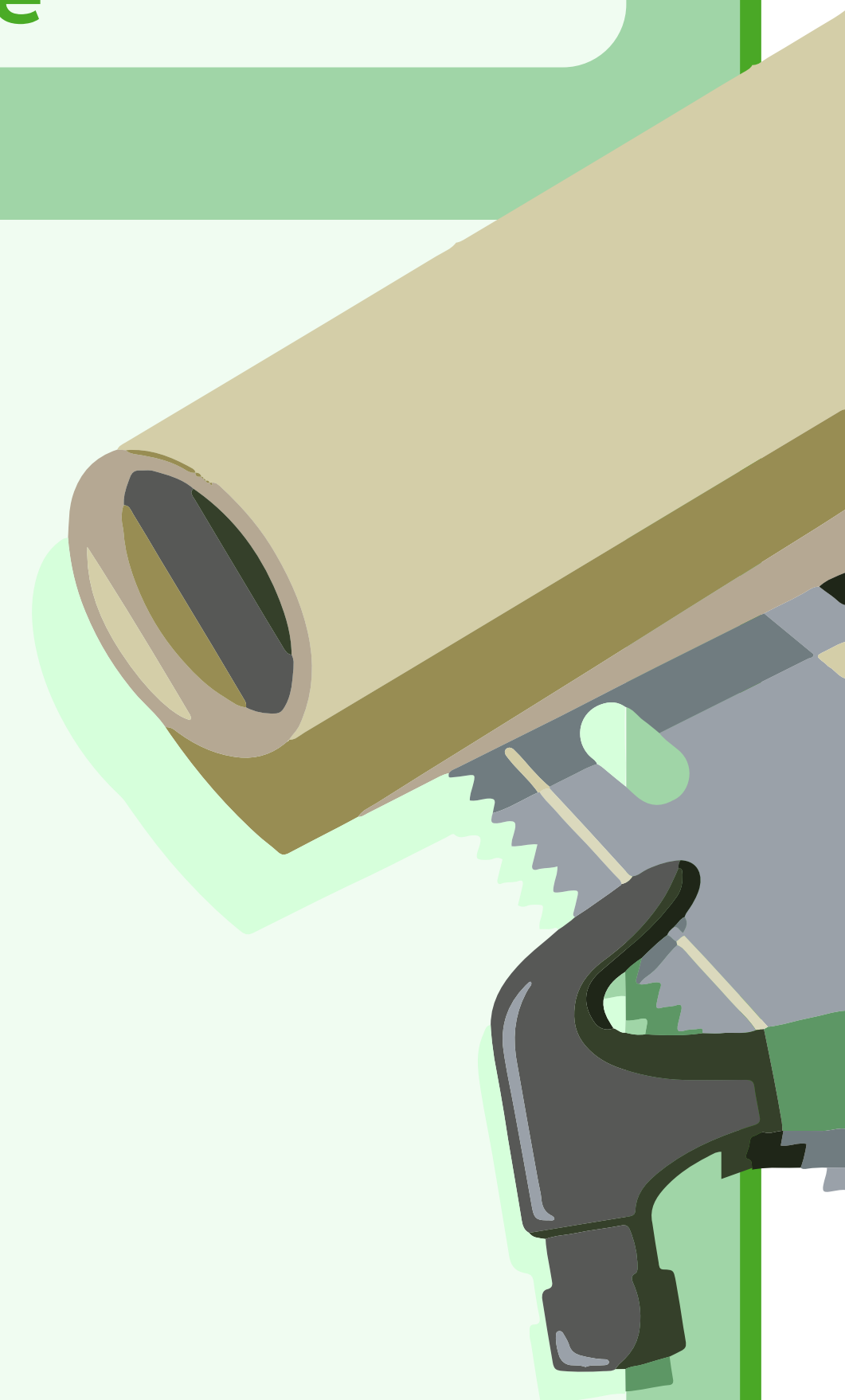
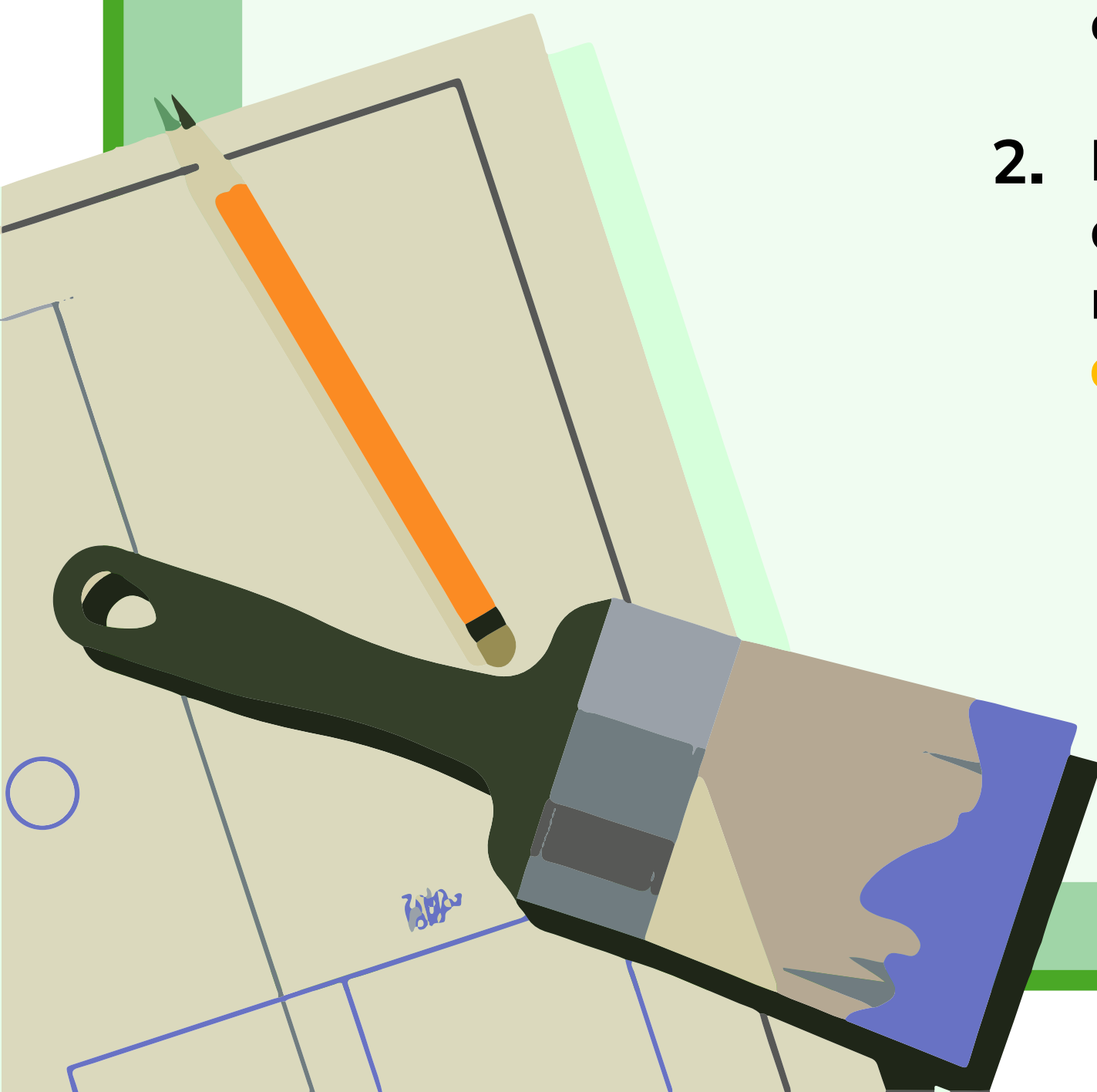


3. Prototipado y producto mínimo viable

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. **Obtención de prototipos:** datos sobre las pruebas, su análisis y el aprendizaje que se obtiene de estos, lo cual es determinante para reducir riesgos e incertidumbres al implementar el prototipo en entornos reales.
2. **Registro de las variables medidas en las pruebas:** información que medimos antes, durante y después de hacer las pruebas. Para más información puedes consultar la etapa **Pruebas de usuario del componente de Validación.**





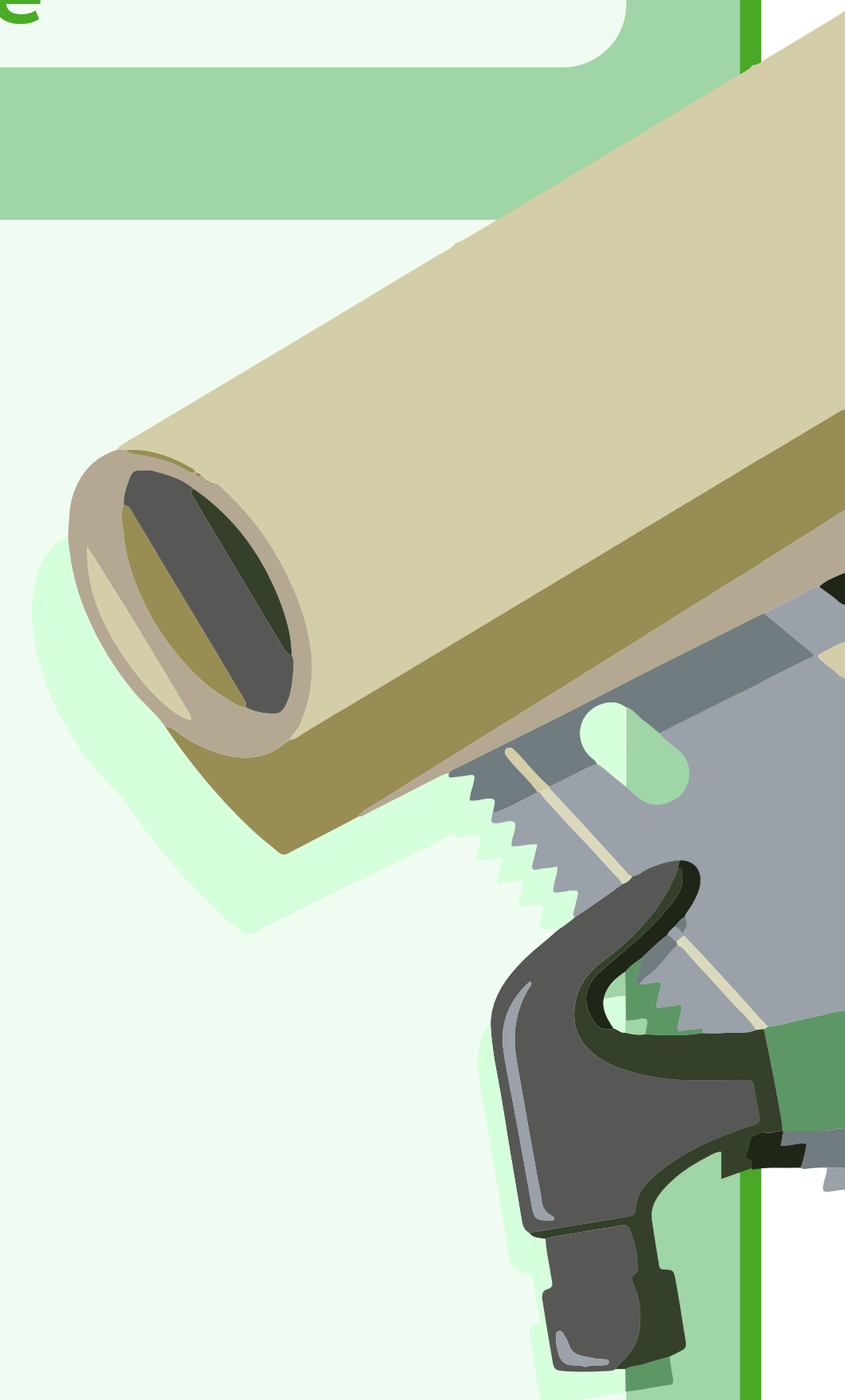
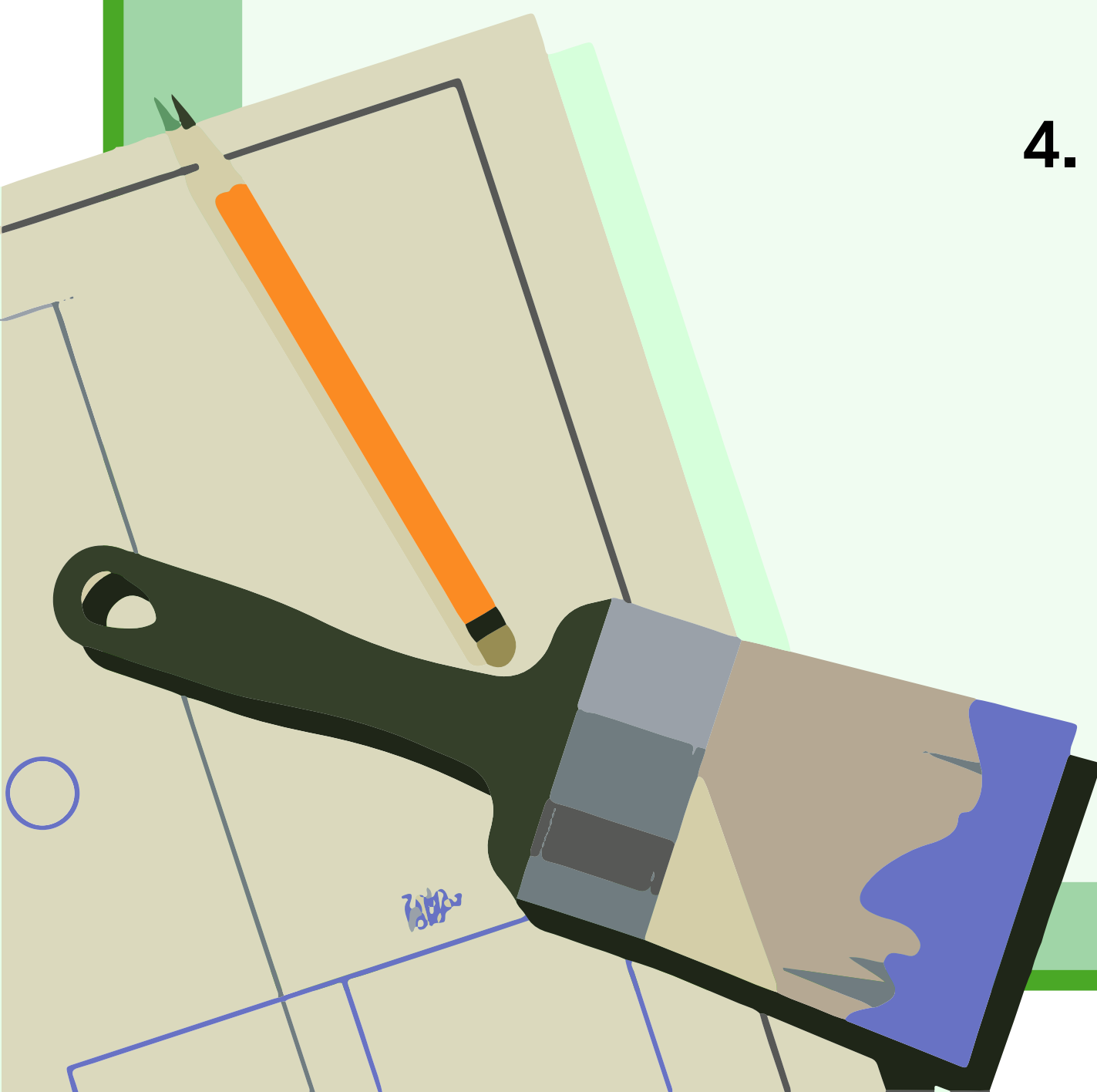
DESARROLLO

3. Prototipado y producto mínimo viable

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

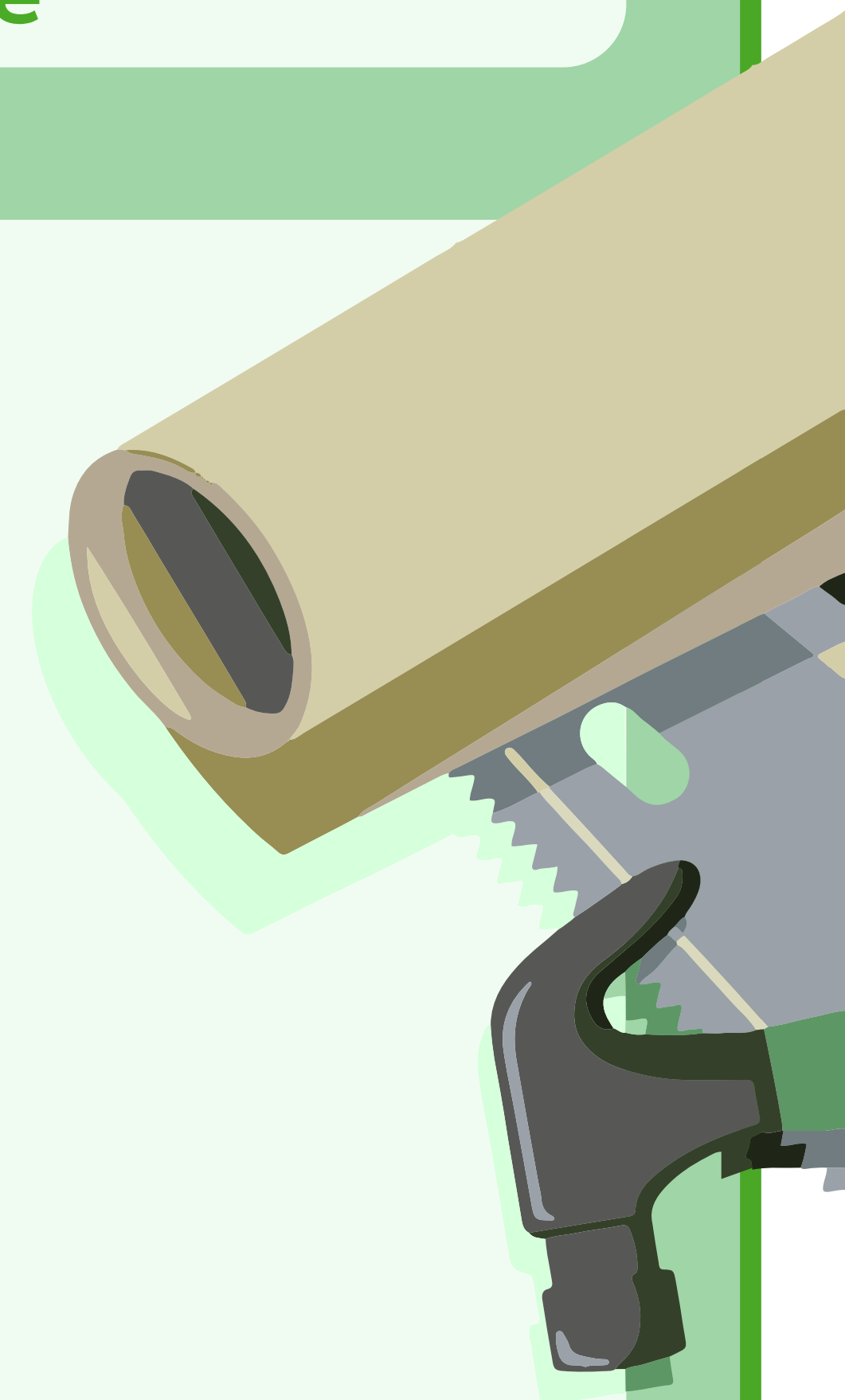
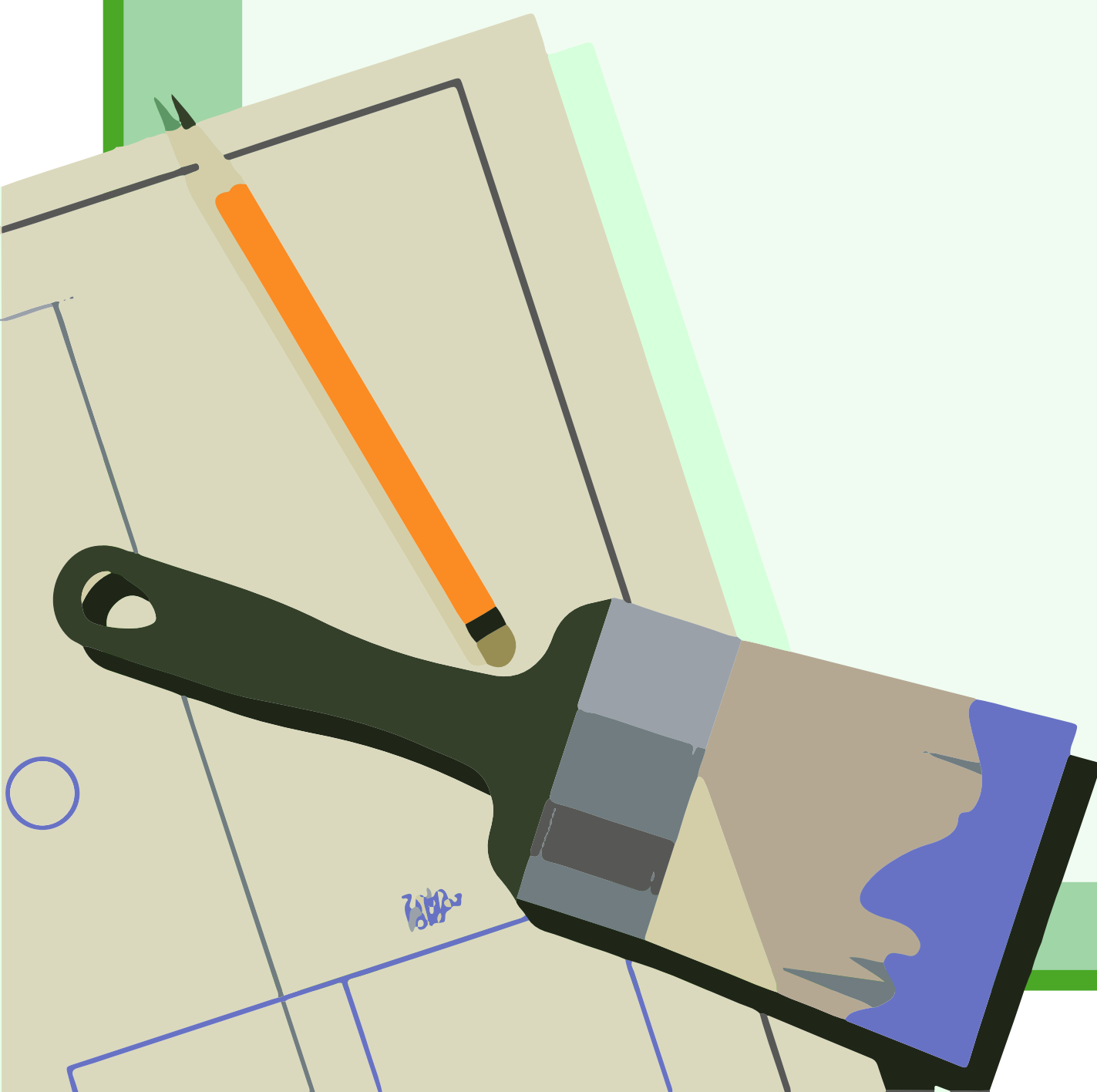
3. **Plan de acción:** plan para arreglar o modificar las características susceptibles de cambio o mejora.
4. **Características completas** del conocimiento o la tecnología y definición de su configuración esperada.





6 Recomendaciones generales

- Revisa la literatura para saber cómo aumentar o reducir la escala de la tecnología. Puedes apoyarte en las herramientas presentadas en la etapa **Validación con fuentes primarias del componente de Validación.**
- Ten presente que no todos los sectores tecnológicos permiten realizar pruebas de manera directa. Puedes encontrar más información en el



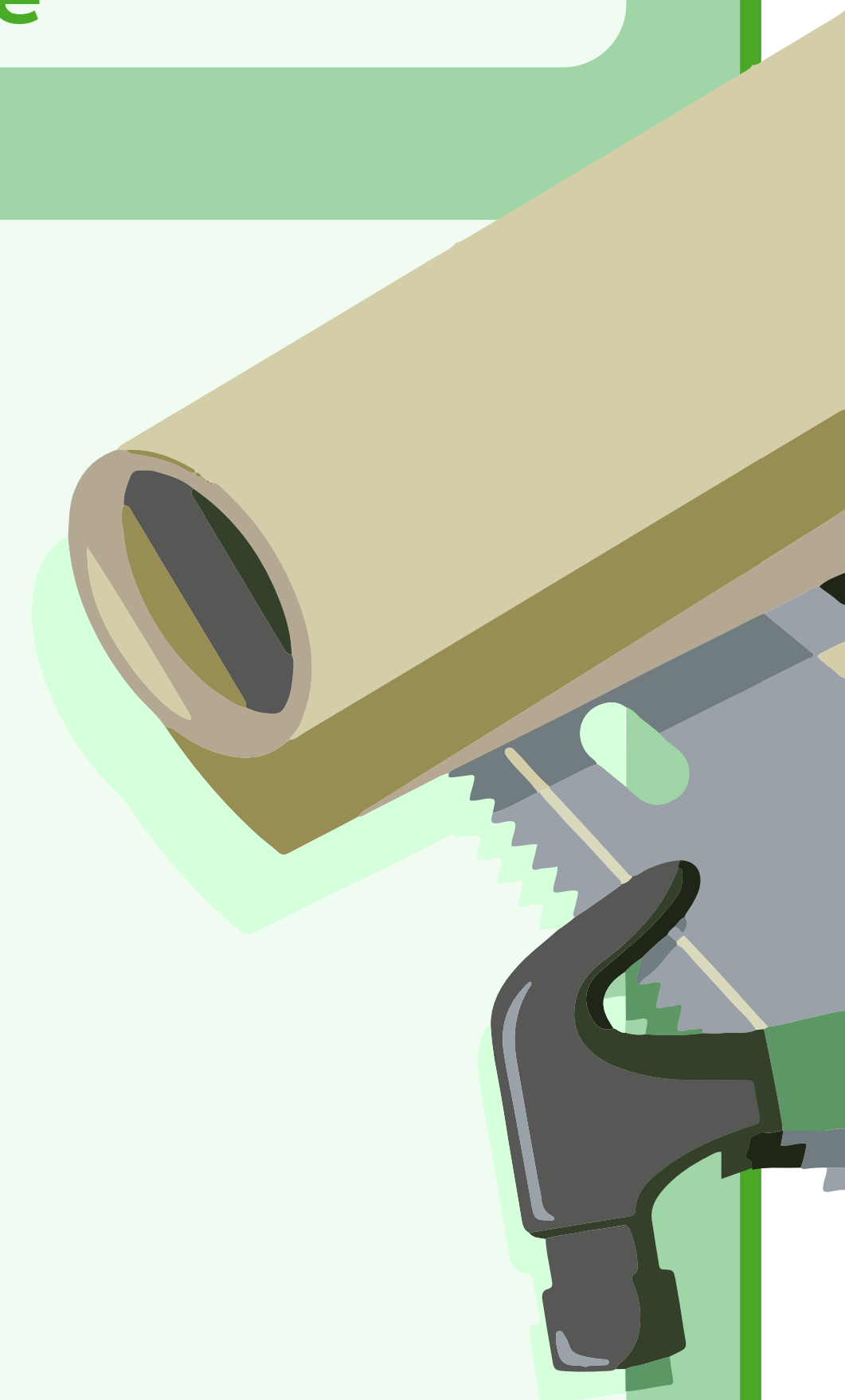
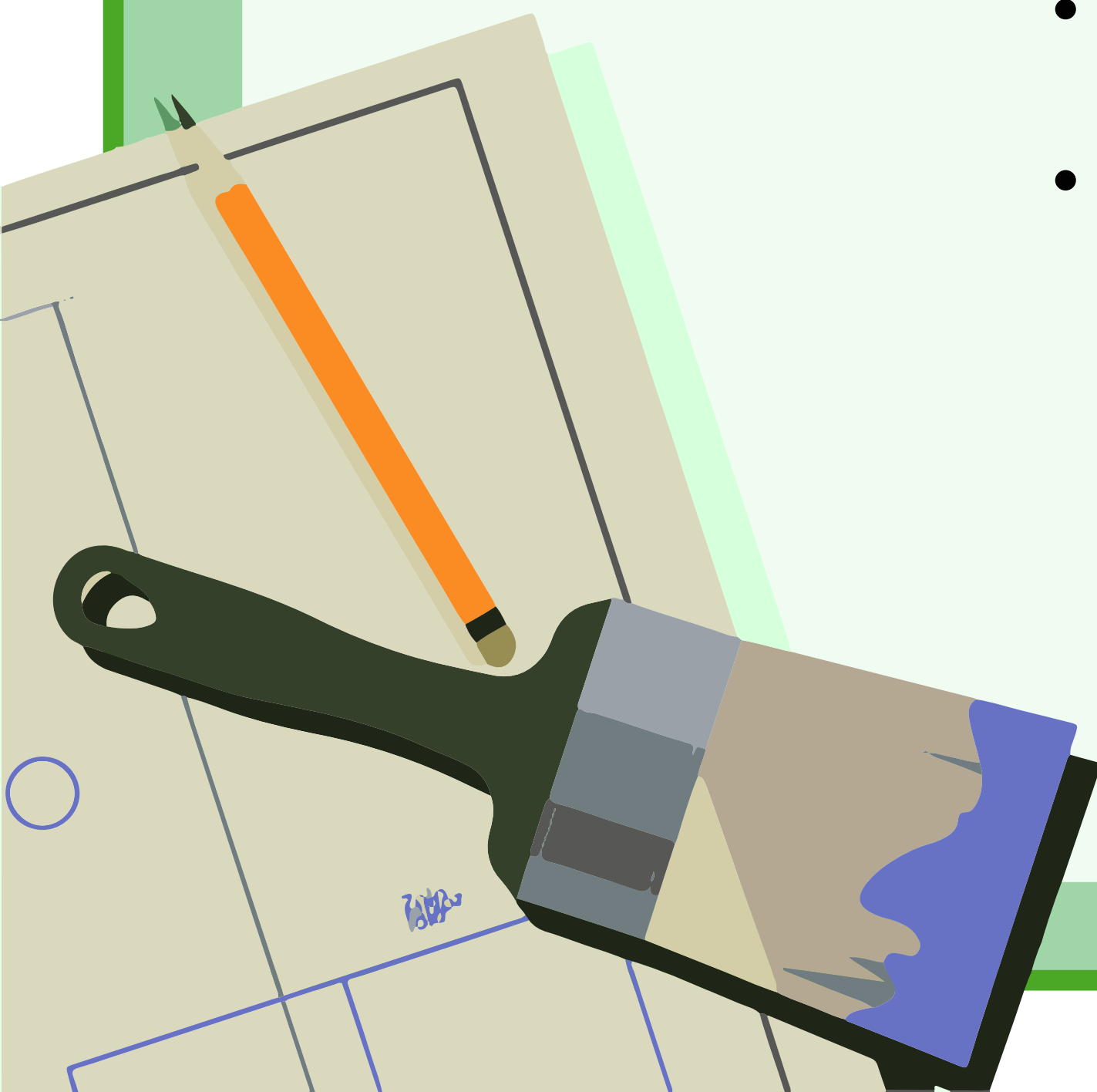


DESARROLLO

3. Prototipado y producto mínimo viable

6 Recomendaciones generales

- Ten en cuenta que en esta etapa **empiezan los análisis para cambiar la escala del proyecto de conocimiento y tecnología.**
- Garantiza que las **observaciones de los actores relevantes** se incorporen en el diseño de la tecnología.
- **Repite y perfecciona continuamente** la tecnología en función de los comentarios, aprendizajes y pruebas recopiladas durante la implementación del prototipo. Consulta la etapa **Pruebas de usuario del componente de Validación.**



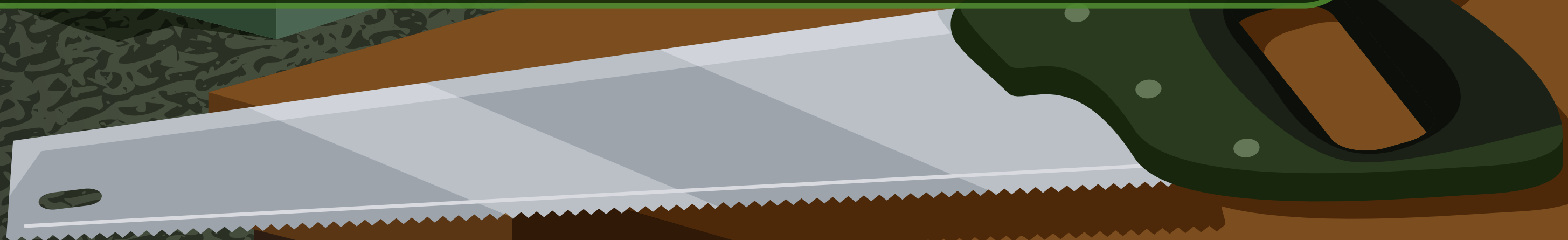
4

Piloto



4

Piloto





DESARROLLO

4. Piloto

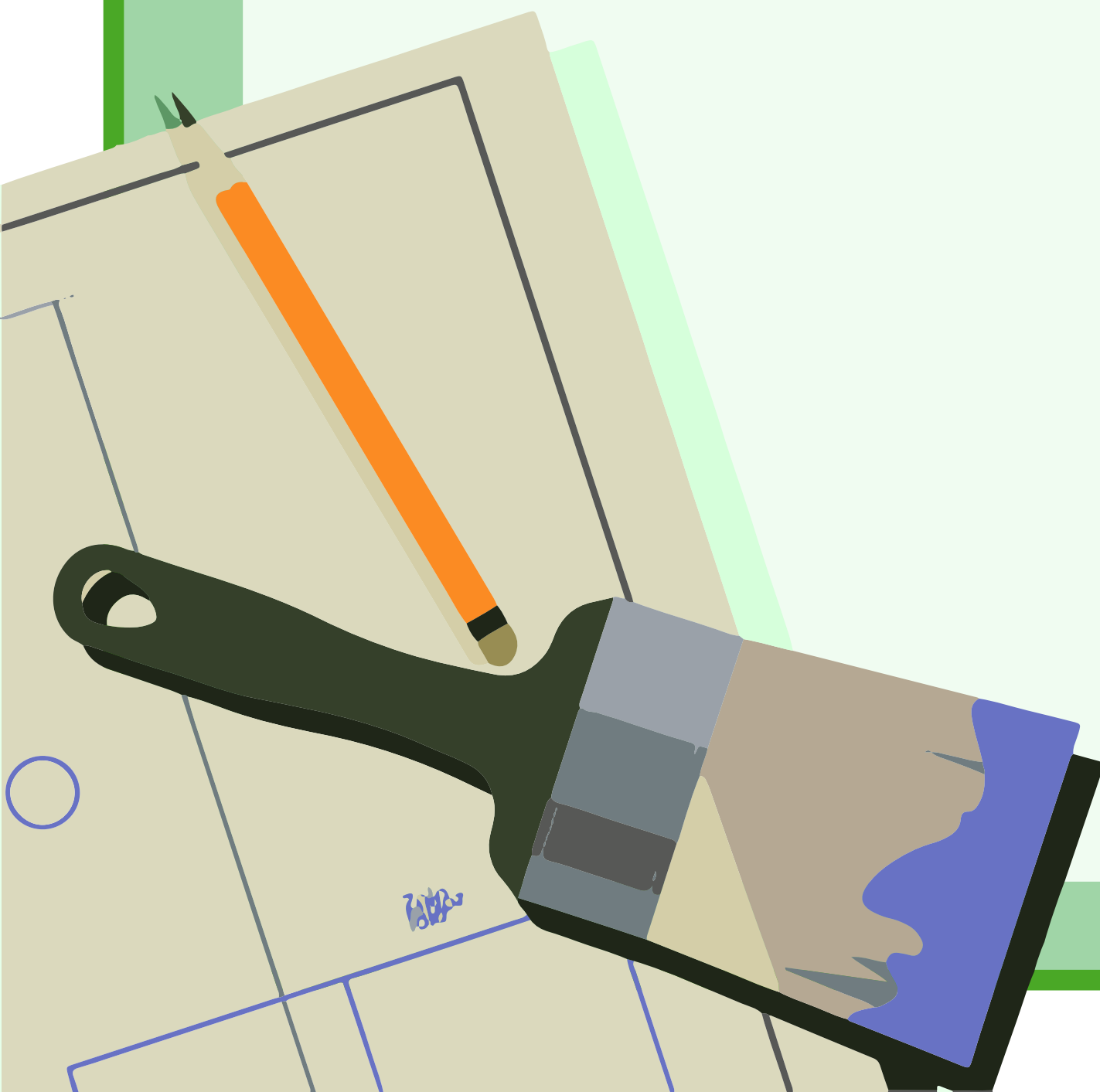
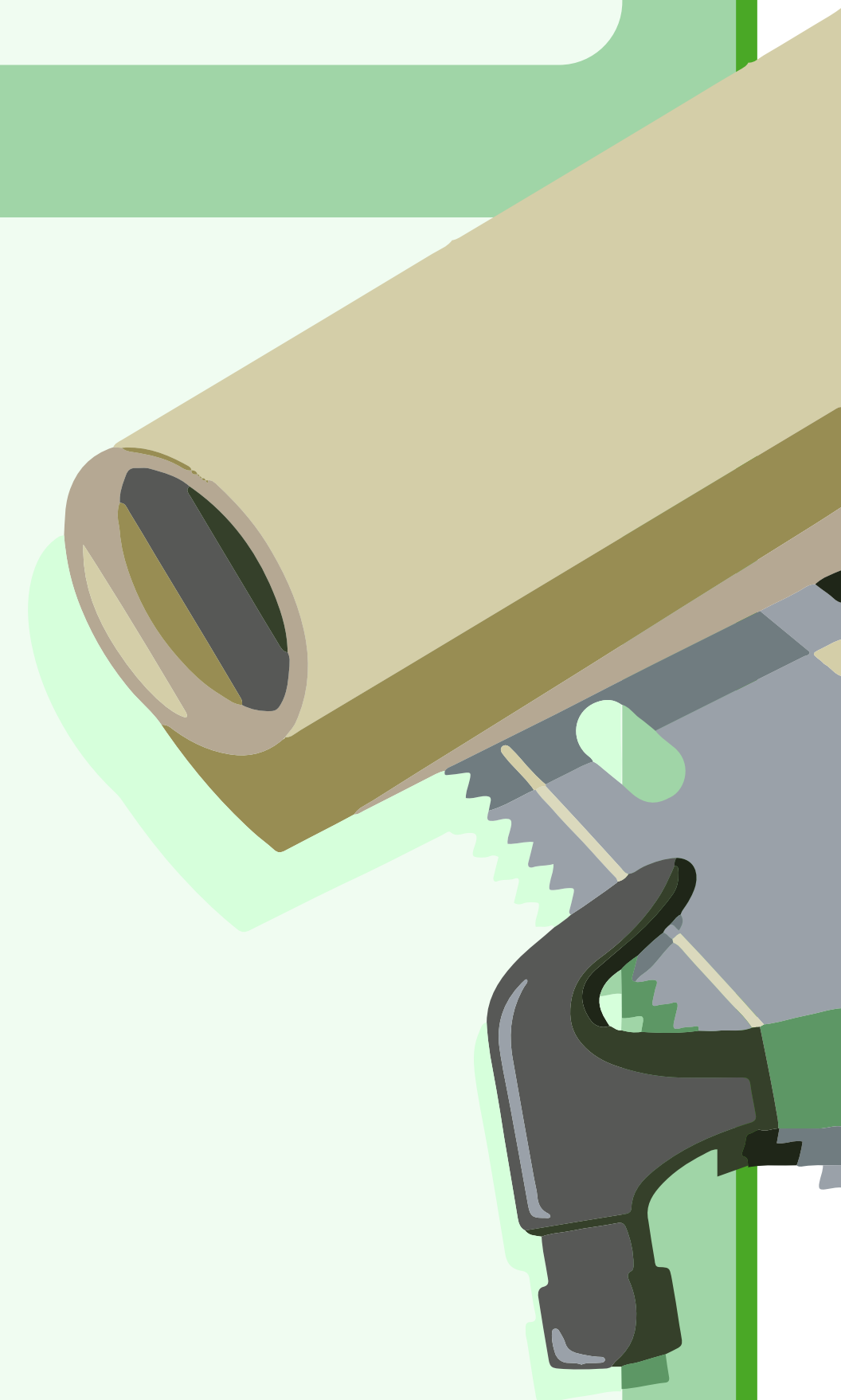
1

¿En qué consiste?

En esta etapa se realizan aplicaciones a escalas más cercanas a las requeridas para el producto o servicio final.



Un piloto corresponde a un modelo de producto o servicio que está en nivel de demostración

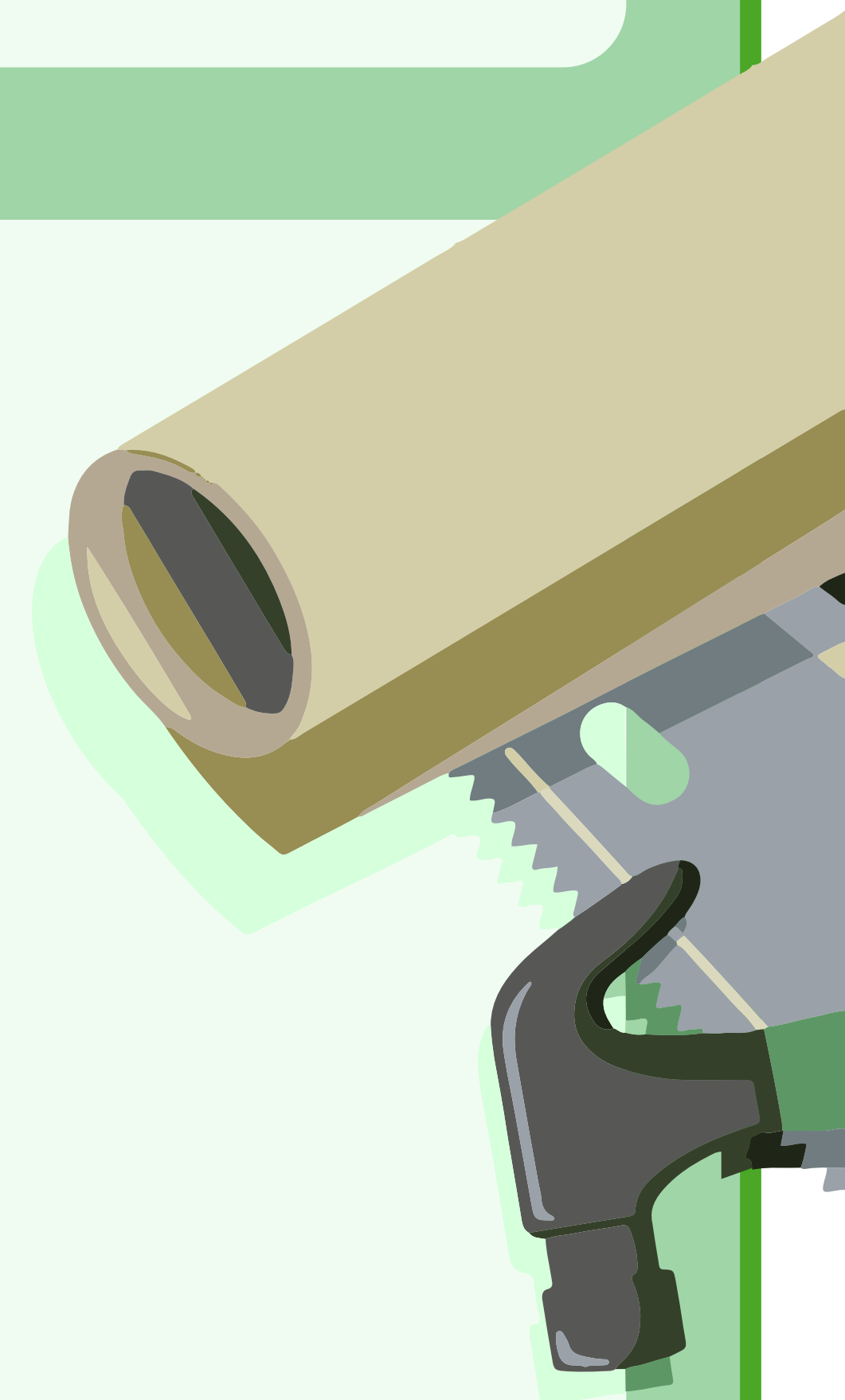
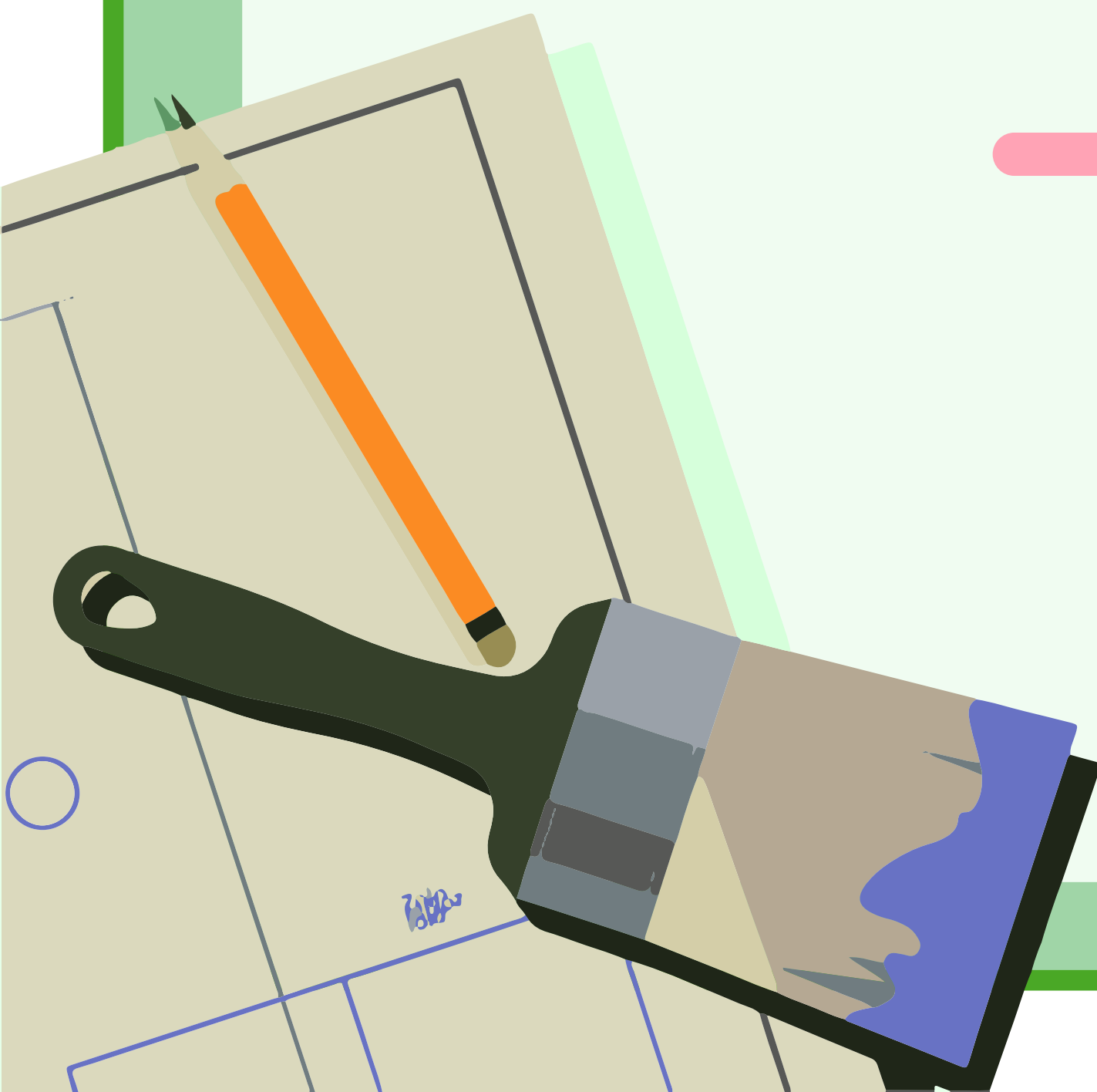




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con información pertinente sobre las características del producto, derivada de las pruebas de usuario. **Pruebas de usuario – componente de Validación.**
- Tener definido aspectos del modelo de negocio, tales como recursos, actividades y esfuerzos requeridos. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**

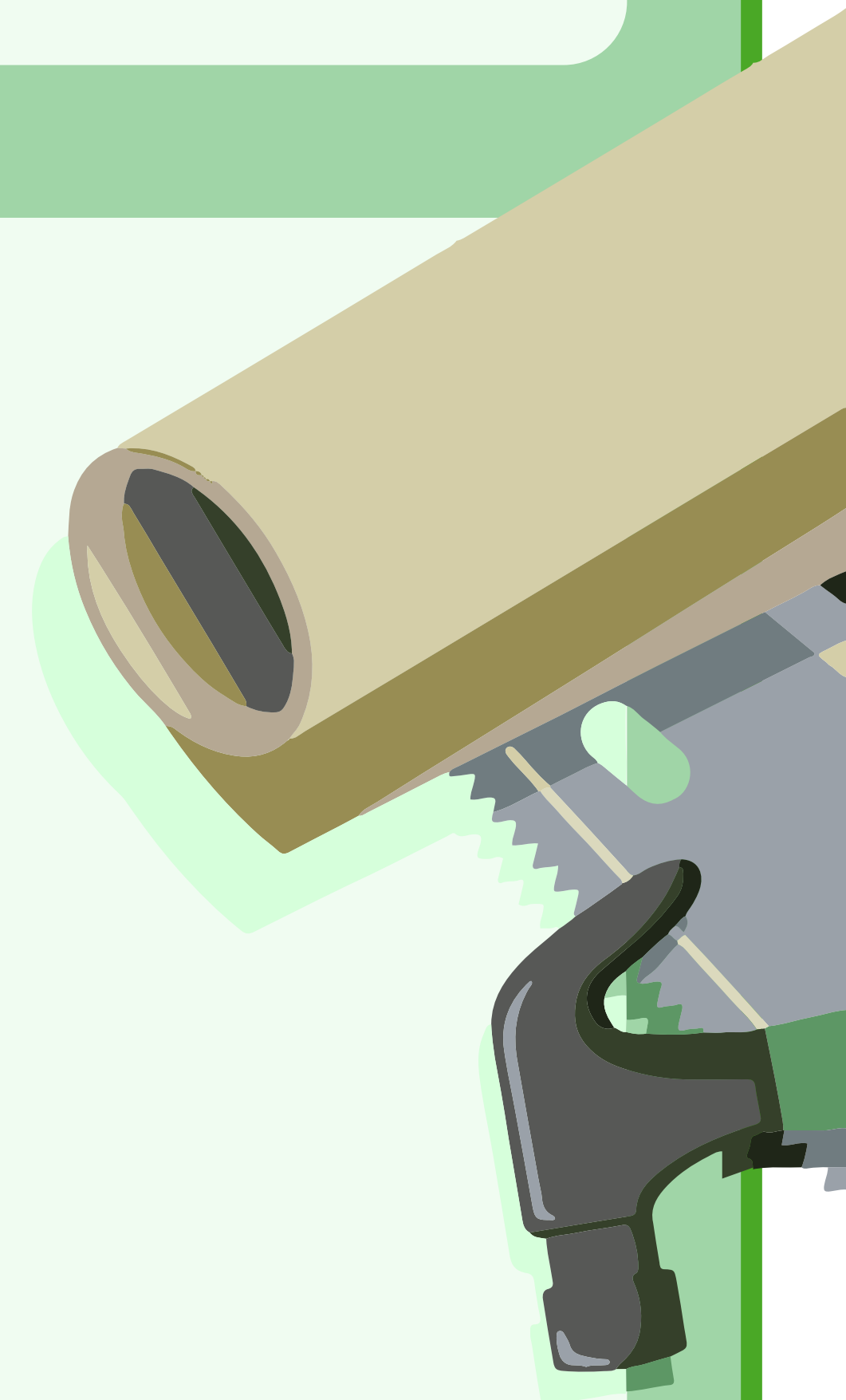
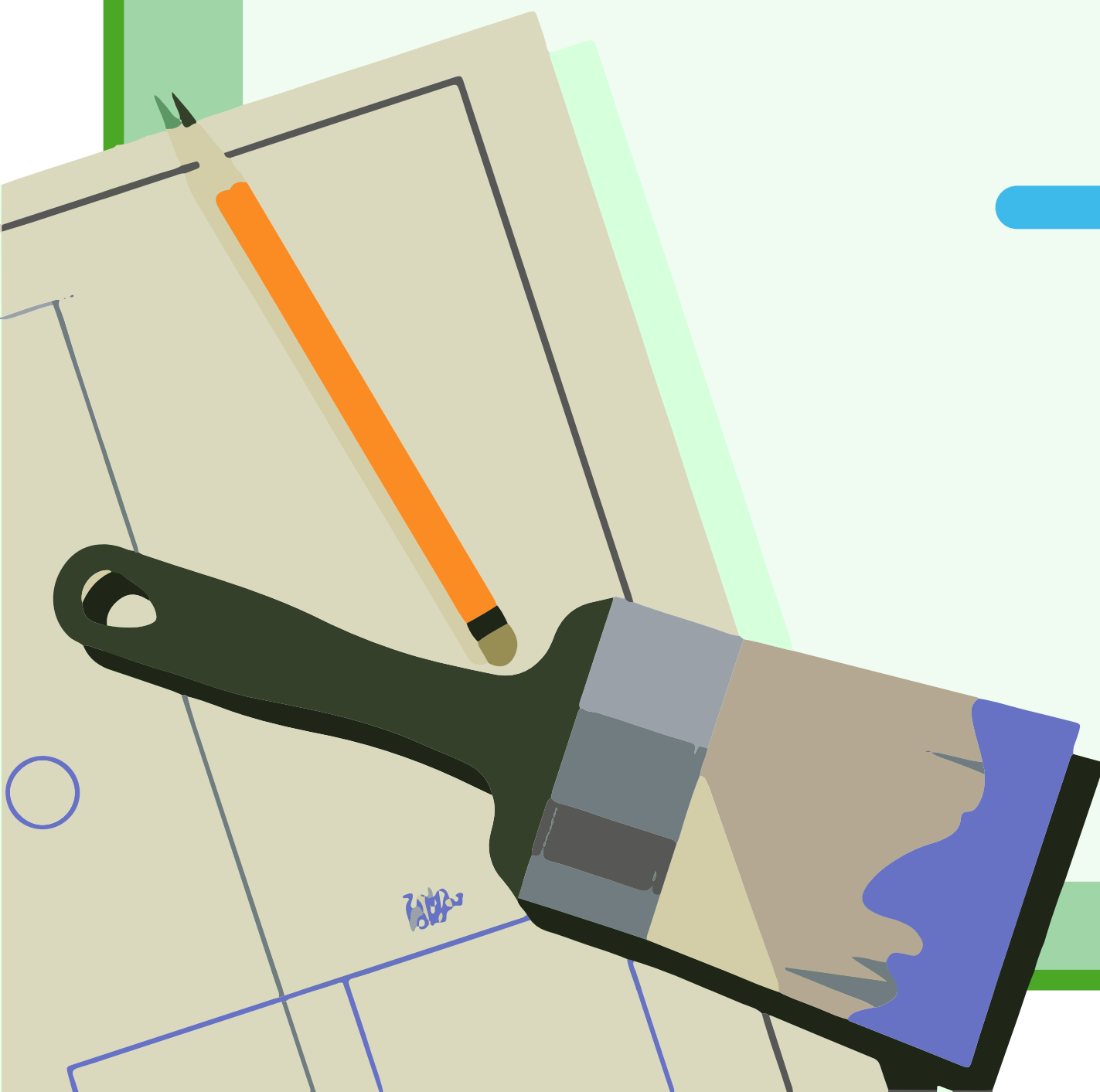




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Conocer detalladamente los costos requeridos para avanzar con el desarrollo. **Identificación y análisis de costos – componente de Valoración.**
- Haber determinado los elementos que son susceptible de protección. **Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales - componente de Protección.**





3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Continúa elaborando prototipos, cuyas características deben parecerse cada vez más a la versión final de la tecnología.

2. Realiza pruebas específicas para determinar seguridad, durabilidad, calidad y eficiencia de la tecnología en escenarios reales.

3. Evalúa la implementación de la tecnología en función de su rendimiento, confiabilidad y funcionalidad en condiciones reales.

4. Haz los cálculos para cambiar la escala del conocimiento o tecnología con el objetivo de que responda cada vez mejor a la situación real o entorno real de comercialización que hayas previsto. Puedes encontrar herramientas útiles para hacer estos cálculos en la etapa **Valoración financiera con fines de comercialización del componente de Valoración Financiera.**

5. Recopila las especificaciones técnicas para usarlas en evaluaciones económicas, así habrá más claridad sobre la inversión realizada y la requerida para lanzar el producto o servicio al mercado.



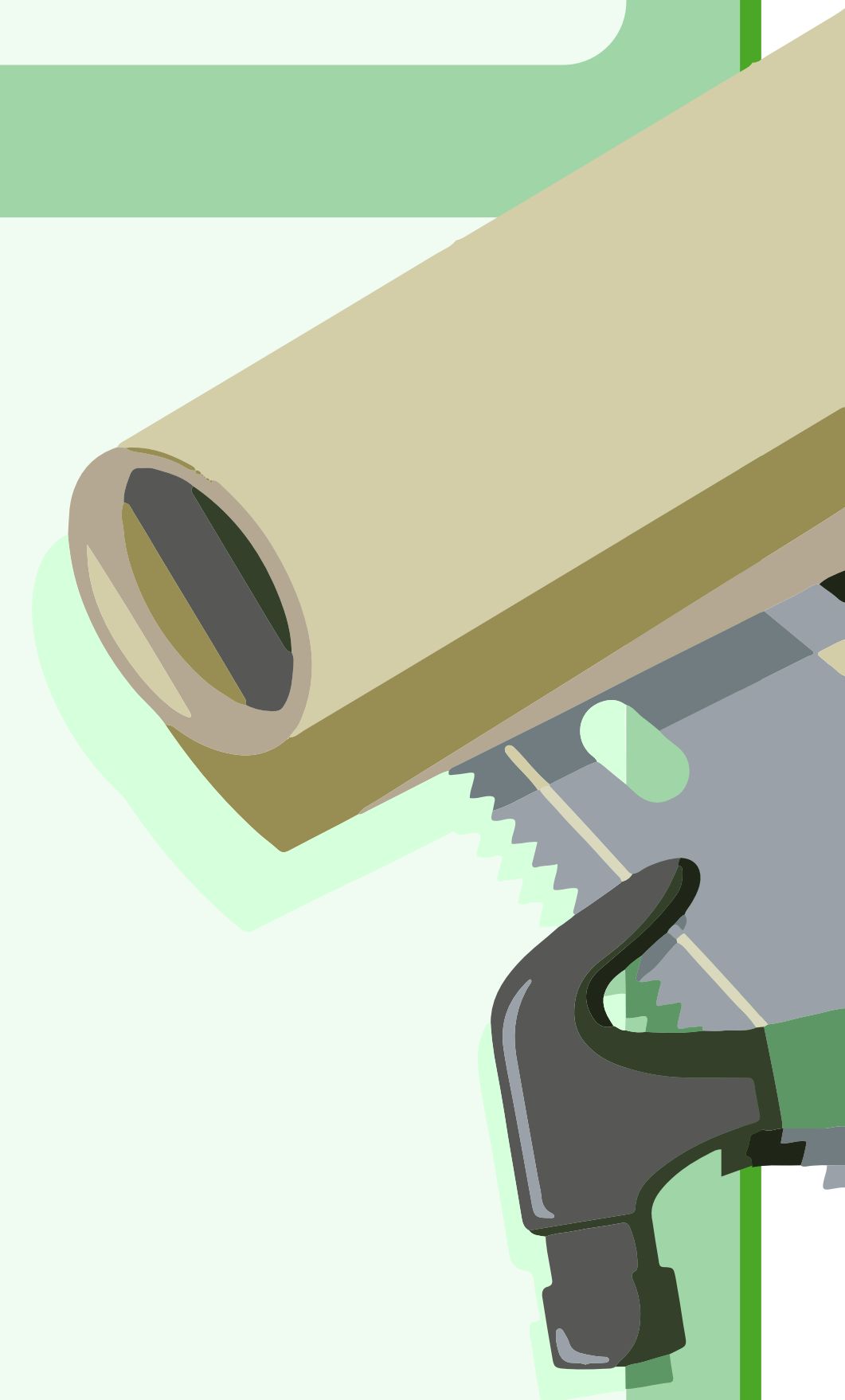
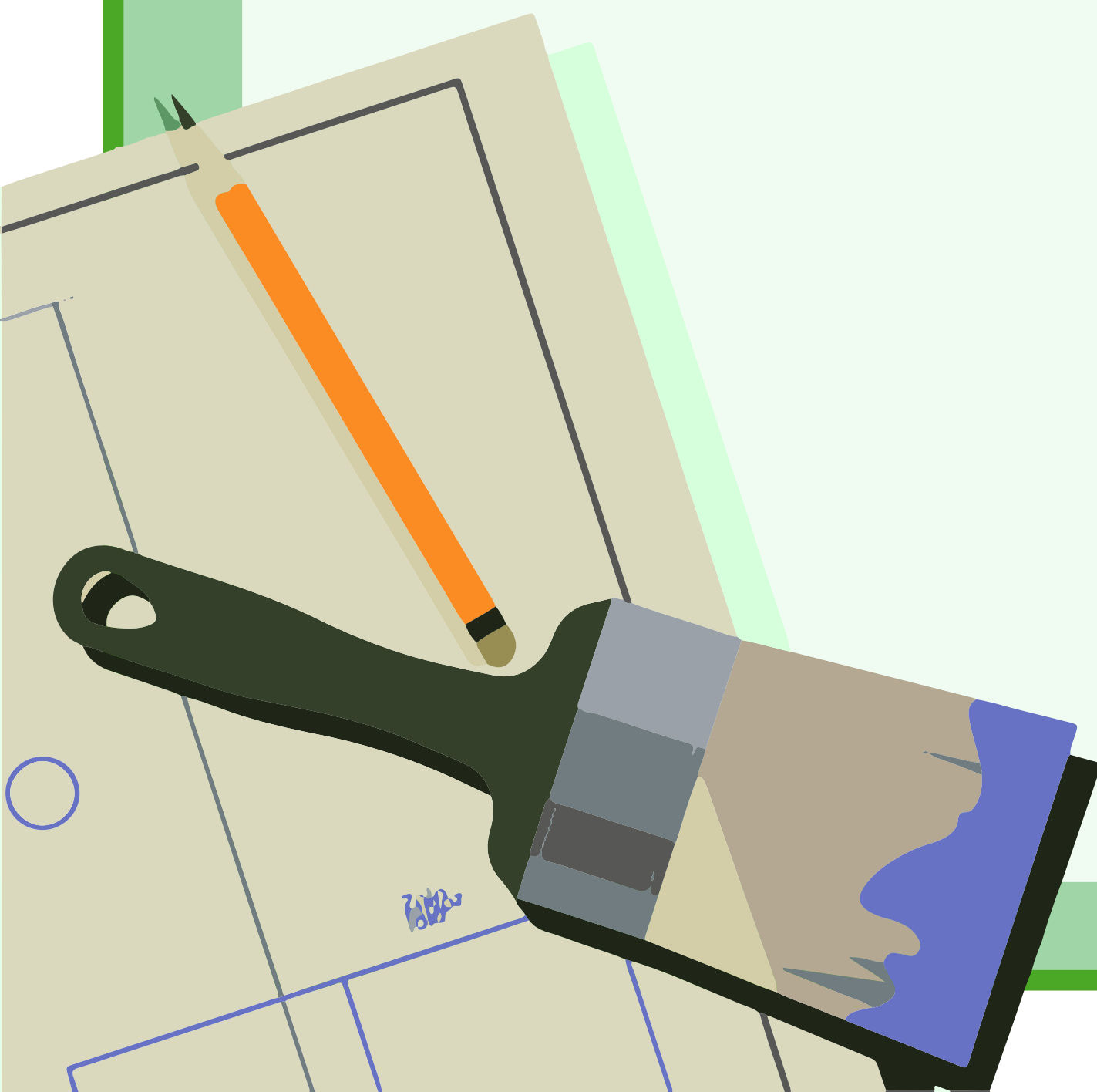
4. Piloto

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con el apoyo de:

- Expertos técnicos en el campo de la tecnología que realicen diseños detallados para poder avanzar hacia su aplicación industrial o productiva.
- Empresas aliadas que puedan estar interesadas en adquirir el desarrollo en su aplicación.



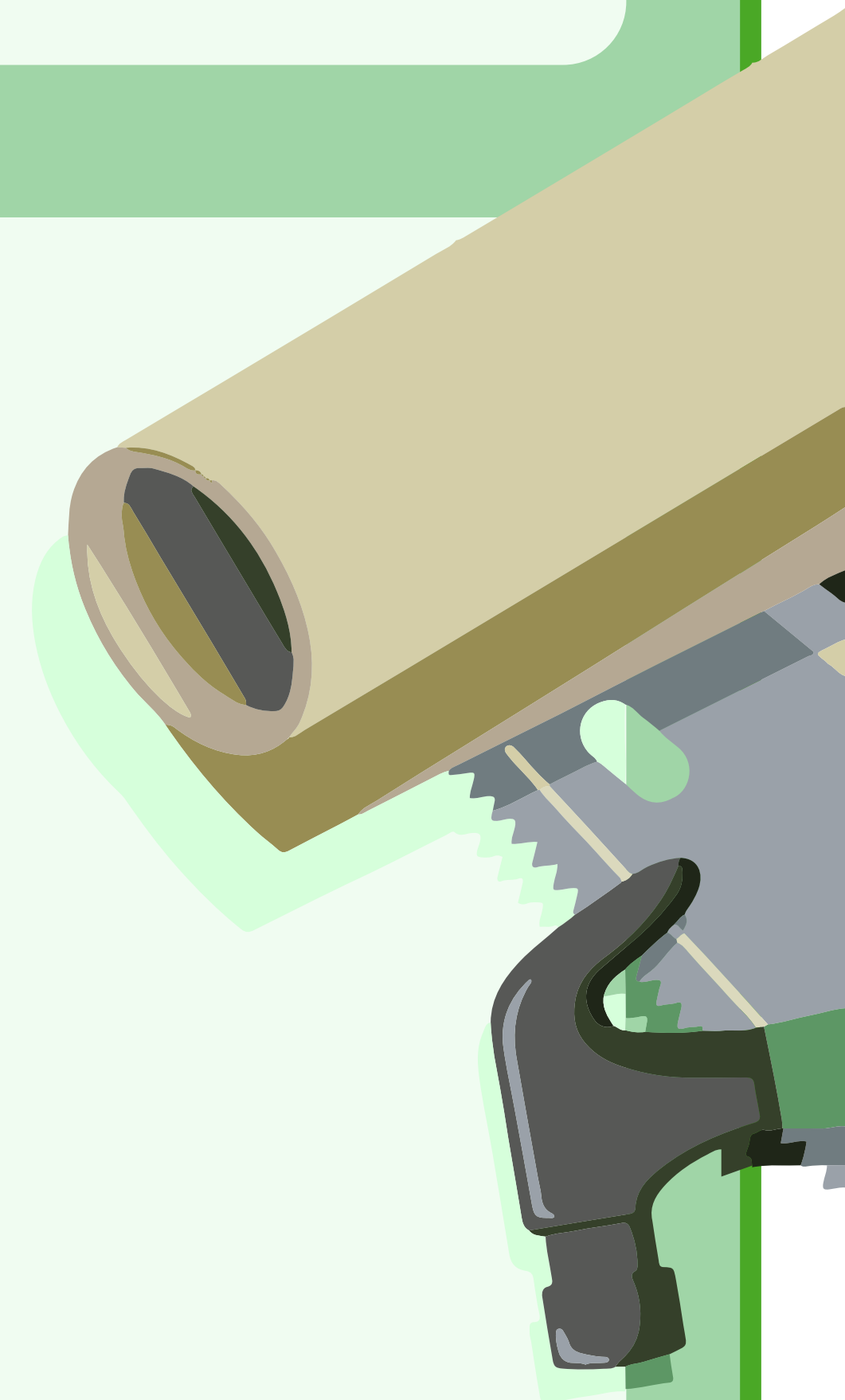
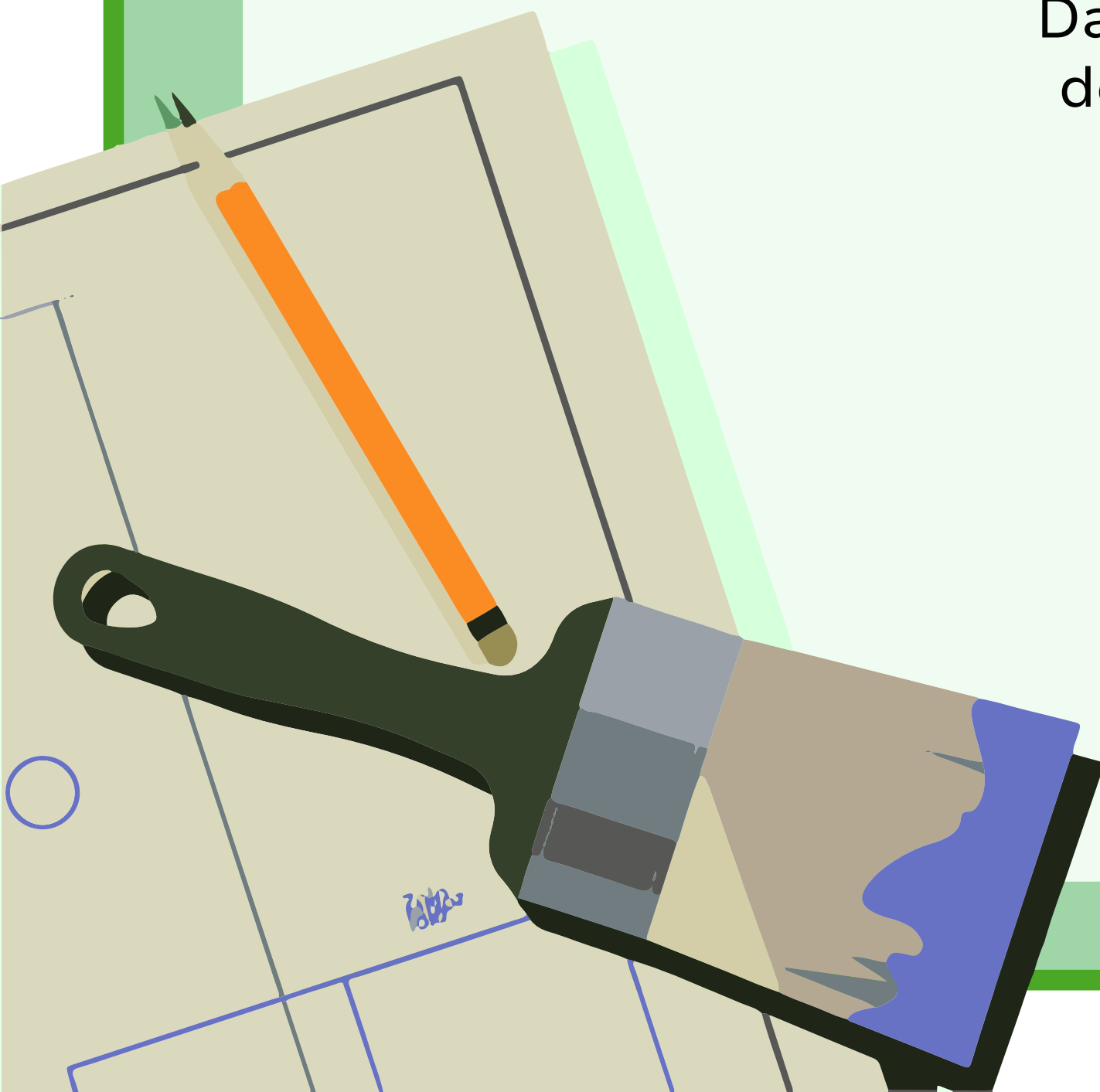


4. Piloto

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

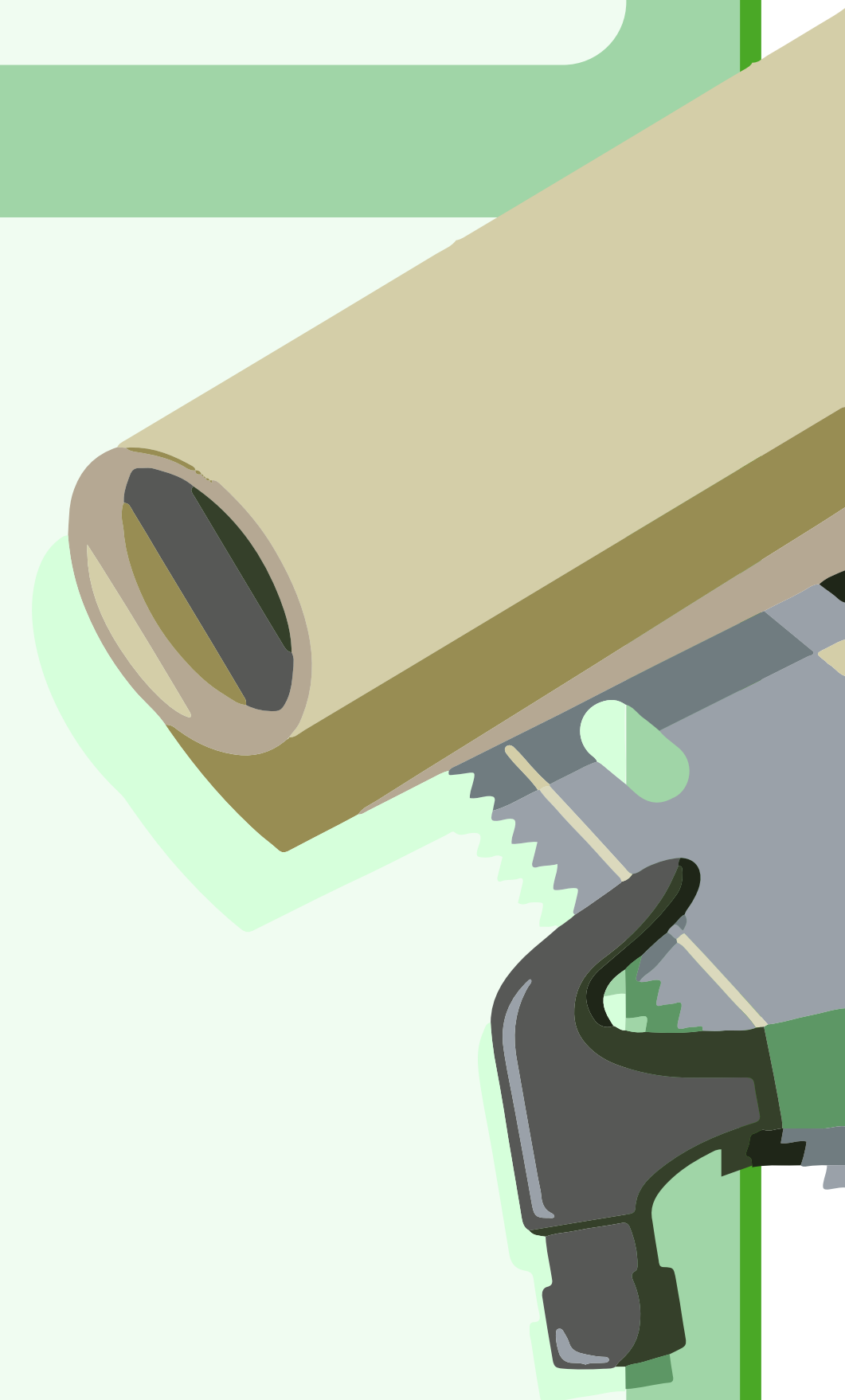
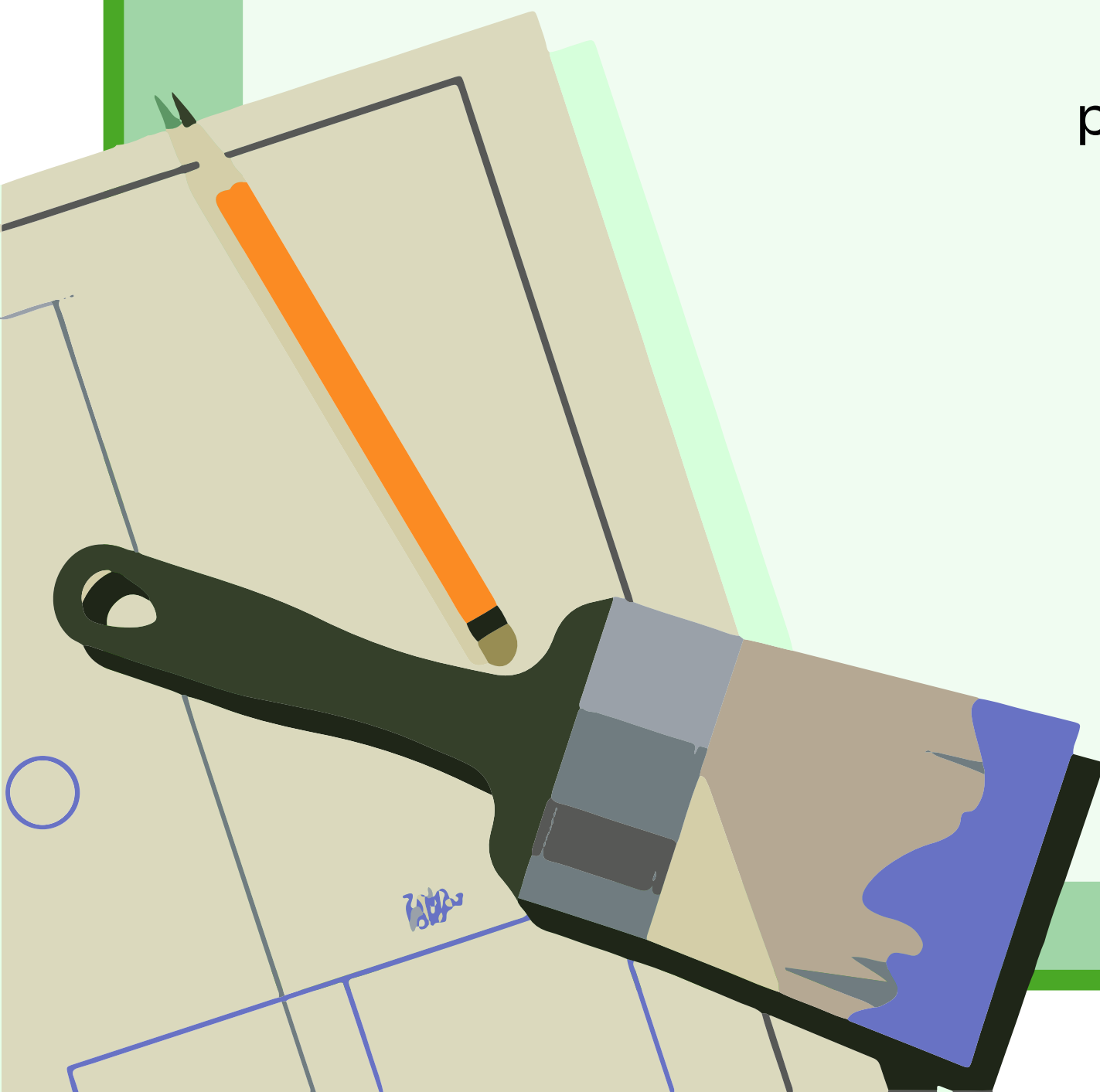
Datos certeros **sobre rendimiento, confiabilidad y funcionalidad** del conocimiento o tecnología en condiciones reales con miras a su implementación.





6 Recomendaciones generales

Haz una revisión de literatura y referentes para saber cómo aumentar o reducir la escala de la tecnología (producto, procedimiento o método) según los requerimientos del usuario potencial.



5

Producto o servicio



5

Producto o servicio



DESARROLLO

5. Producto o servicio

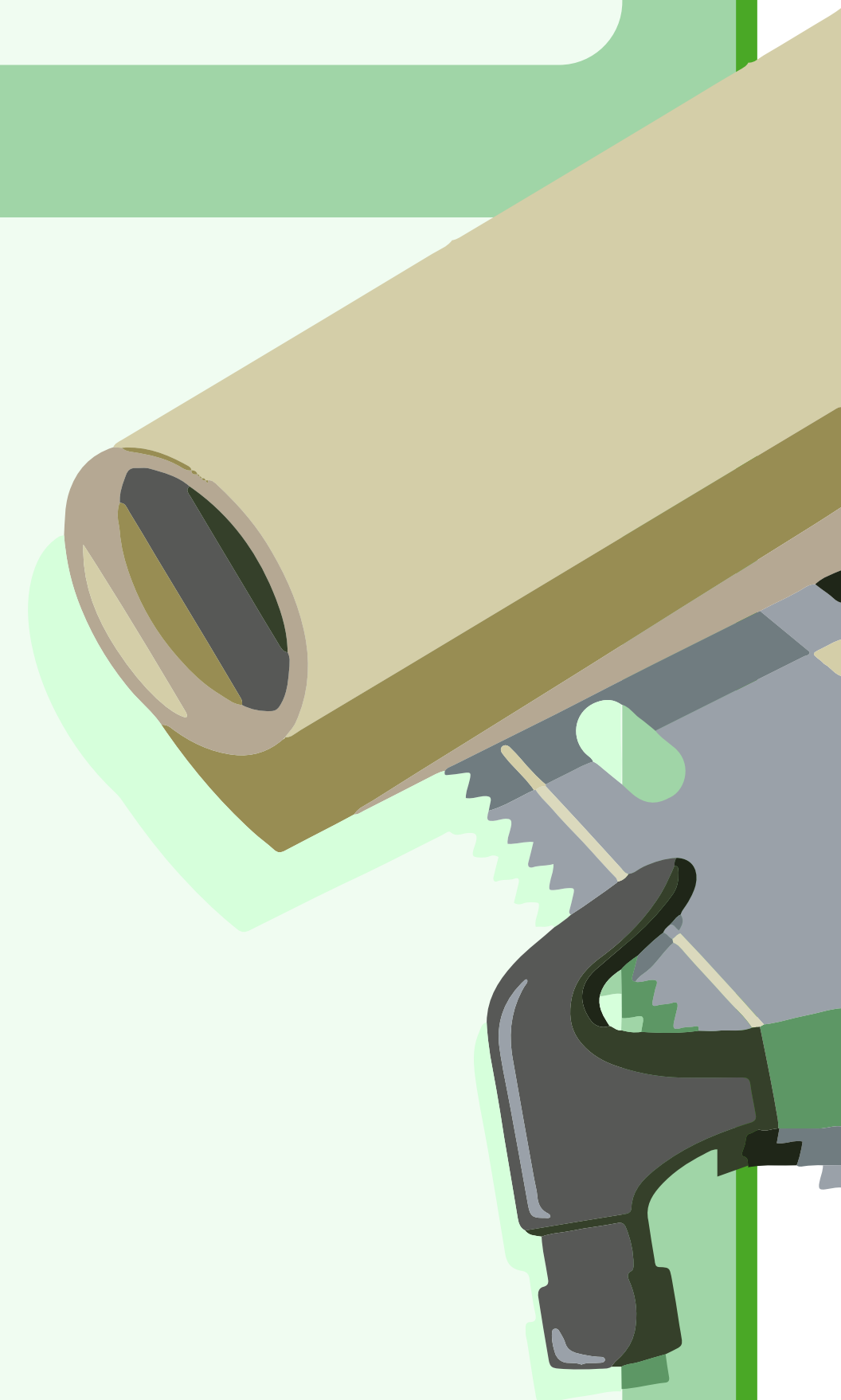
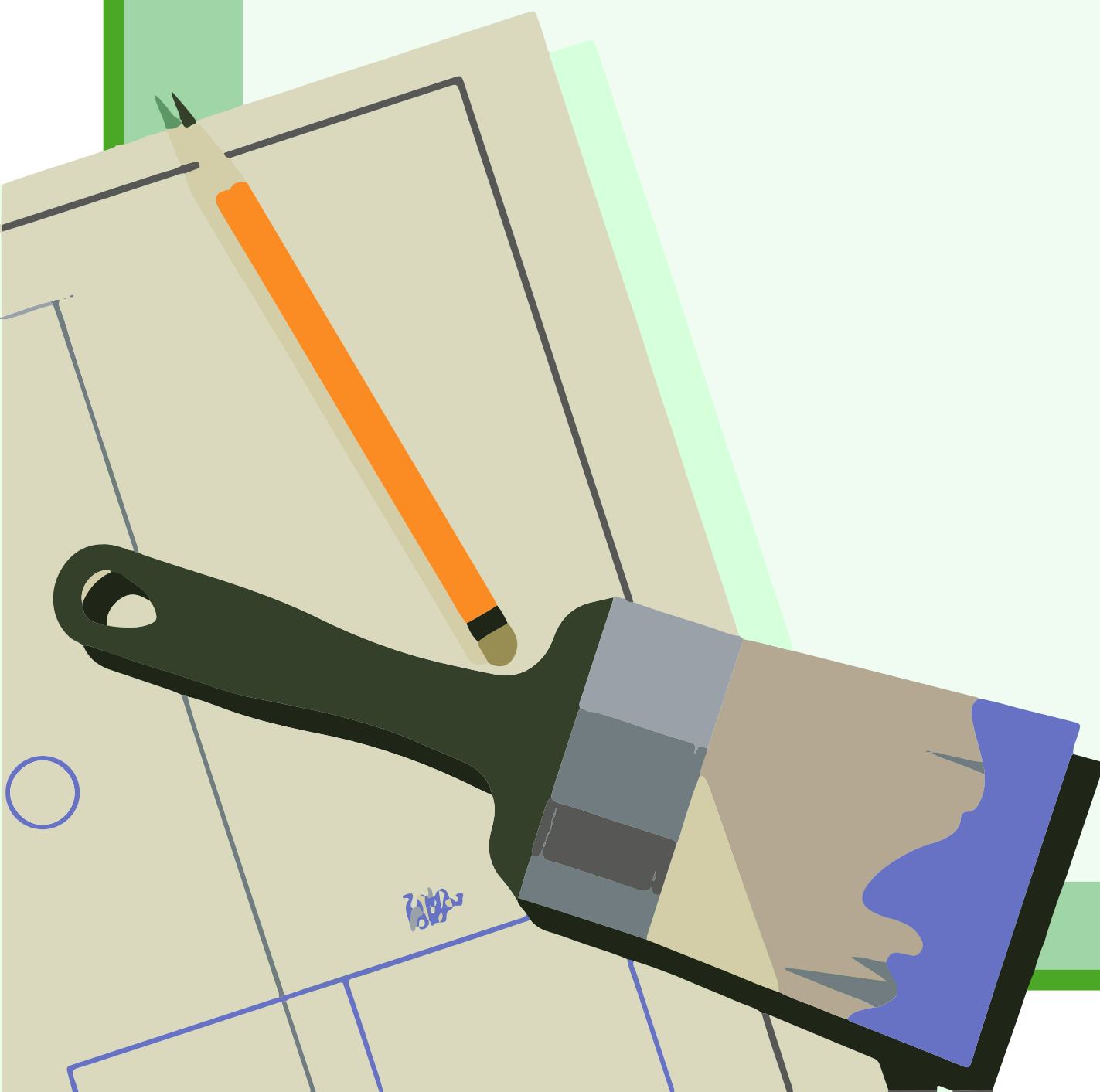
1

¿En qué consiste?

Después de haber creado un piloto y haber confirmado que funciona, comenzamos a mejorar sus detalles para lanzarlo después al mercado.



Esto implica hacer nuevas validaciones técnicas y comerciales, entre otras actividades, para realizar los ajustes adicionales.

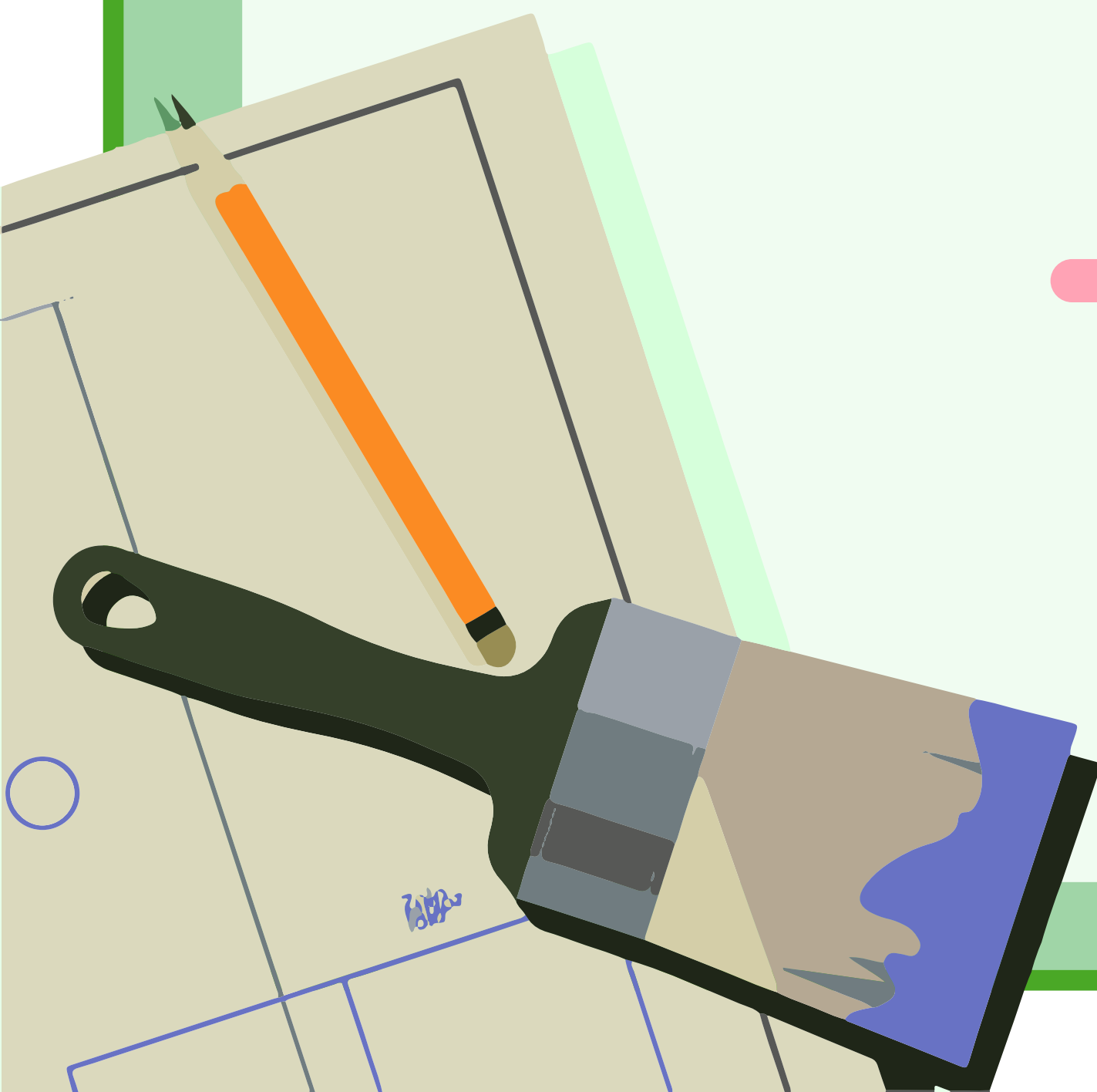
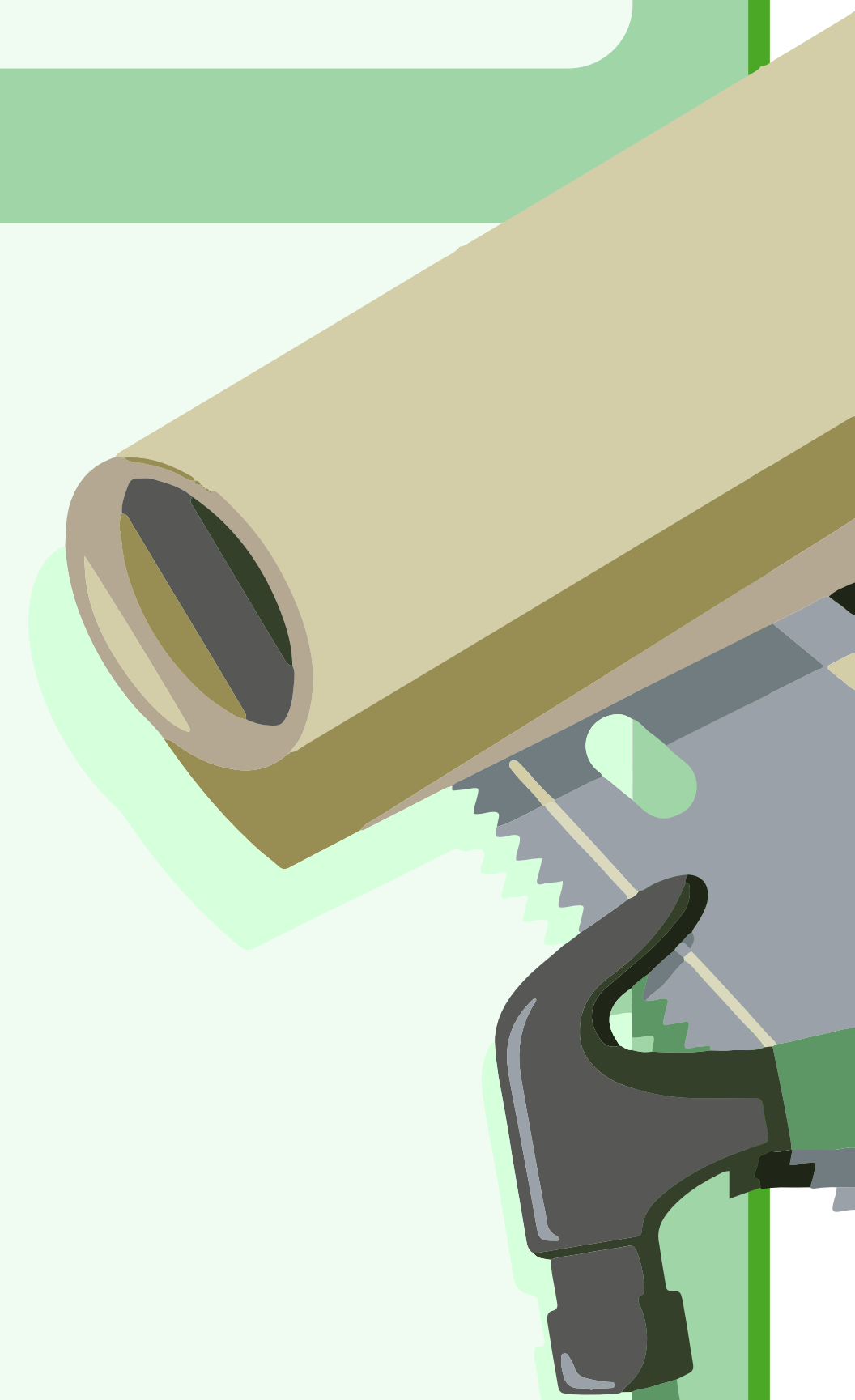




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con estimaciones de ingresos sostenibles, identificación del mercado objetivo, comprensión de su propuesta de valor y diferencia con respecto a la competencia. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio - componente de Gestión comercial.**
- Plan de comercialización. **Plan de comercialización - componente de Gestión comercial.**

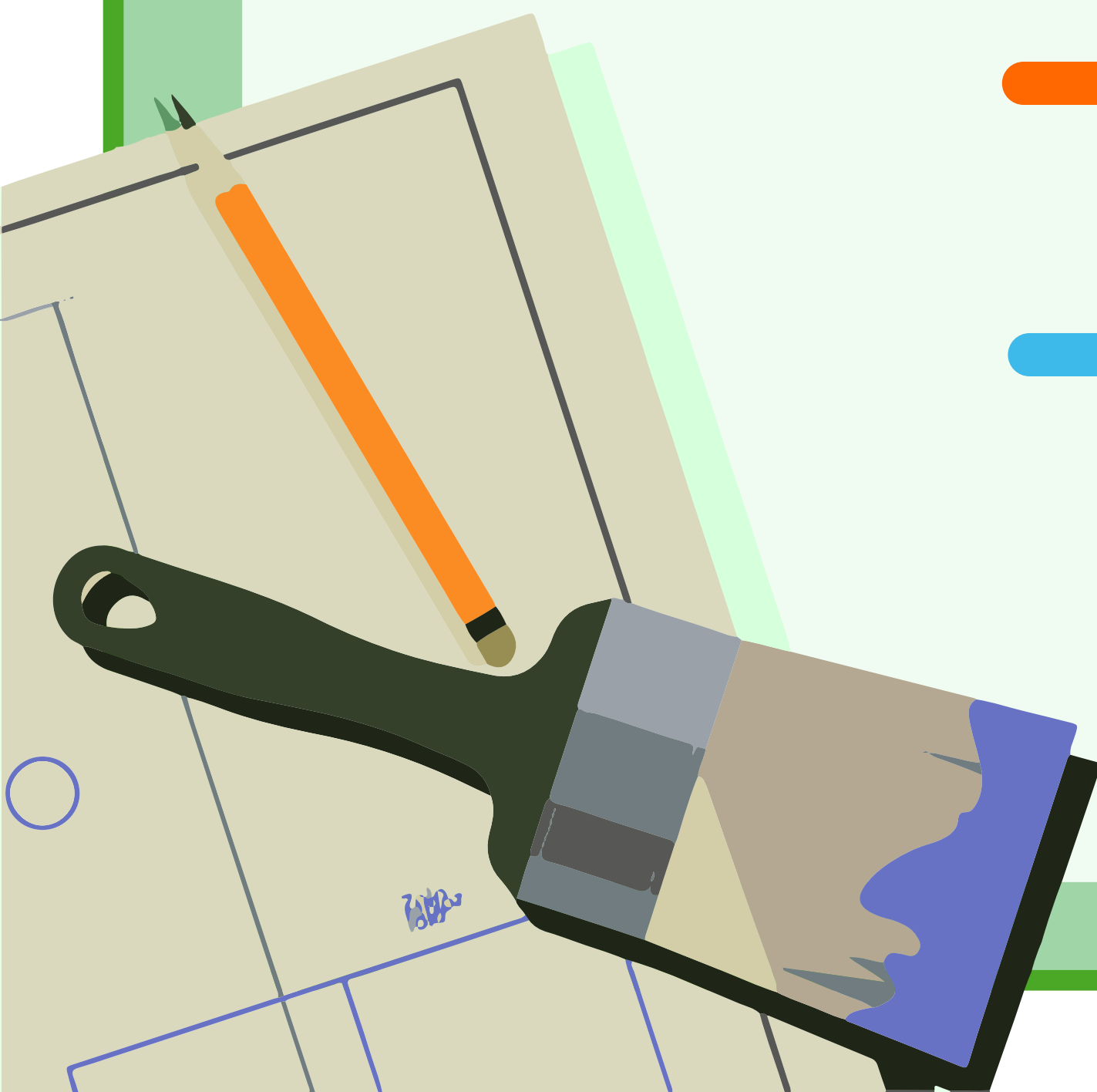
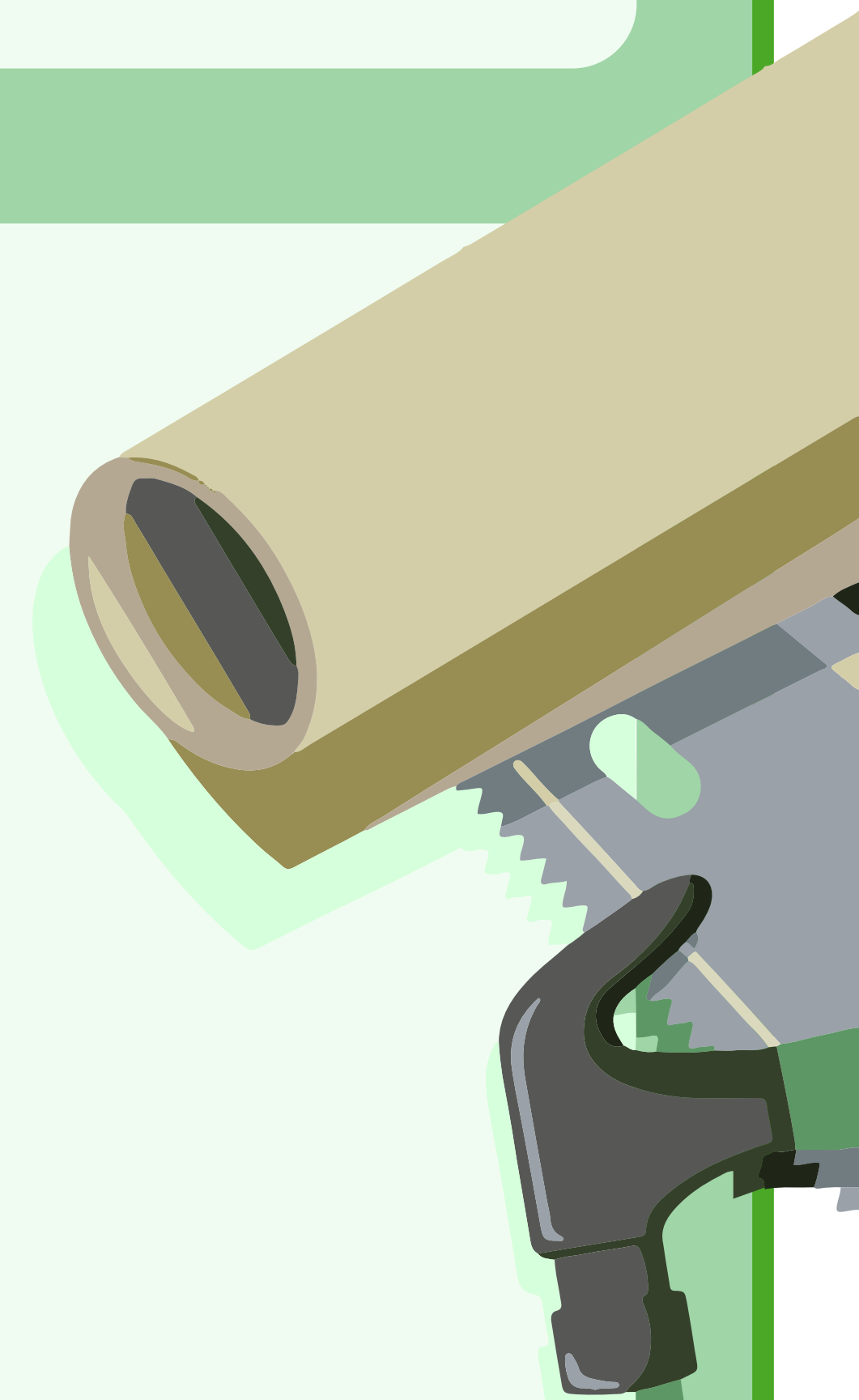




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Contar con la información pertinente derivada de las pruebas de usuario y haber definido las características que requieren mayor precisión. **Validación y ajuste al modelo de negocio y estrategia de comercialización - componente de Validación.**
- Valoración financiera del producto o servicio. **Valoración financiera del conocimiento y la tecnología - componente de Valoración.**
- En caso de que hayas decidido proteger tu creación intelectual, contar con una revisión detallada sobre la razón de la protección, las estrategias, el alcance, así como los países o mercados en los cuales convendría proteger las creaciones intelectuales. **Diseño e implementación de la estrategia de protección - componente de Protección.**





5. Producto o servicio

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Completa la versión final del conocimiento o la tecnología y sométela a procesos integrales de prueba, validación y calificación.

2. Asegúrate que la tecnología cumpla con todas las especificaciones requeridas, los criterios de rendimiento y los estándares de seguridad.

3. Implementa la tecnología en su entorno operativo previsto y demuestra su eficacia a través de operaciones del mundo real.

4. Supervisa el rendimiento de la tecnología, recopila datos y comentarios de los usuarios para perfeccionar y optimizar aún más su funcionamiento.

5. Monitorea y evalúa el impacto de la solución en el problema social objetivo, considerando indicadores cualitativos y cuantitativos provenientes de los comentarios de los clientes reales.

6. Haz pruebas para establecer la vida útil del producto o servicio.

7. Garantiza la sostenibilidad a largo plazo de la solución mediante el establecimiento de asociaciones, la obtención de recursos y la integración en los sistemas o políticas existentes.

8. Evalúa el potencial de impacto en la sociedad, considerando cómo la solución contribuye a cambios sociales, económicos o políticos más amplios.



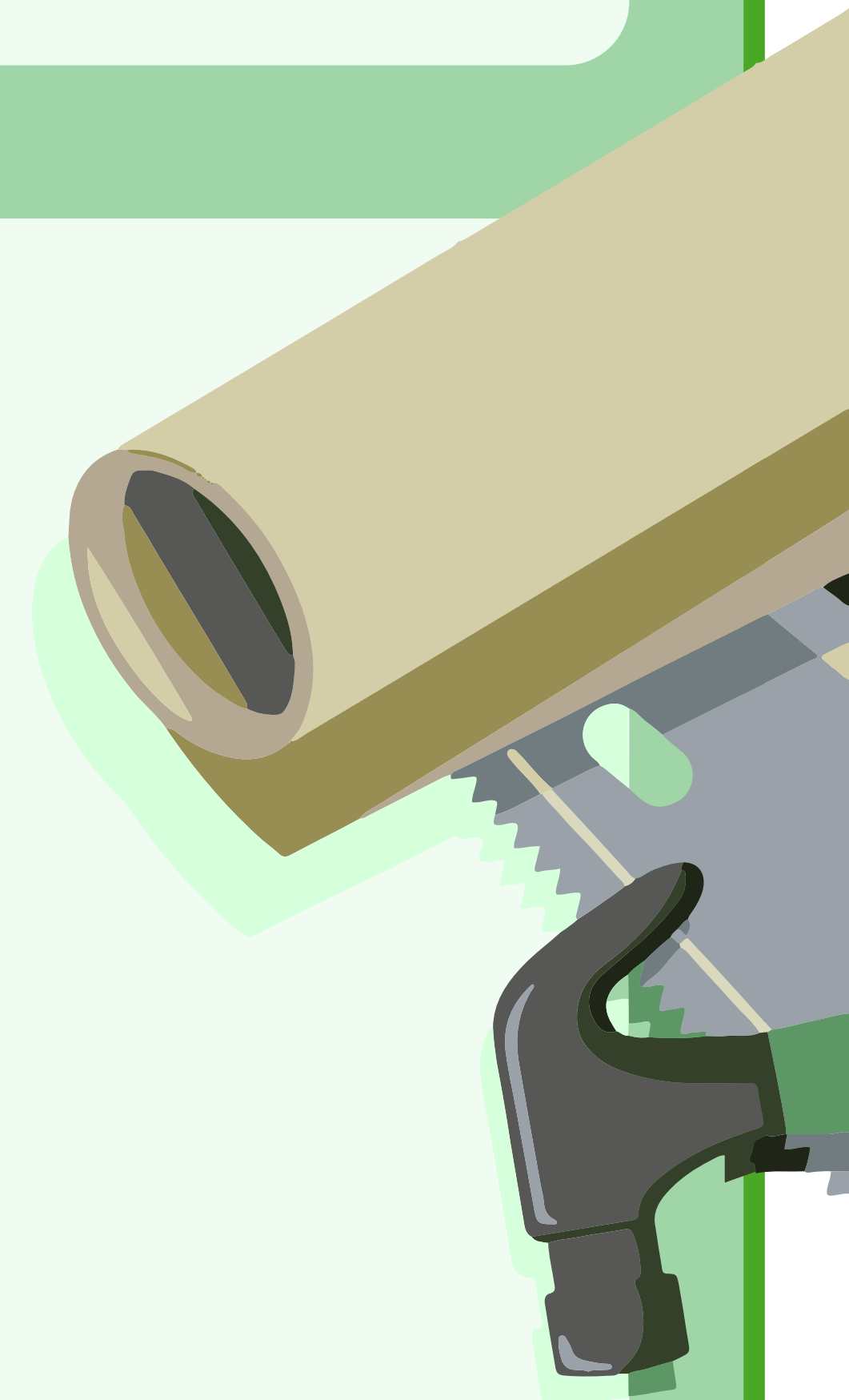
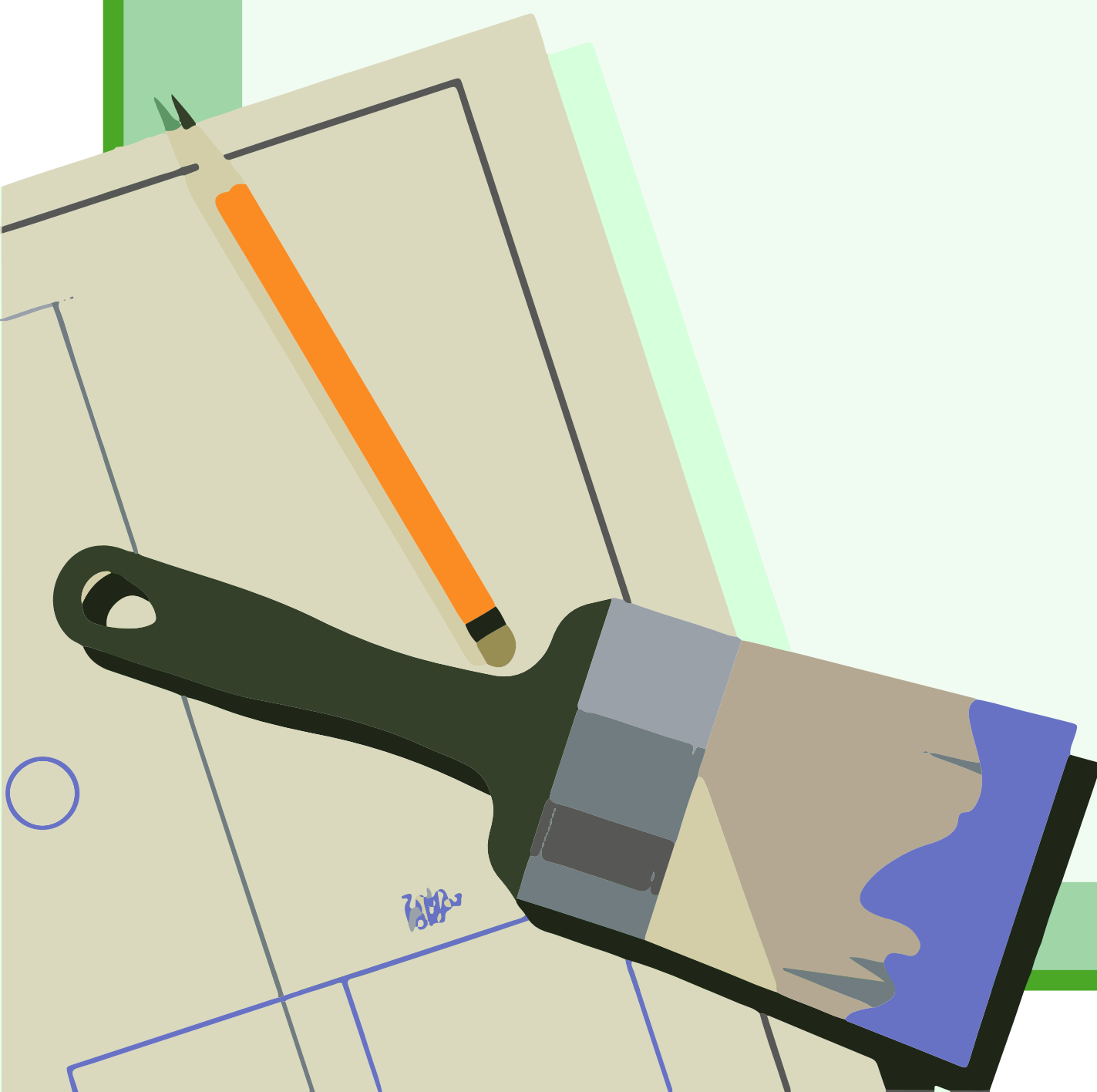
DESARROLLO

5. Producto o servicio

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la ayuda de expertos en diversas áreas del conocimiento que puedan vincularse como mentores a través del apoyo de incubadoras, aceleradoras, oficinas de transferencia regional y/o parques científicos y tecnológicos.





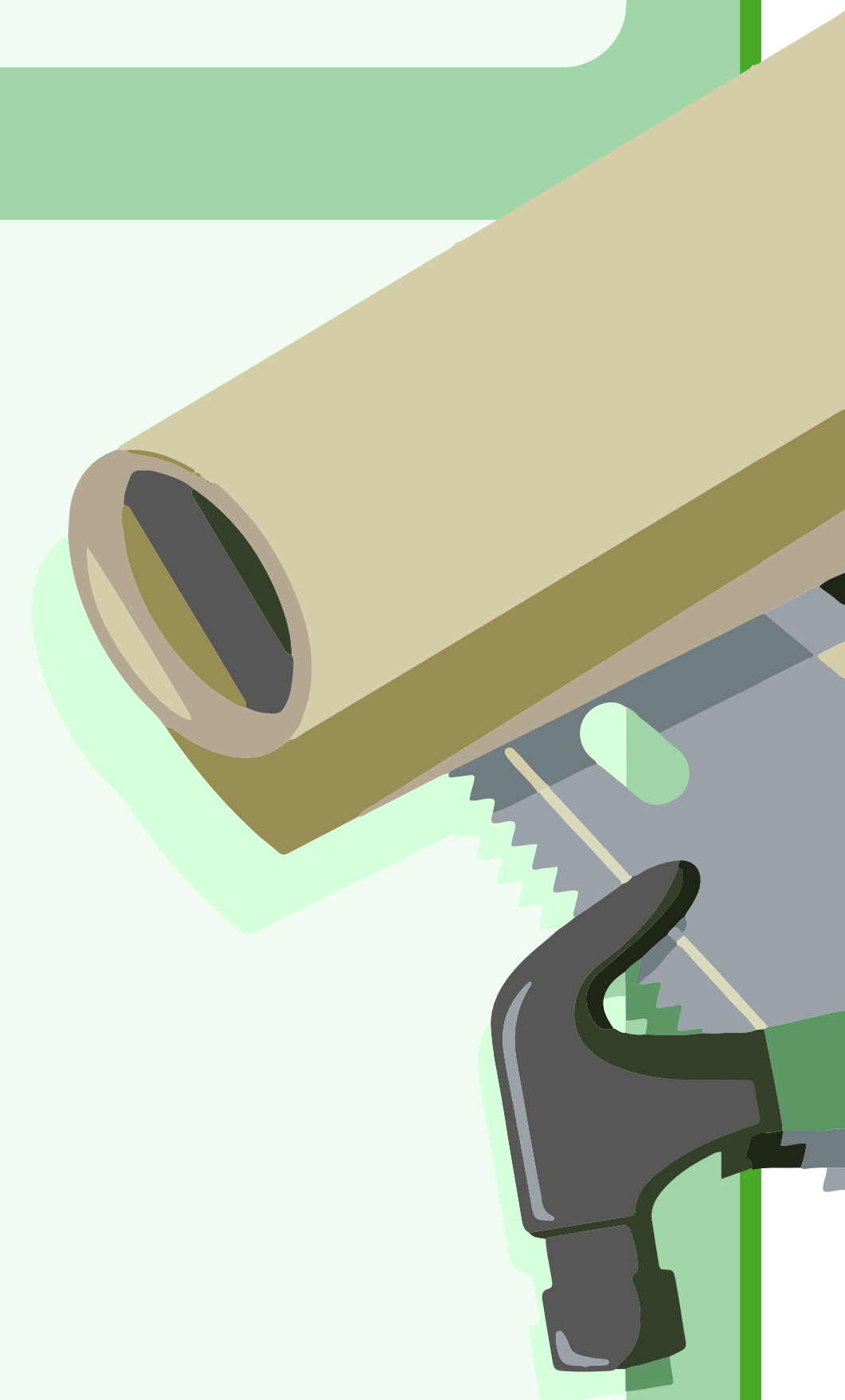
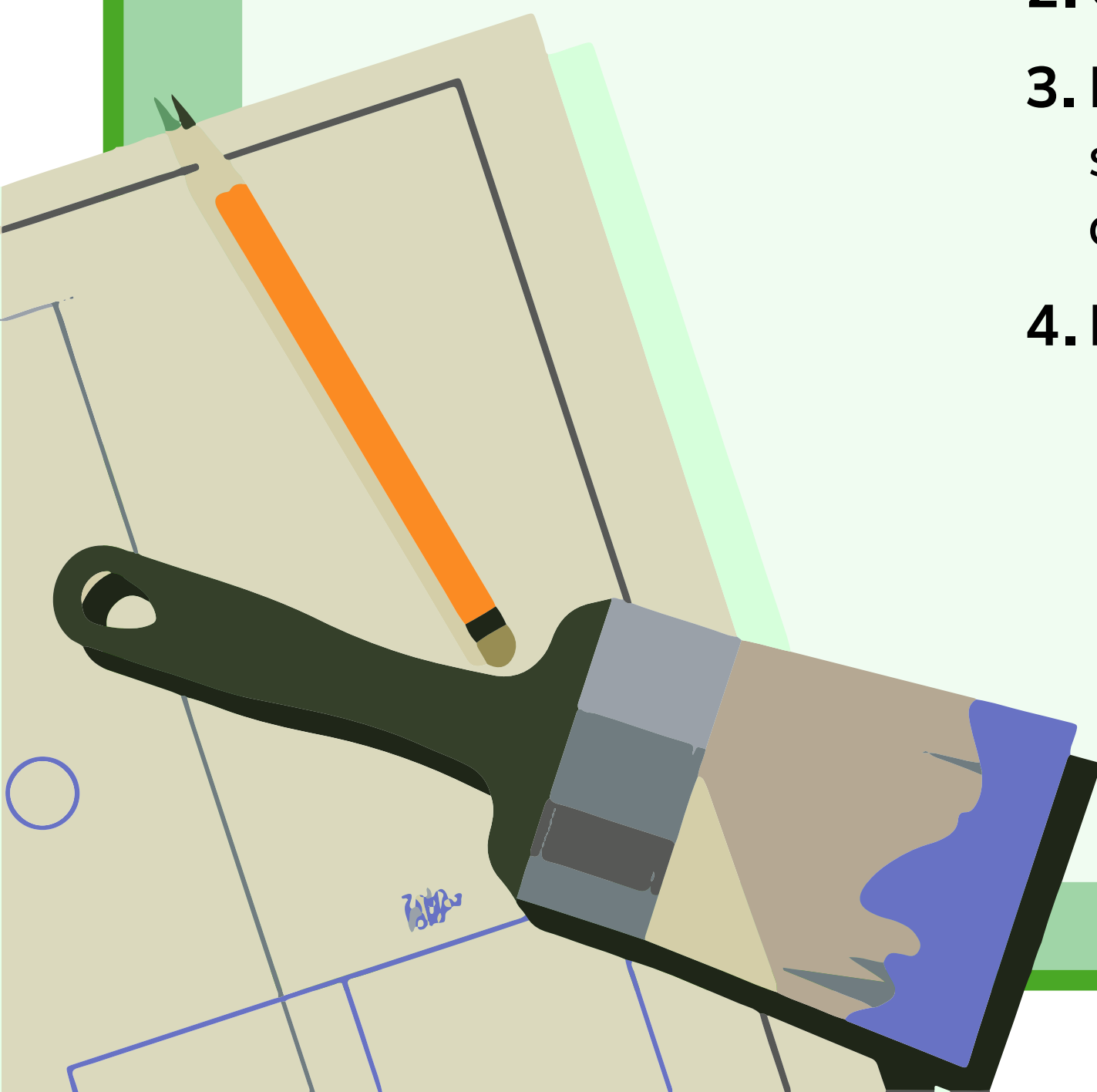
DESARROLLO

5. Producto o servicio

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Caracterización completa del conocimiento o la tecnología con información suficiente para poder fabricarla a gran escala.
2. Contactos para la fabricación a mayor escala.
3. Resultados y comentarios de la implementación del producto o servicio en el mercado y de la interacción del producto o servicio con clientes reales.
4. Proyección de la vida útil del producto/servicio.

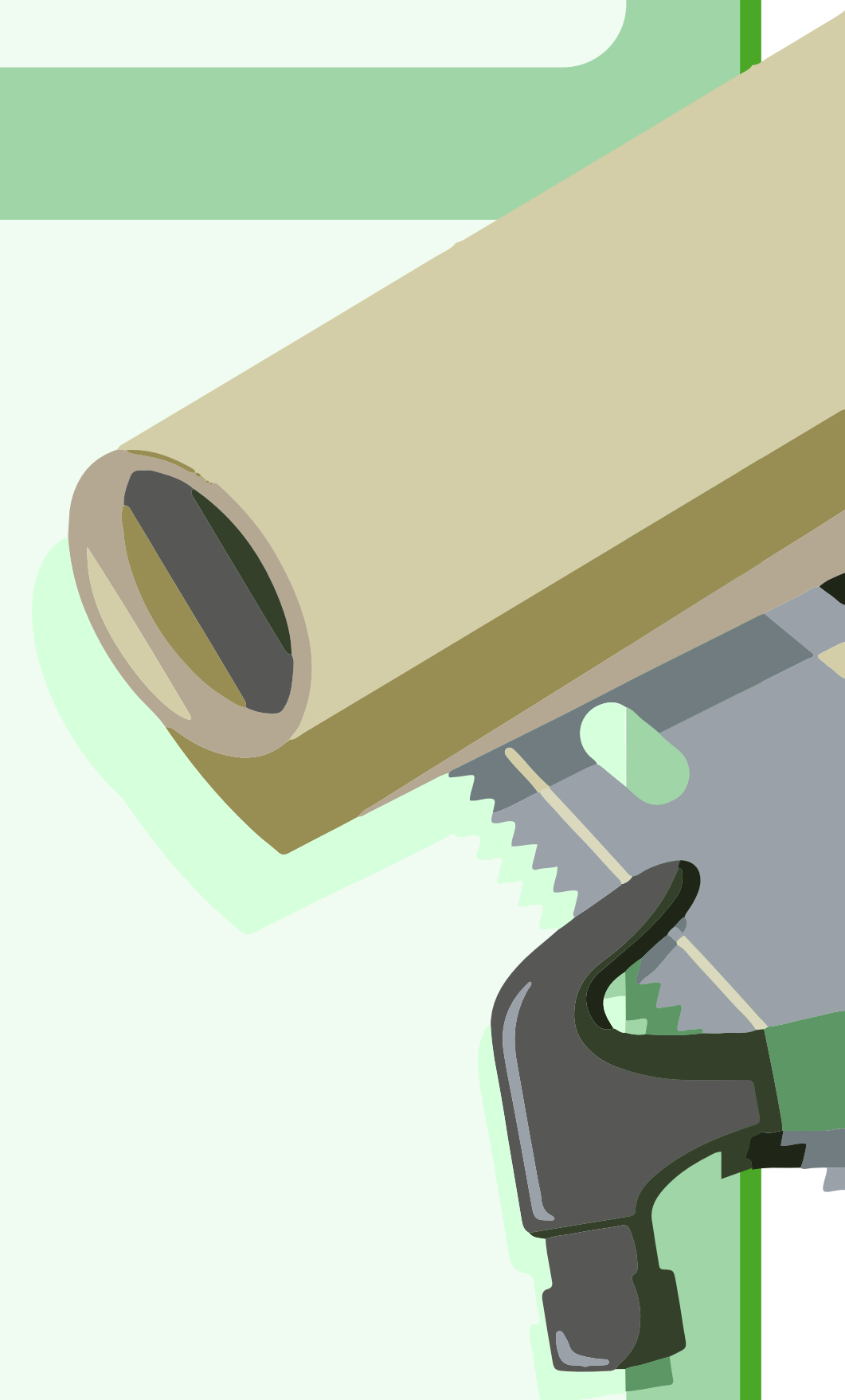
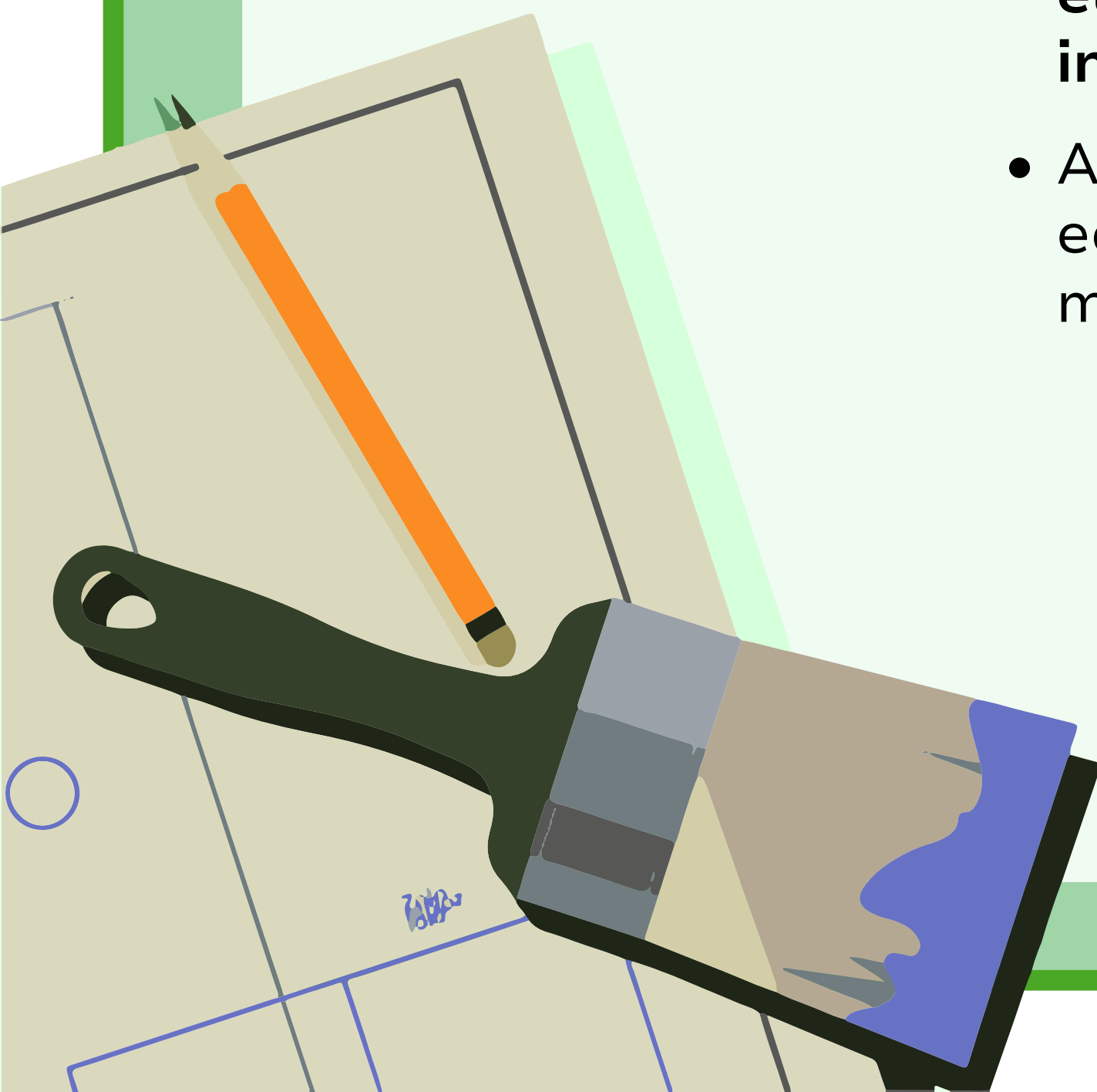




5. Producto o servicio

6 Recomendaciones generales

- Asegúrate de que tu tecnología cumpla con todas las especificaciones necesarias, los criterios de rendimiento y los estándares de seguridad.
- Garantiza la sostenibilidad a largo plazo de la solución **mediante el establecimiento de asociaciones, la obtención de recursos y la integración en los sistemas o políticas existentes.**
- Analiza cómo tu solución puede contribuir a cambios sociales, económicos o de políticas. Estas consideraciones se presentan en el momento **3 de Apropiación y seguimiento.**





DESARROLLO

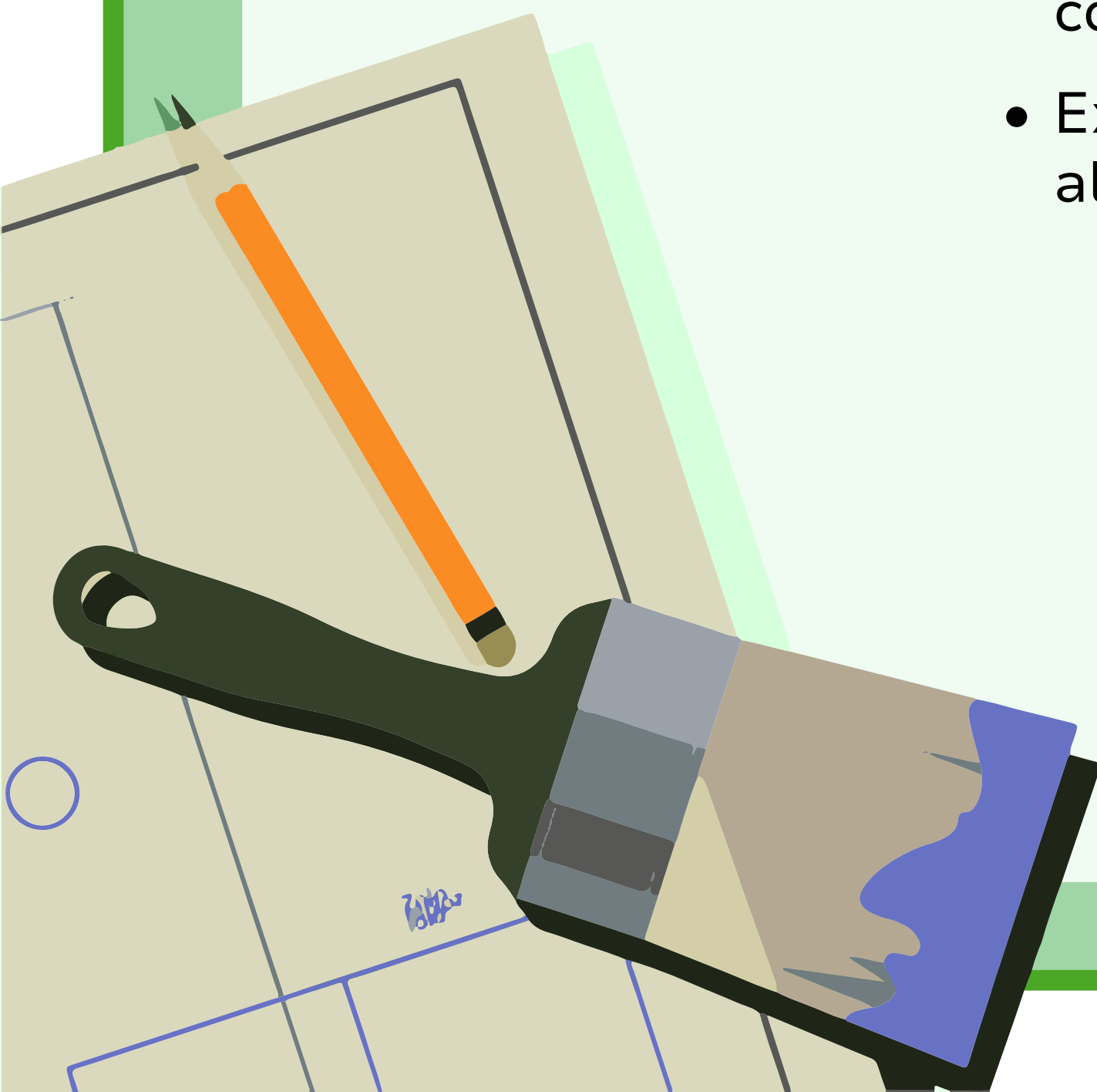
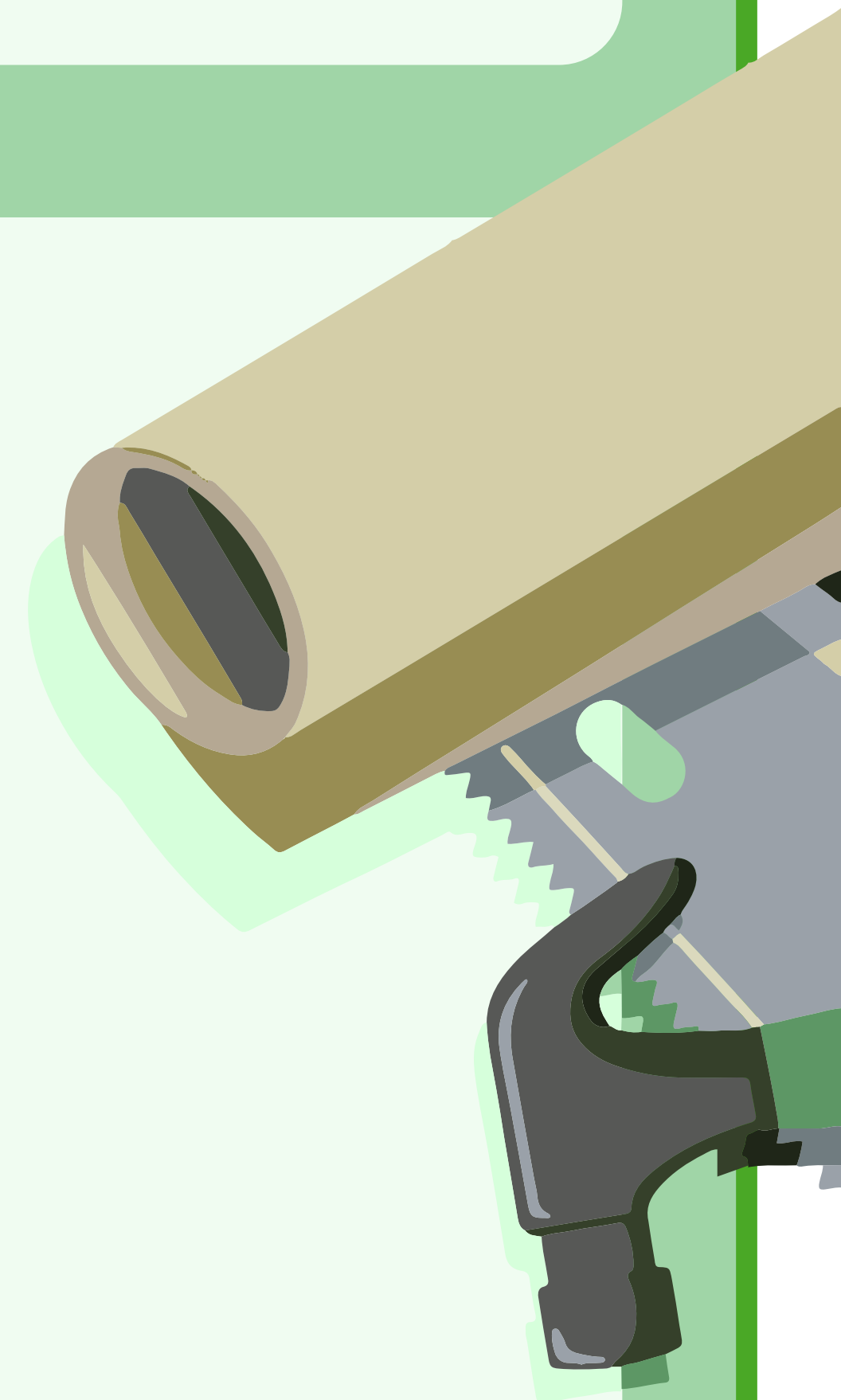
5. Producto o servicio

6 Recomendaciones generales

- Recopila información sobre la eficacia de los productos y servicios a través de operaciones en el mundo real.
- Monitorea y evalúa el impacto de la solución en el problema social objetivo, considerando indicadores tanto cualitativos como cuantitativos. Para mayor información sobre esta actividad puedes consultar el tercer momento del modelo: **Apropiación y seguimiento.**
- Explora la posibilidad de cambiar de escala para obtener mayor alcance del producto o servicio.



Estas recomendaciones te ayudarán a asegurarte de que tu proyecto sea sólido y tenga un impacto positivo a largo plazo en la sociedad.



DESARROLLO: etapa 1 (6 preguntas)

1. ¿Puedes listar al menos dos características del problema que quieres resolver y que sean importantes para otras personas además de ti? (Para responder esta pregunta recomendamos que las personas que consideren importante el problema no sean familiares, amigos, ni conocidos, sino desconocidos).

Sí

No

2. ¿Has comparado tu idea con otras existentes para saber, de manera preliminar, si es posible desarrollarla?

Sí

No

3. ¿Puedes listar al menos tres características de tu solución que sirvan para resolver el problema que identificaste?

Sí

No

DESARROLLO: etapa 1 (6 preguntas)

4. ¿Conoces, en términos generales, qué recursos se necesitan (tiempo, dinero, equipos, materiales, personas, infraestructura) para materializar tu idea?

Sí

No

5. ¿Tienes clara(s) la(s) aplicación(es) de tu conocimiento o tecnología?

Sí

No

6. ¿Tienes identificados al menos tres actores relevantes para el desarrollo de tu idea? (Fabricantes, clientes, investigadores, universidades, otras empresas).

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

DESARROLLO: etapa 2 (3 preguntas)

1. ¿Ya has realizado ensayos técnicos a nivel de laboratorio para saber si tu conocimiento o tecnología funciona como esperas?

Sí

No

2. ¿Tienes resultados registrados y documentados sobre los ensayos que has realizado? (Uso, rendimiento, costos, materiales, insumos, tamaño, forma, componentes, usuarios, etc.)

Sí

No

3. ¿Puedes nombrar al menos dos características de tu conocimiento o tecnología que hayan cambiado luego de haber realizado los ensayos?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

DESARROLLO: etapa 3 (5 preguntas)

1. ¿Has realizado diferentes prototipos y tienes documentadas las características de cada uno?

Sí

No

2. ¿Pusiste a prueba los prototipos en algún ambiente similar al real?

Sí

No

3. ¿Cuentas con datos sobre las pruebas realizadas con los prototipos?

Sí

No

DESARROLLO: etapa 3 (5 preguntas)

4. ¿Tienes una caracterización completa de la configuración final del conocimiento o la tecnología? (Forma, tamaño esperado, materiales, duración, etc.)

Sí

No

5. ¿Tienes información suficiente para elaborar una ficha técnica del conocimiento o tecnología?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

DESARROLLO: etapa 4 (3 preguntas)

1. ¿El conocimiento o tecnología está listo para ser usado con todos sus componentes en un entorno real?

Sí

No

2. ¿Tienes información detallada sobre el diseño, composición o estructura del producto o servicio que estás desarrollando?

Sí

No

3. ¿Cuentas con información detallada sobre los recursos físicos necesarios para escalar el producto o servicio que estás desarrollando? (Fabricación en caso que aplique o poner los servicios a disposición del público)

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

DESARROLLO: etapa 5 (4 preguntas)

1. ¿Tu producto o servicio cumple con todas las especificaciones requeridas, criterios de rendimiento y estándares de seguridad?

Sí

No

2. ¿Cuentas con una proyección de la vida útil del producto o servicio?

Sí

No

3. ¿Haces seguimiento y medición del rendimiento de tu producto o servicio en el mercado?

Sí

No

4. ¿Cuentas con los recursos físicos necesarios para asegurar la permanencia y disponibilidad de tu producto o servicio en el tiempo?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

REQUERIMIENTOS

DESARROLLO: etapa 1

Requerimientos	Componentes	Categoría
Caracterización general del problema por resolver	No aplica	Indispensable
Caracterización general de la solución por desarrollar	No aplica	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

DESARROLLO: etapa 2

Requerimientos	Componentes	Categoría
Idea	Desarrollo	Indispensable
Validación con fuentes secundarias	Validación	Deseable
Validación con fuentes primarias	Validación	Deseable en paralelo

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

DESARROLLO: etapa 3

Requerimientos	Componentes	Categoría
Creación	Desarrollo	Indispensable
Validación con fuentes primarias	Validación	Indispensable
Pruebas de usuario	Validación	Indispensable en paralelo
Identificación de creaciones intelectuales	Protección	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

DESARROLLO: etapa 4

Requerimientos	Componentes	Categoría
Pruebas de usuario	Validación	Indispensable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Identificación y análisis de costos	Valoración	Indispensable
Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales	Protección	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

DESARROLLO: etapa 5

Requerimientos

Estrategia de comercialización y modelo de negocio

Plan de comercialización

Validación y ajuste al modelo de negocio y estrategia de comercialización

Valoración financiera del conocimiento y tecnología

Diseño e implementación de la estrategia de protección

Componentes

Gestión comercial

Gestión comercial

Validación

Valoración

Protección

Categoría

Indispensable

Indispensable

Deseable

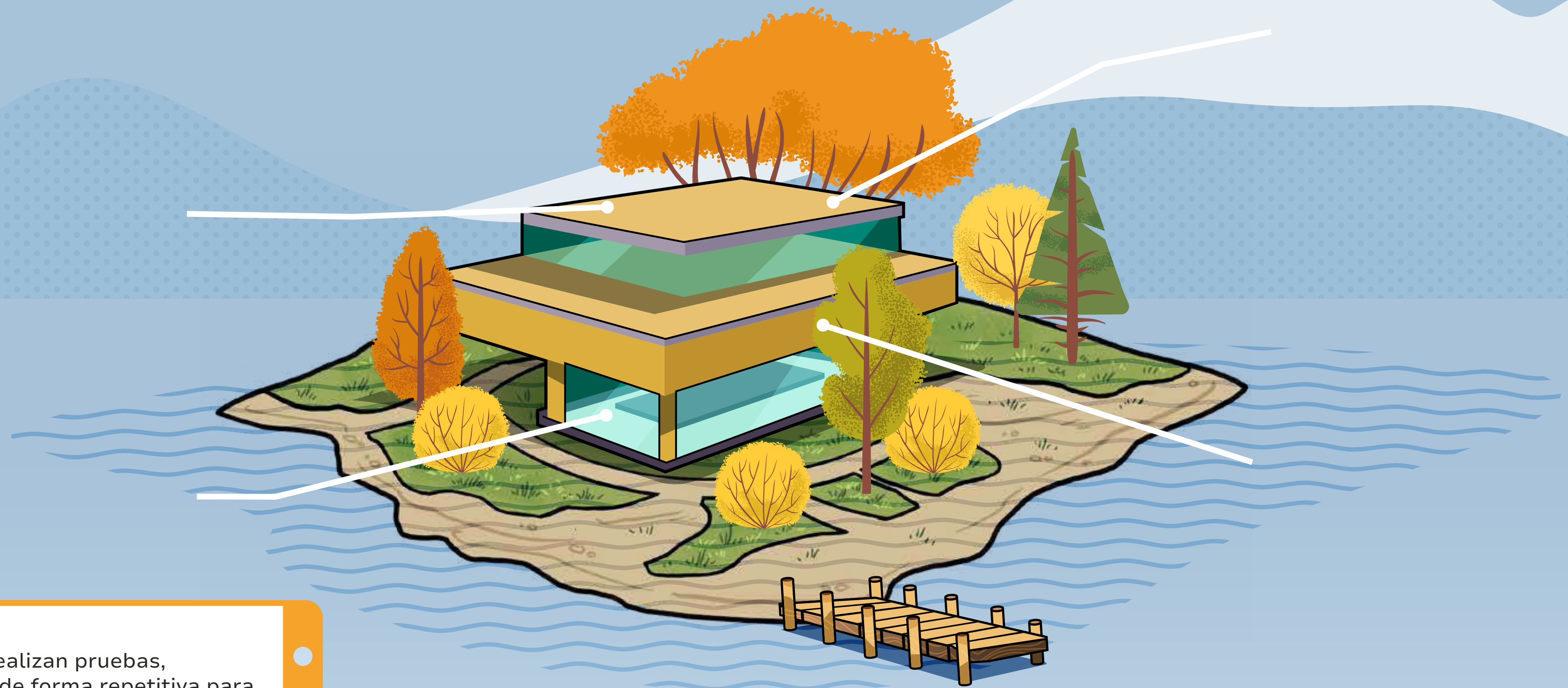
Deseable

Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.



VALIDACIÓN



Validación: Se realizan pruebas, ensayos y experimentos de forma repetitiva para verificar las hipótesis que sustentan tu proyecto. Nos enfocamos en aspectos relacionados con el mercadeo, la regulación y la comercialización.

1

Validación con fuentes secundarias



1

Validación con fuentes secundarias





VALIDACIÓN

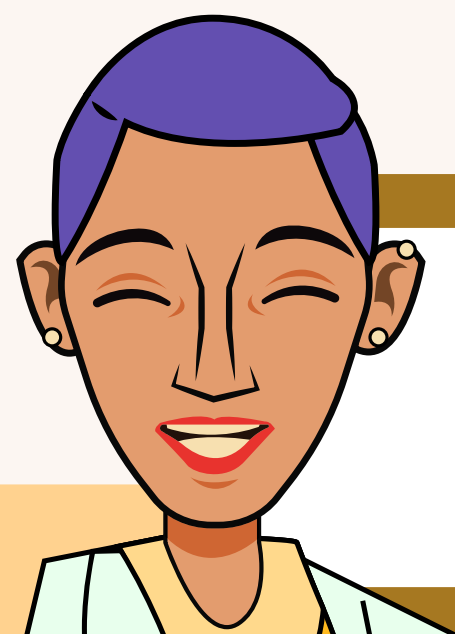
1. Validación con fuentes secundarias

1

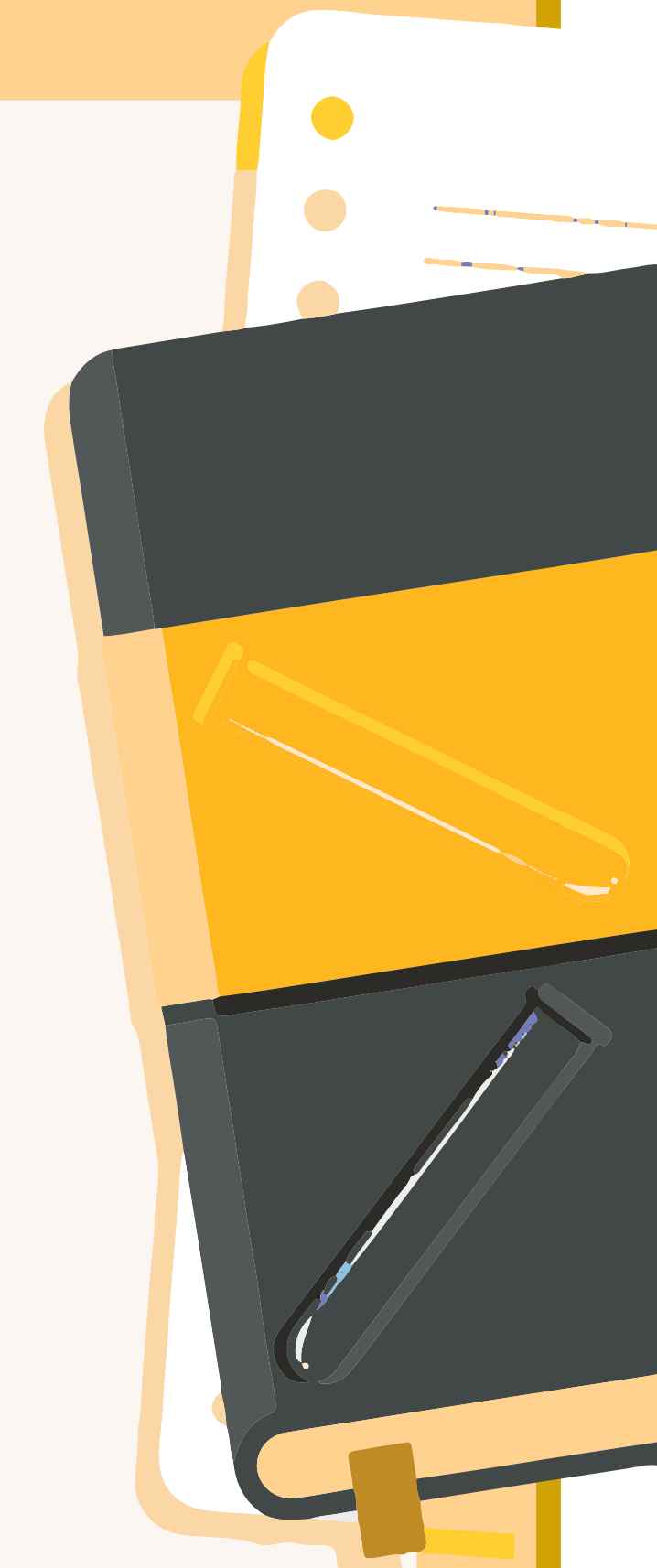
¿En qué consiste?

En esta etapa, se **recopila y analiza toda la información** documentada que se relaciona con el producto o servicio que estás desarrollando.

Es importante que consultes estudios de mercado, patentes, informes sectoriales y financieros, artículos académicos, entre otros.



¡Estar informado te ayuda a tomar mejores decisiones!





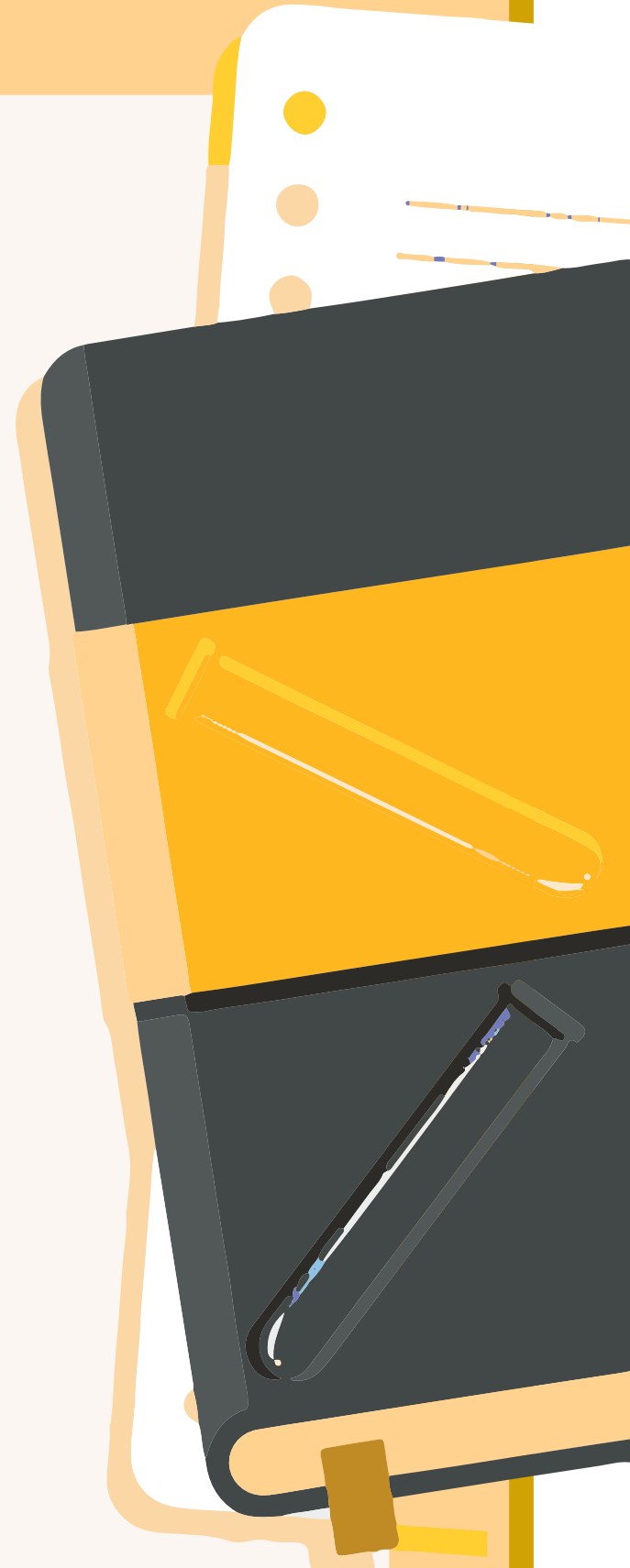
VALIDACIÓN

1. Validación con fuentes secundarias

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

Contar con una idea sobre lo que quieres desarrollar y las características clave de la necesidad o problema que buscas resolver. **Idea – componente de Desarrollo.**





VALIDACIÓN

1. Validación con fuentes secundarias

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Define el objetivo de búsqueda.

2. Selecciona las bases de datos o fuentes de información más pertinentes.

3. Realiza un listado de palabras o términos clave.

4. Formula la ecuación o estructura de búsqueda.

5. Consulta en las bases de datos o fuentes de información priorizadas.

6. Analiza la información y extrae los hallazgos clave que respondan a los objetivos planteados.

7. Identifica potenciales aliados o competidores.

8. Analiza el tamaño del mercado.



VALIDACIÓN

1. Validación con fuentes secundarias

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

9. Consulta en las bases de datos o fuentes de información priorizadas.

10. Realiza los análisis del entorno.

11. Contrasta potenciales aliados o competidores.

12. Realiza análisis basados en información de patente.

13. Averigua regulaciones y normativas relevantes. Estas serán analizadas en la etapa **2.4.2 Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales, dentro del componente Gestión de la protección.**

14. Identifica posibles barreras o impulsores para la comercialización.

15. Haz una lista de aliados que te ayuden a complementar tu conocimiento con información de fuente primaria.

16. Recuerda documentar de forma clara y sintética este proceso y sus resultados.



VALIDACIÓN

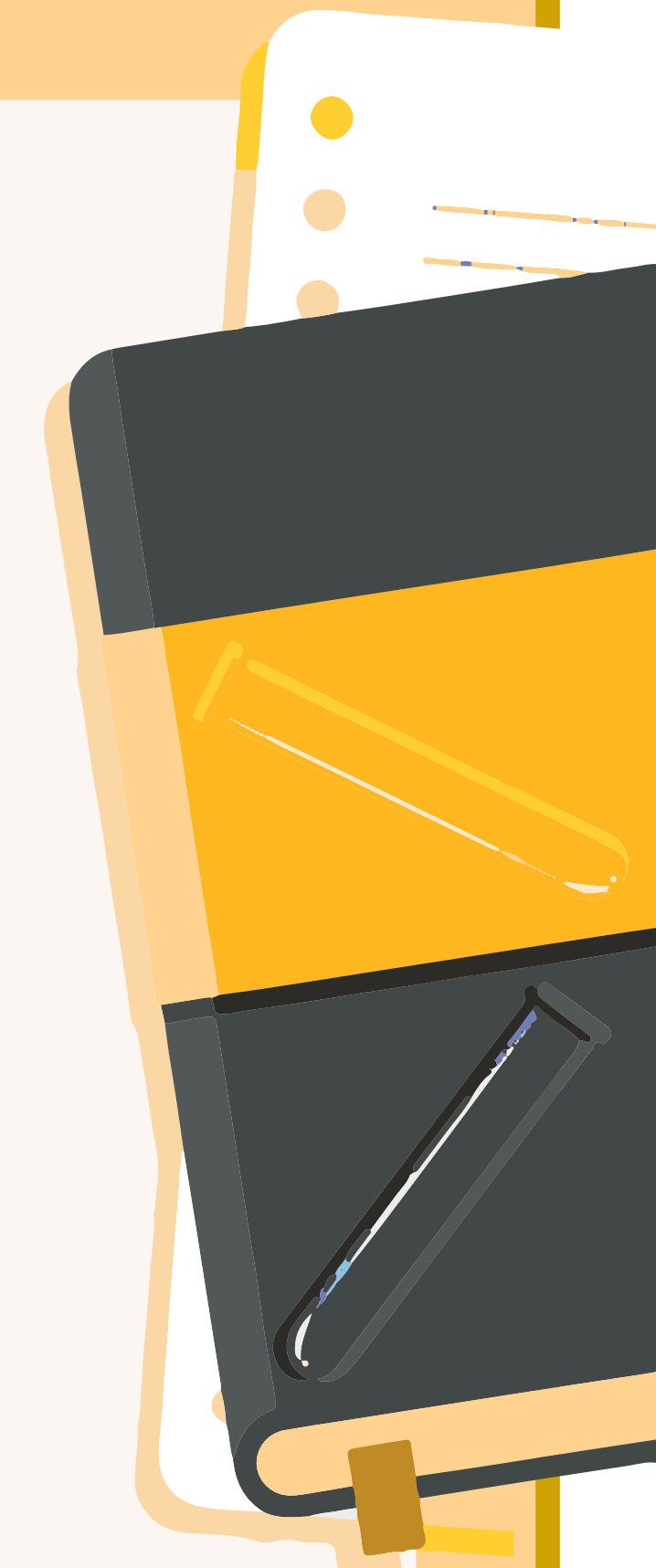
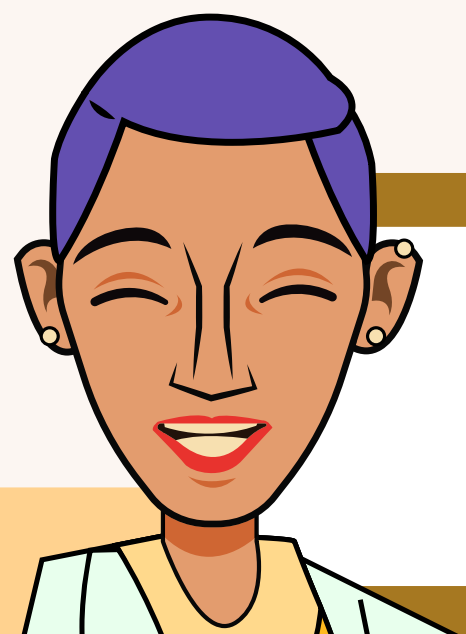
1. Validación con fuentes secundarias

4

¿Quién te podría ayudar?

Puedes contar con el apoyo de:

- Entidades o personas con experticia en vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva.
- Entidades gubernamentales que desarrollen estudios, documentos técnicos e informes sectoriales.





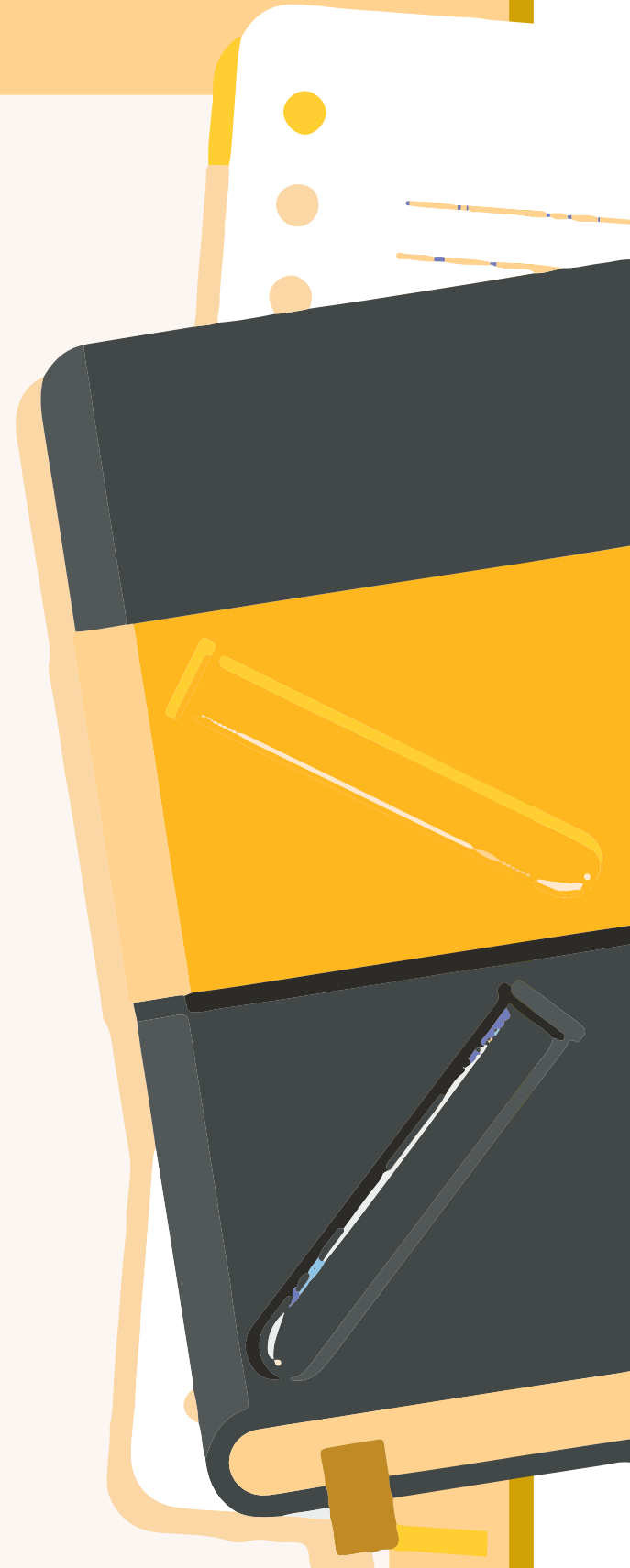
VALIDACIÓN

1. Validación con fuentes secundarias

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Análisis de potenciales aliados y competidores.
2. Análisis basados en información de mercado.
3. Análisis basados en información de patentes.
4. Un listado de documentos legales que estructuran el marco normativo del conocimiento o tecnología.





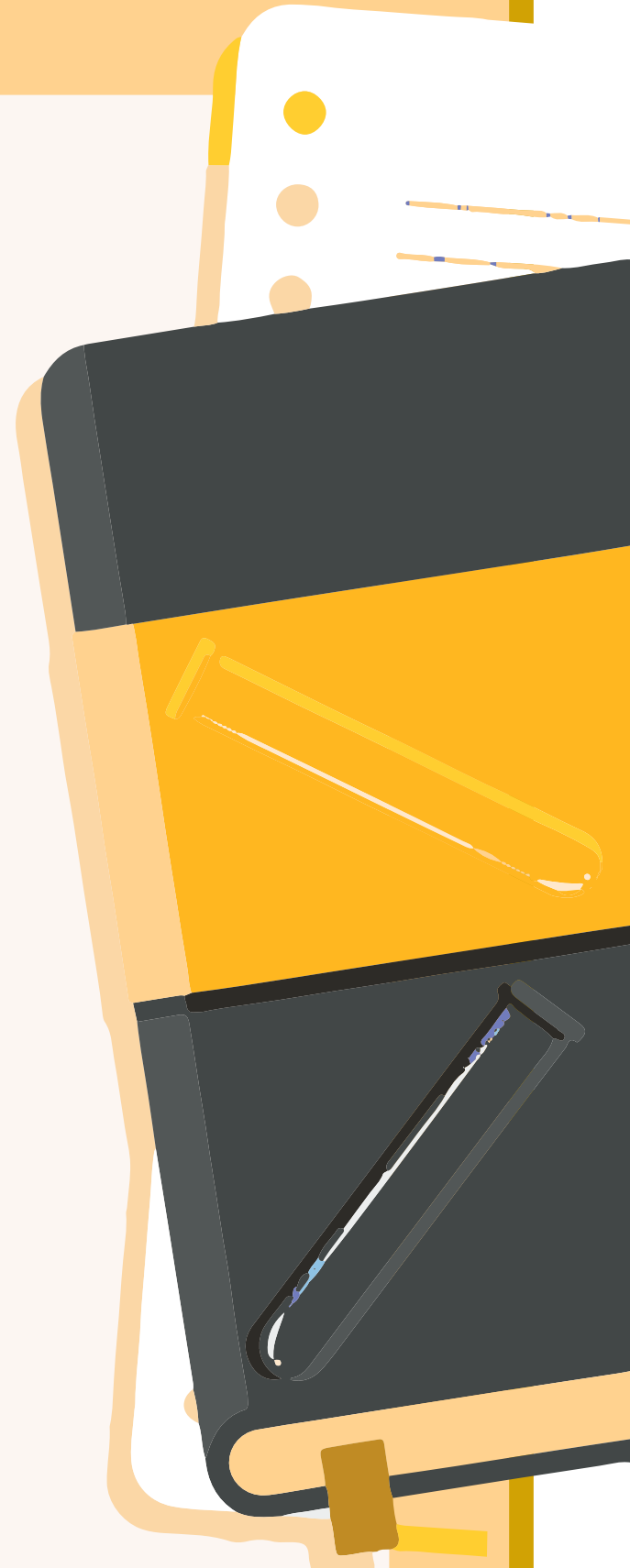
VALIDACIÓN

1. Validación con fuentes secundarias

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

5. Identificación de tus posibles barreras o impulsores para la comercialización.
6. Un listado de posibles personas u organizaciones para validar con fuente primaria.
7. Conclusiones que incluyan hallazgos y respuestas a las preguntas clave de validación.



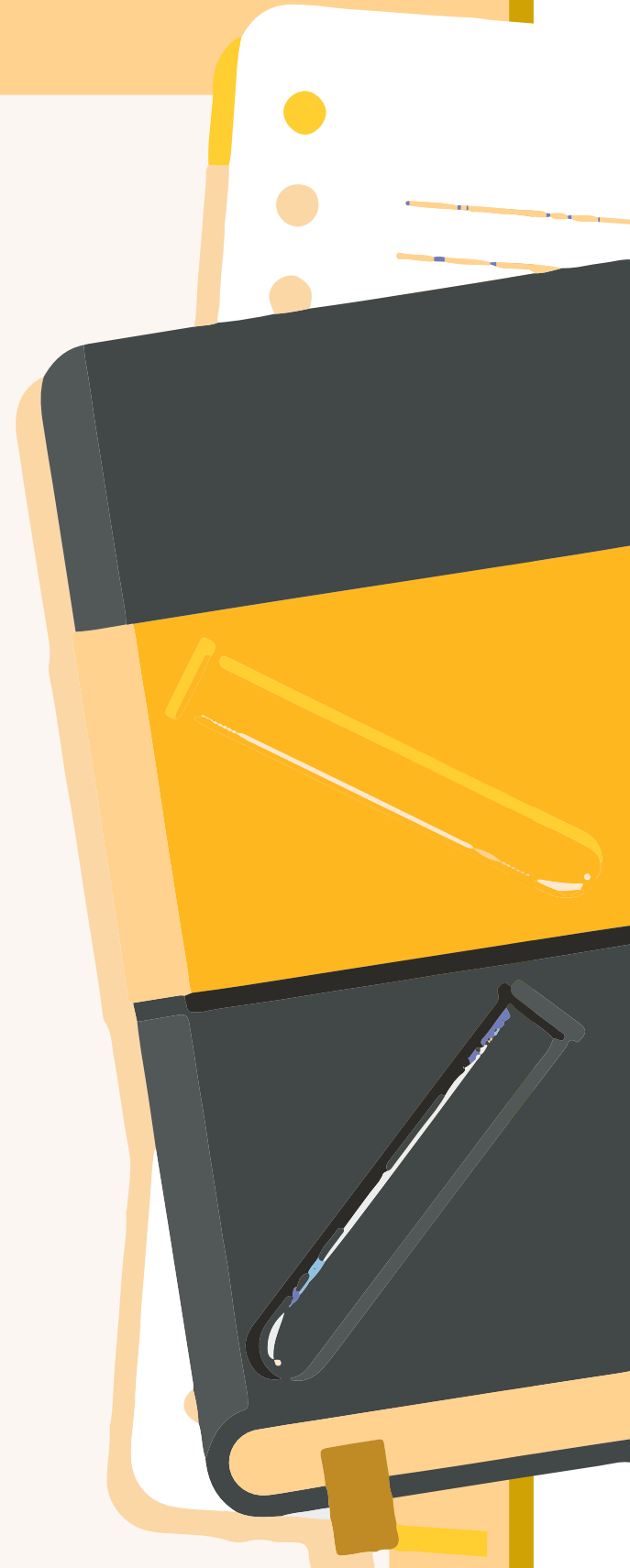


VALIDACIÓN

1. Validación con fuentes secundarias

6 Recomendaciones generales

- Si planeas exportar tu desarrollo, es importante ampliar la búsqueda del marco normativo a los territorios pertinentes.
- Puedes llevar a cabo esta etapa en diferentes momentos del proyecto de desarrollo de conocimiento y tecnología, ya sea al contar con nuevas características técnicas o al identificar mayores detalles del sector en el que deseas comercializar el desarrollo.



2

Validación con fuentes primarias



2

Validación con fuentes primarias





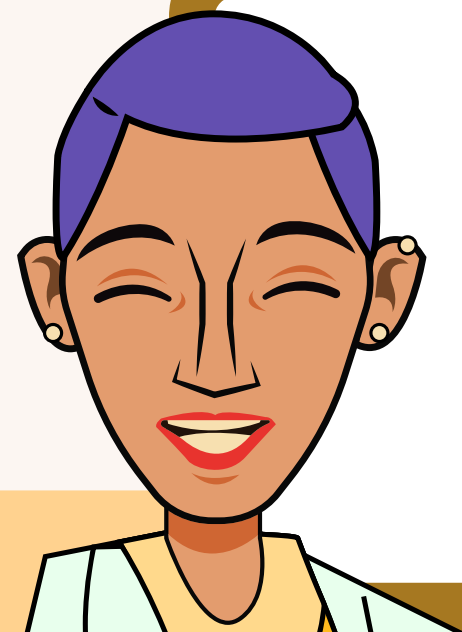
VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

1

¿En qué consiste?

El objetivo es confirmar si los riesgos identificados en la etapa de validación con fuentes secundarias son precisos y, a partir de esto, **definir estrategias para minimizarlos**. Esta etapa se centra en la viabilidad y relevancia del producto o tecnología en el mercado.



Tendrás la oportunidad de establecer relaciones tempranas de colaboración y elaborarás los primeros esbozos de la propuesta de valor

¡Recuerda que este es un proceso iterativo y puede ser ajustado sobre la marcha!



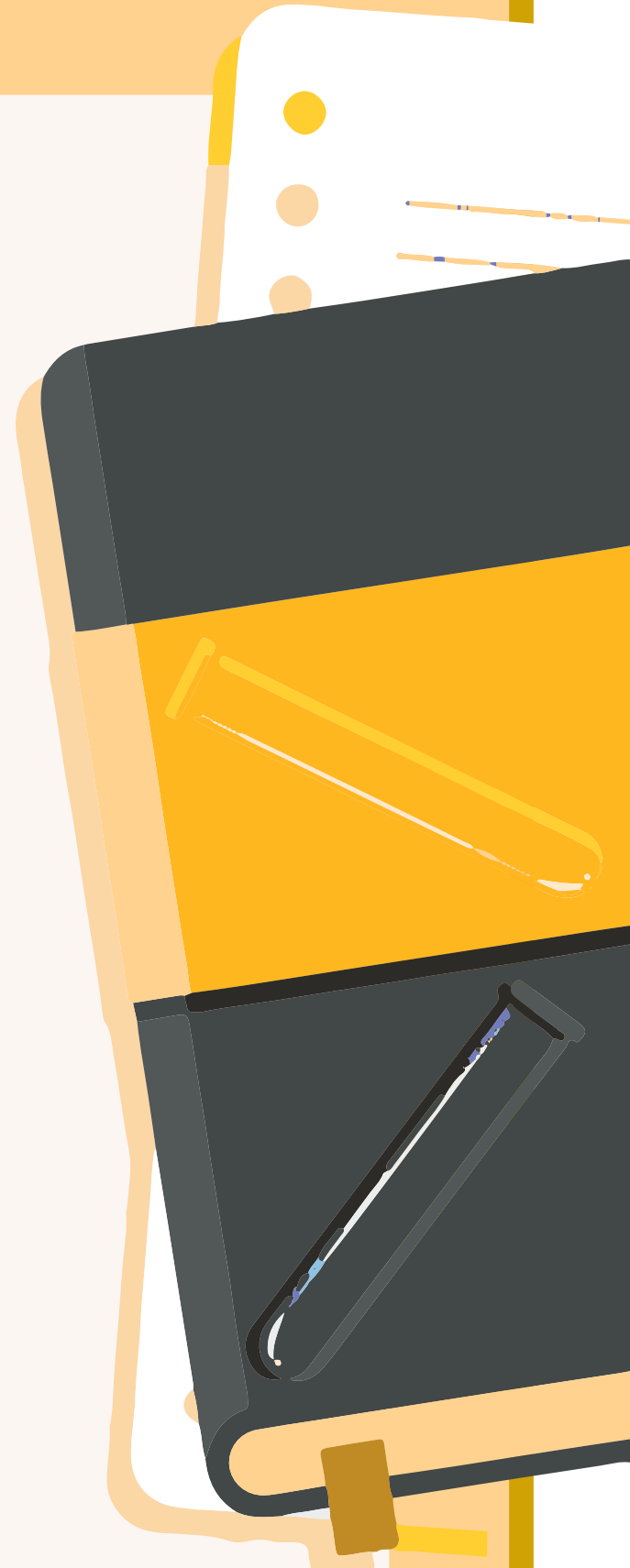
VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Un resultado tangible del proceso de desarrollo de tu conocimiento o tecnología. **Creación – componente de Desarrollo.**
- Haber recopilado y analizado toda la información documentada que se relaciona con el producto o servicio que estás desarrollando. **Validación con fuentes secundarias - componente de Validación.**





VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Si cuentas con un producto mínimo viable o prototipo es importante haber realizado nuevamente validaciones con fuente primaria. **Prototipado y producto mínimo viable - componente de Desarrollo.**
- Análisis de costos de tu proyecto. **Identificación y análisis de costos - componente de Valoración.**
- Para obtener validaciones más precisas sobre el potencial comercial de tu solución conviene haber realizado una **Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales - componente de Protección.**



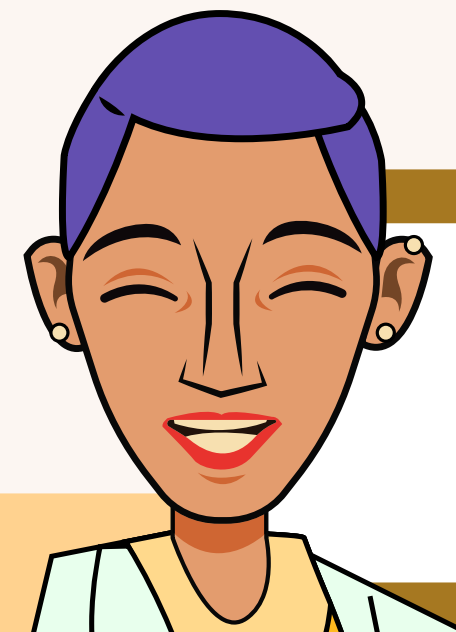
VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Identifica, analiza y comprende los eslabones de la cadena de valor.
2. Define y clasifica los perfiles de las personas clave, incluyendo proveedores, distribuidores, entre otros.
3. Establece los participantes del ejercicio de validación con fuente primaria, puedes usar herramientas como LinkedIn y bases de datos.
4. Elige el método de recolección de datos y diseña las preguntas clave.
5. Efectúa las preguntas formuladas, muestra de menos de 30 personas no se considera concluyente.
6. Analiza los datos recolectados para obtener conclusiones útiles, identificar tendencias y compáralos con las conclusiones obtenidas durante la etapa **2.2.1 (Validación con fuentes secundarias)**.
7. Haz una lista de posibles ajustes, mejoras o cambios con el enfoque de comercialización.



!Recuerda documentar de forma clara y sintética este proceso y sus resultados!

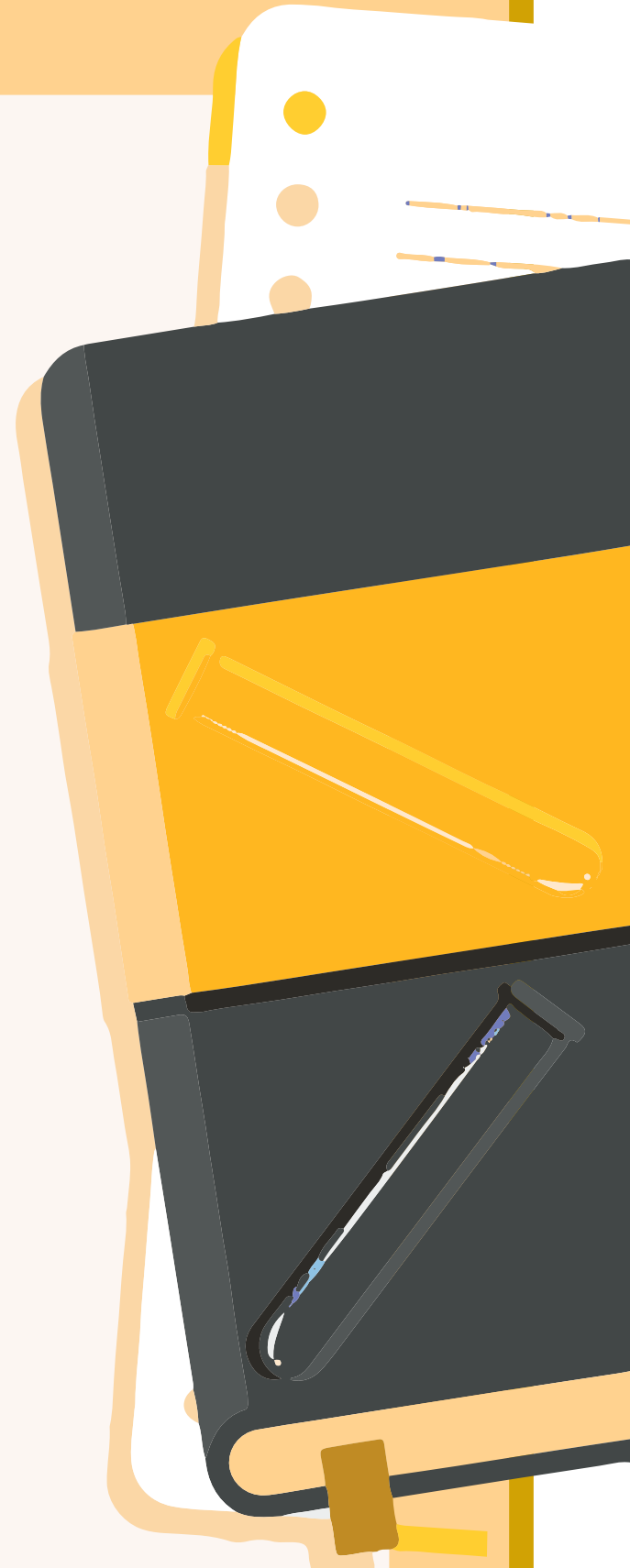
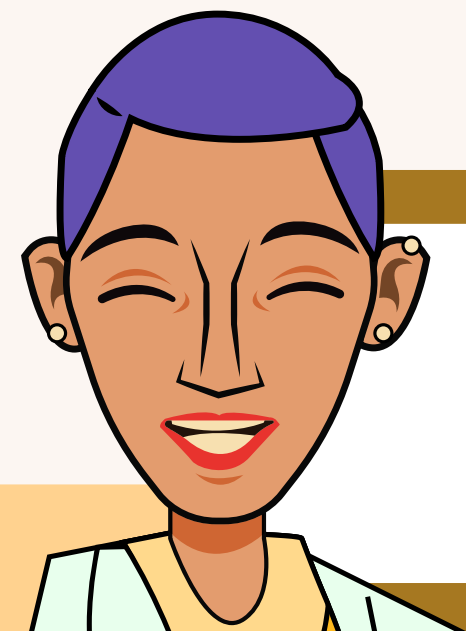


VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

4 ¿Quién te podría ayudar?

- Personas o entidades con experiencia en vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva.
- Redes de emprendimiento o redes empresariales, gremios y asociaciones.
- Proveedores o clientes de las empresas del sector.
- Contactos personales con perfiles relevantes dentro del sector.





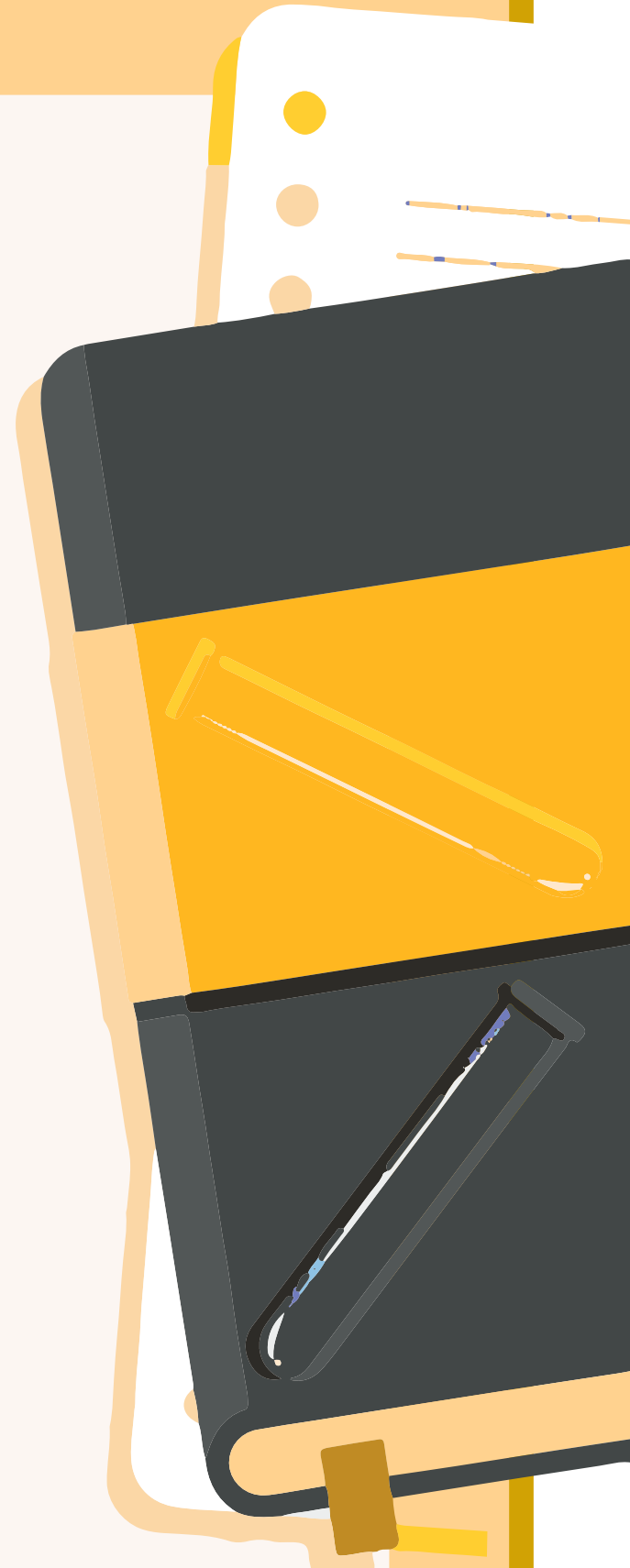
VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Respuestas a las preguntas ejecutadas e identificación de tendencias científicas, tecnológicas y de mercado.
2. Comparación de conclusiones con respecto a las de la etapa **Validación con fuentes secundarias.**
3. Barreras antes no identificadas. Ejemplos en el





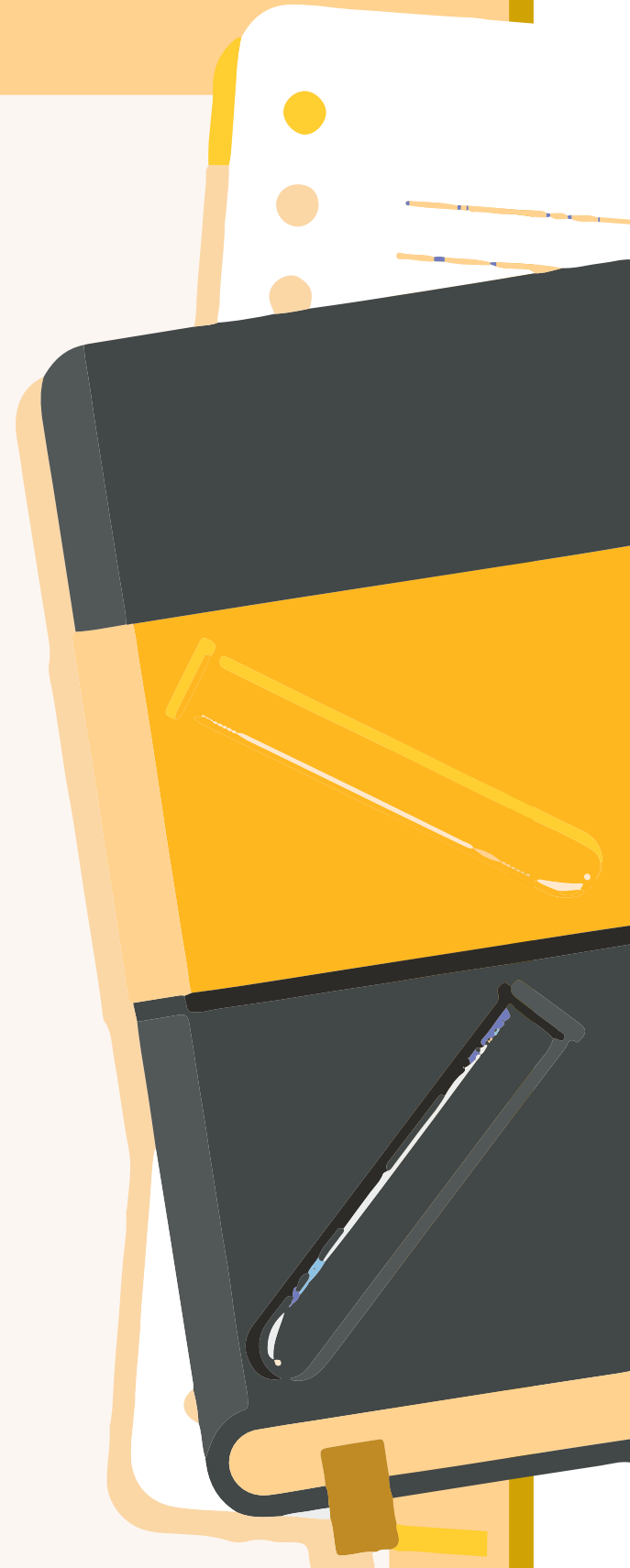
VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

4. Hallazgos sobre la problemática y la pertinencia de la solución.
5. Lista de ajustes y mejoras para el desarrollo, basada en los comentarios y opiniones recopilados.
6. Lista de acciones por ejecutar, como nuevas validaciones o replanteamientos.



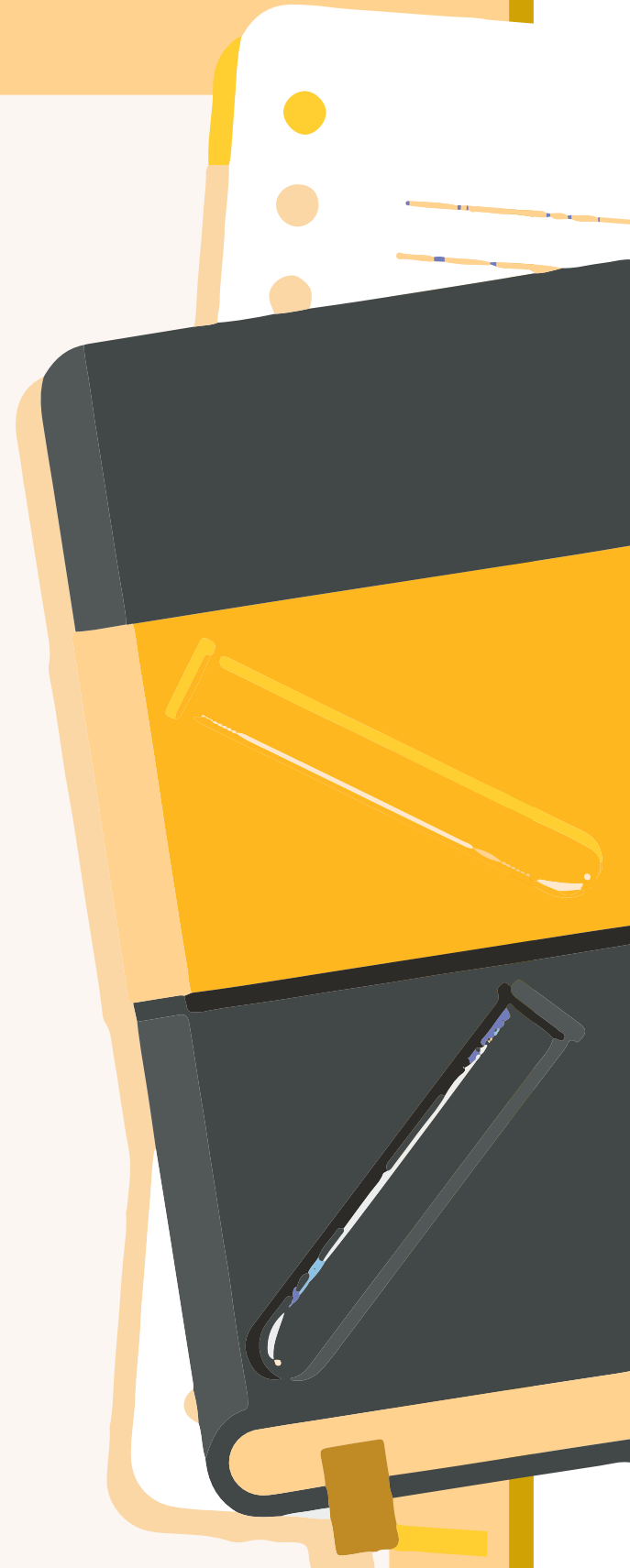


VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

6 Recomendaciones generales

- Tener una comprensión básica de la industria en la que estás trabajando.
- Prioriza las entrevistas sobre las encuestas, así obtendrás datos más relevantes y ampliarás tu red de contactos.
- Ajusta las preguntas conforme vas realizando las validaciones.





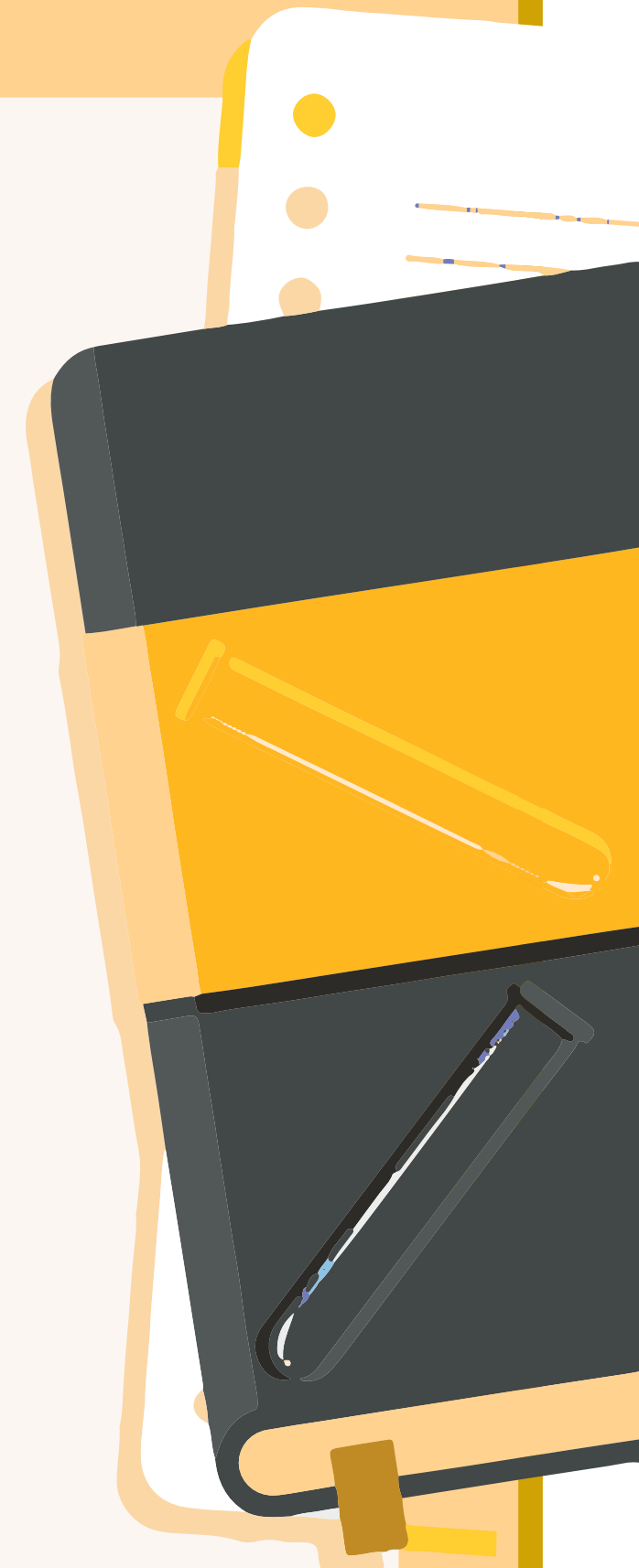
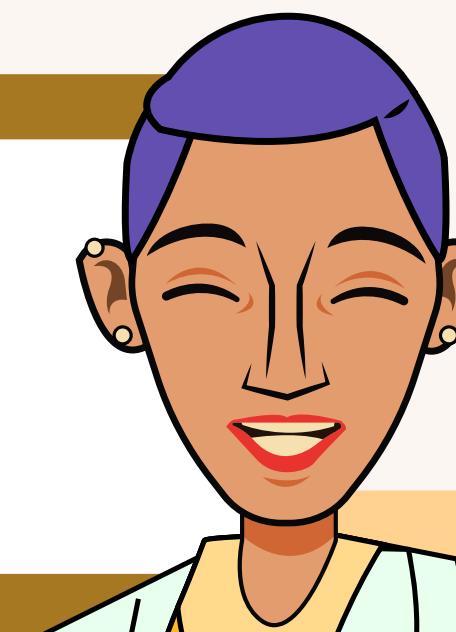
VALIDACIÓN

2. Validación con fuentes primarias

6 Recomendaciones generales

- Busca la validación con personas u organizaciones que no hagan parte de tu círculo cercano, así evitarás sesgos.
- Respeta el tiempo y la disponibilidad de los validadores.
- Mantén una actitud abierta y empática, los validadores pueden convertirse en aliados.

!Recuerda cuidar la confidencialidad!
Si es pertinente firmar acuerdos, puedes encontrar mayor información en la etapa **Identificación de creaciones intelectuales del componente Gestión de la protección**



3

Pruebas de usuario



3

Pruebas de usuario



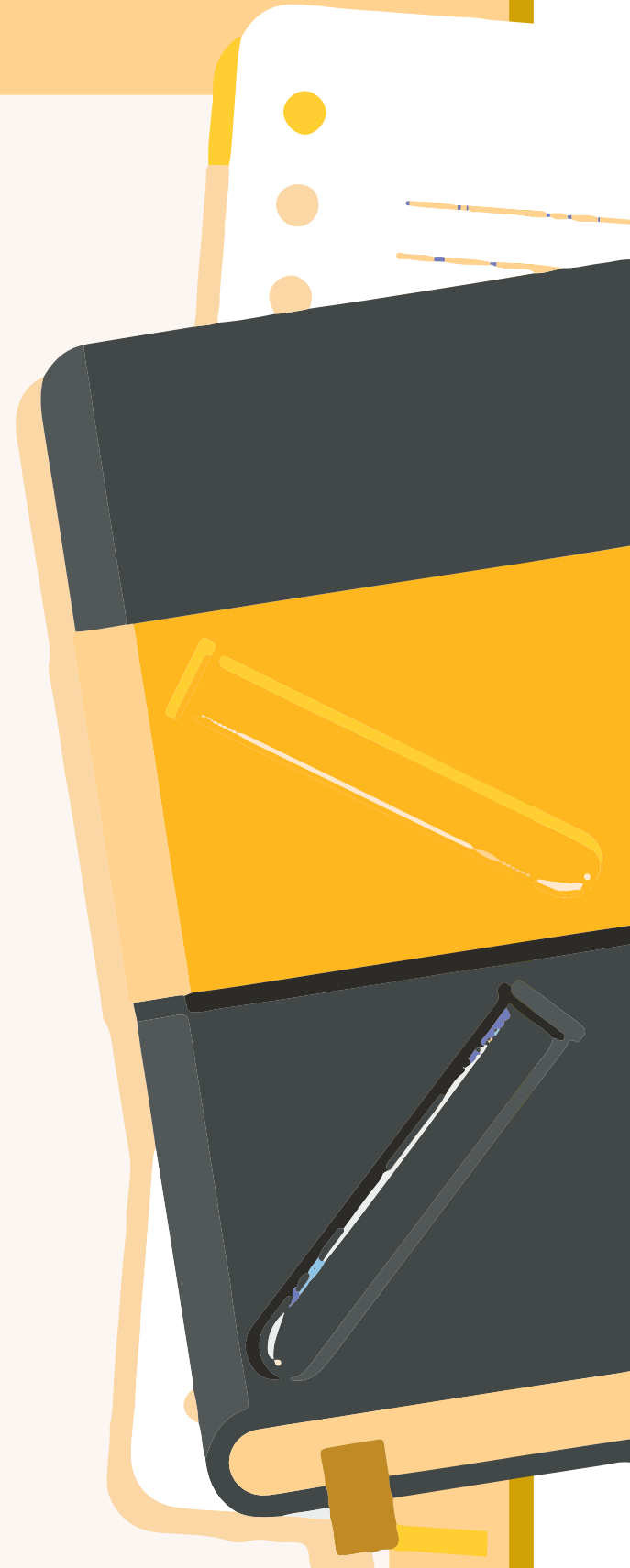
VALIDACIÓN

3. Pruebas de usuario

1

¿En qué consiste?

El objetivo es obtener retroalimentación de los usuarios potenciales para **mejorar y anticipar ajustes relacionados con la funcionalidad y usabilidad del producto o servicio** que se planea comercializar.





VALIDACIÓN

3. Pruebas de usuario

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con una definición clara y detallada del problema o la necesidad que buscas resolver mediante tu desarrollo de conocimiento o tecnología. **Validación con fuentes primarias – componente de Validación.**
- Contar con el análisis de costos para darle forma al proyecto. **Identificación y análisis de costos - componente de Valoración.**
- En paralelo,** ir trabajando en la obtención de un producto tangible para las pruebas de usuario que permita evaluar la funcionalidad en el entorno real. **Prototipado y producto mínimo viable - componente de Desarrollo.**
- En paralelo,** ir diseñando tu estrategia de comercialización y modelo de negocio. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio - componente de Gestión comercial.**



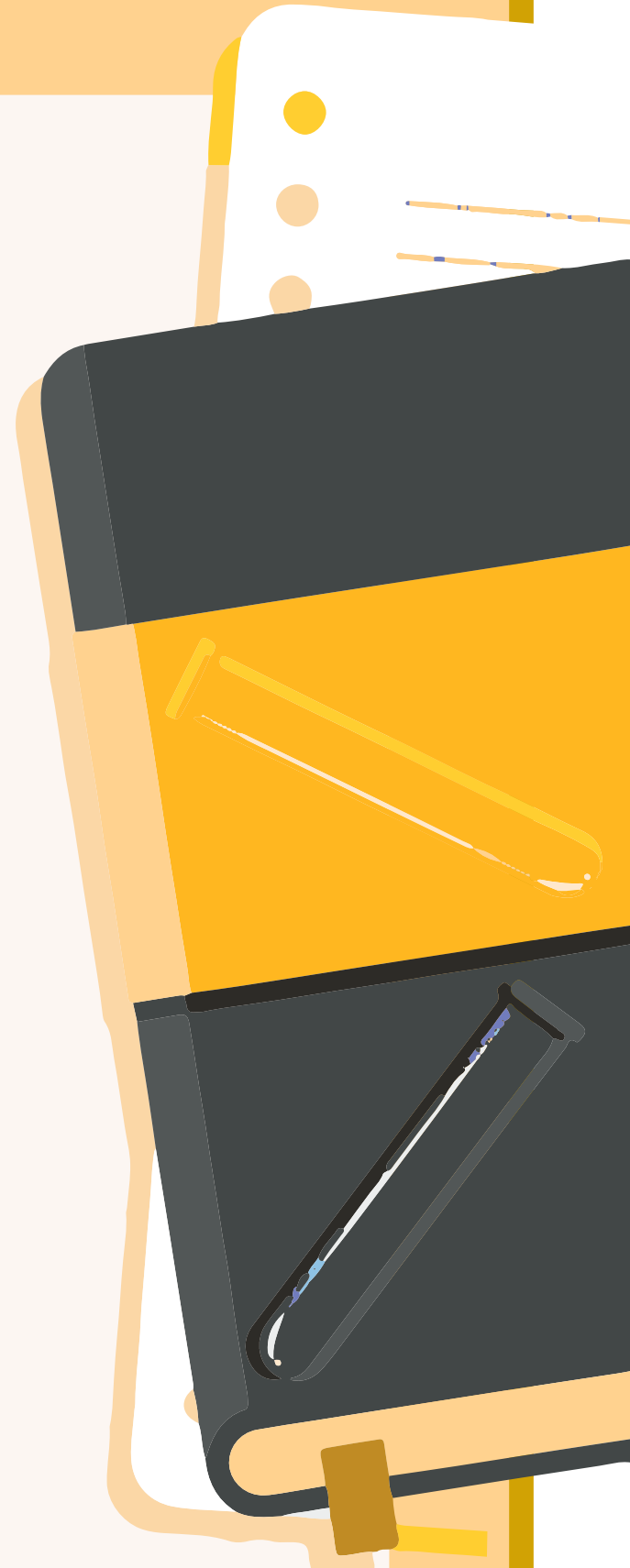
VALIDACIÓN

3. Pruebas de usuario

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

En esta etapa habrá interacción de primera mano entre la tecnología y los usuarios, por lo que es importante conocer si es susceptible de protección. **Identificación de creaciones intelectuales - componente de Protección.**





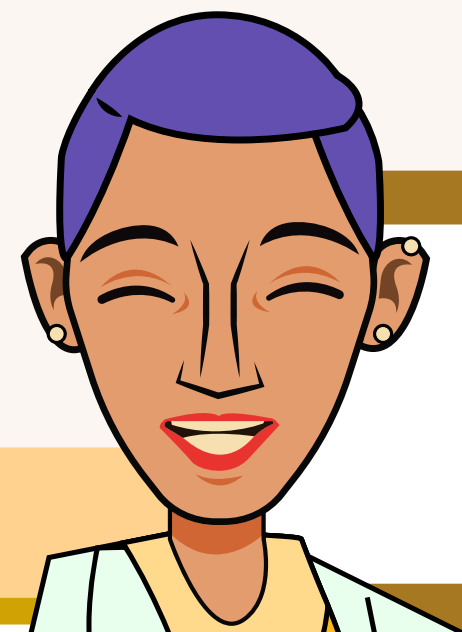
VALIDACIÓN

3. Pruebas de usuario

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Identifica el perfil de los usuarios finales a quienes va dirigido tu producto o servicio.
2. Selecciona un grupo representativo de usuarios y considera estrategias para incentivar su participación en las pruebas.
3. Prepara un prototipo o una versión mínima funcional de tu producto o tecnología.
4. Diseña situaciones realistas que recreen el uso de tu producto o tecnología.
5. Realiza las pruebas de usuario y observa sus acciones y reacciones.
6. Registra y revisa las observaciones, patrones y problemas.
7. Identifica las mejoras que debes hacer y determina prioridades para abordarlas.
8. Haz encuestas de satisfacción general de los usuarios.
9. Documenta los hallazgos clave, la metodología y las conclusiones del ejercicio.
10. Diseña un plan de acciones para realizar los ajustes según las conclusiones de la prueba de usuario.



Las pruebas de usuario son fundamentales para garantizar que tu producto o tecnología sea funcional y de fácil uso.



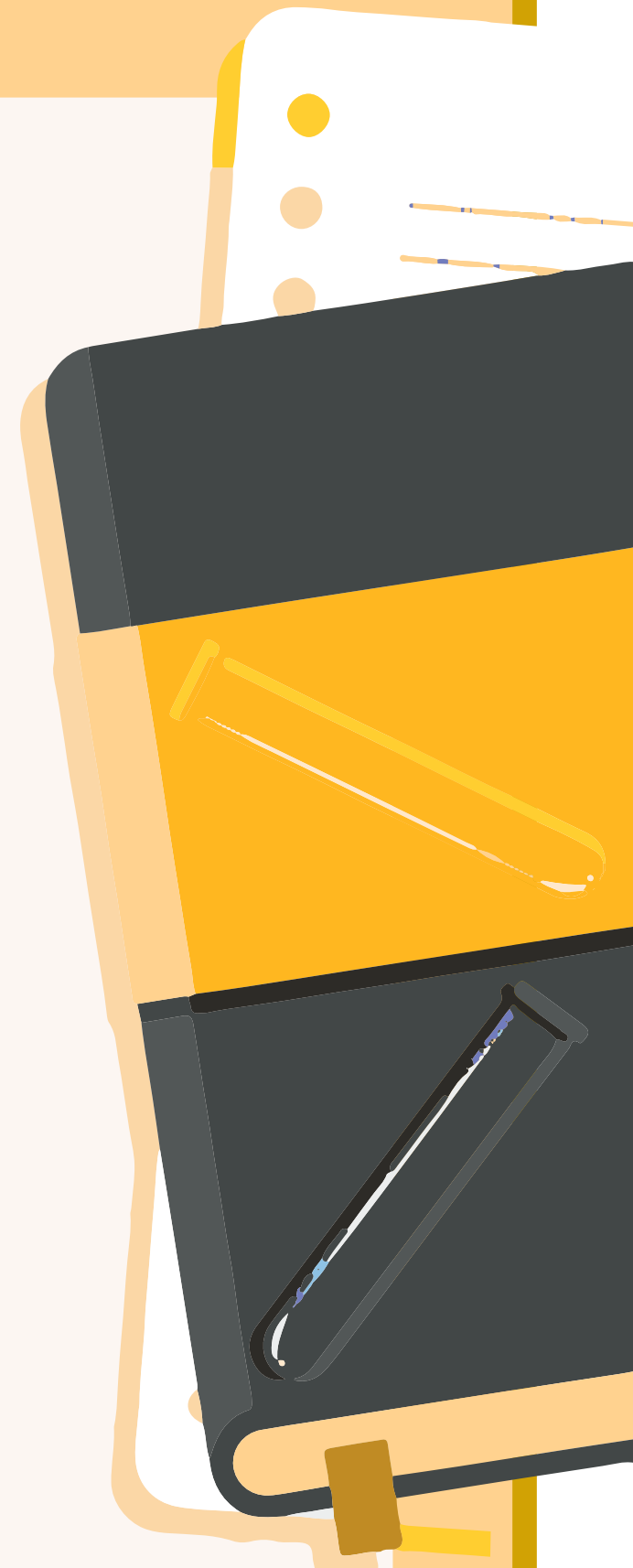
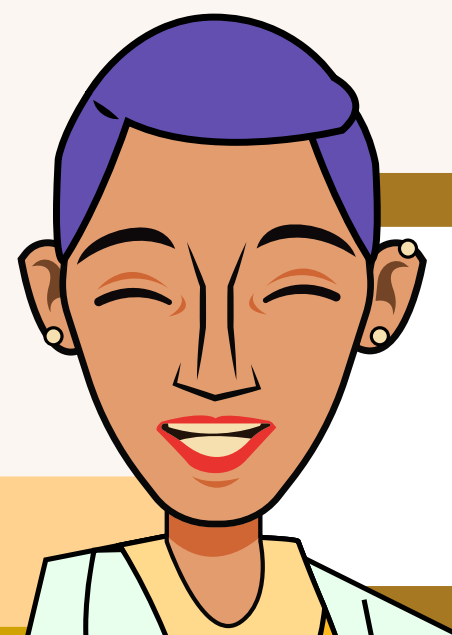
VALIDACIÓN

3. Pruebas de usuario

4

¿Quién te podría ayudar?

- Expertos que brinden asesoramiento, acceso a redes de usuarios potenciales y espacios para llevar a cabo las pruebas.
- Redes de emprendimiento o empresariales, gremios y asociaciones.
- Contactos personales con perfiles relevantes dentro del sector tecnológico o contactos que puedan facilitar conexiones.





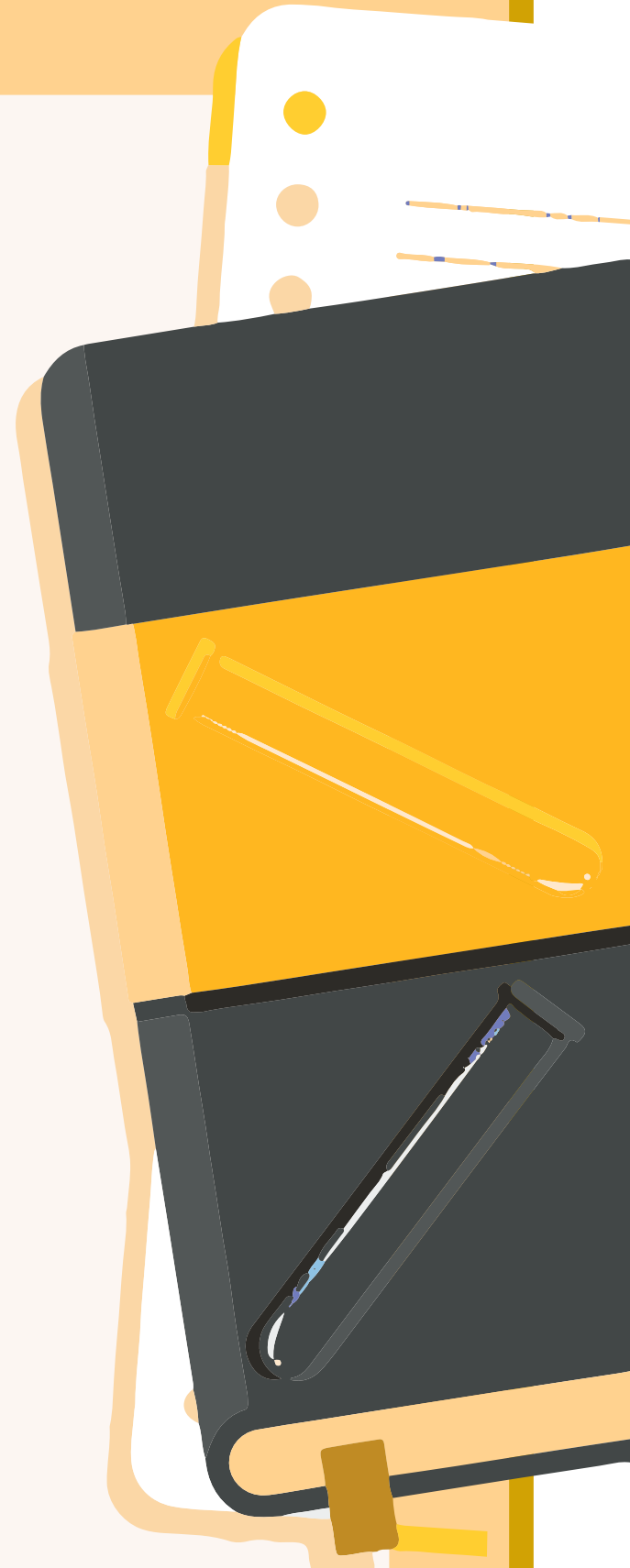
VALIDACIÓN

3. Pruebas de usuario

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Observaciones, comentarios y retroalimentación de los usuarios.
2. Oportunidades de mejora en el diseño, la funcionalidad y la usabilidad del producto o servicio.
3. Registro de los ajustes y cambios realizados según los resultados de las pruebas de usuario.



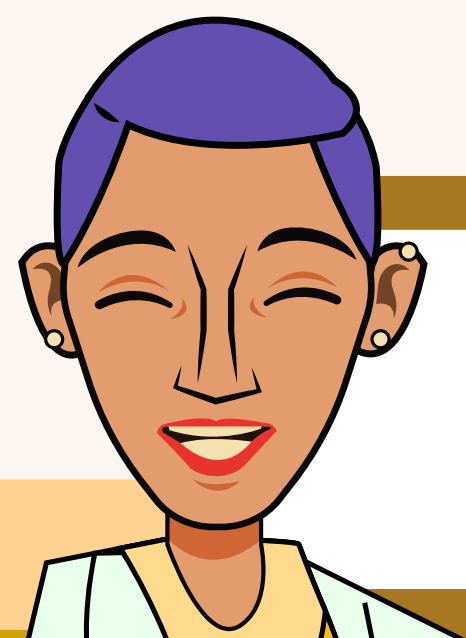


VALIDACIÓN

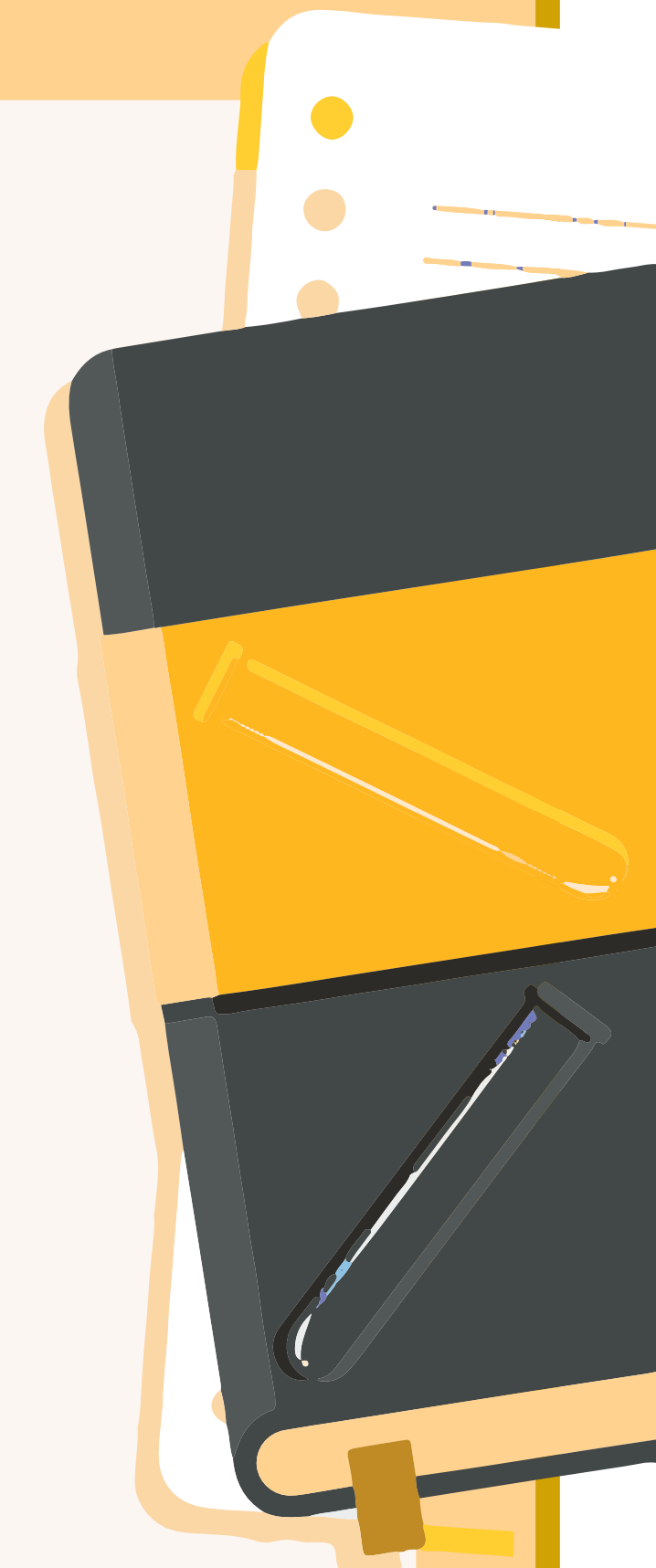
3. Pruebas de usuario

6 Recomendaciones generales

- Antes de empezar las pruebas, asegúrate de tener claros los objetivos que deseas alcanzar.
- Recluta usuarios que representen el público objetivo al que se dirige la tecnología, así garantizas una retroalimentación más valiosa.
- Utiliza grabaciones de video o sesiones de observación en vivo para registrar los resultados de las pruebas.

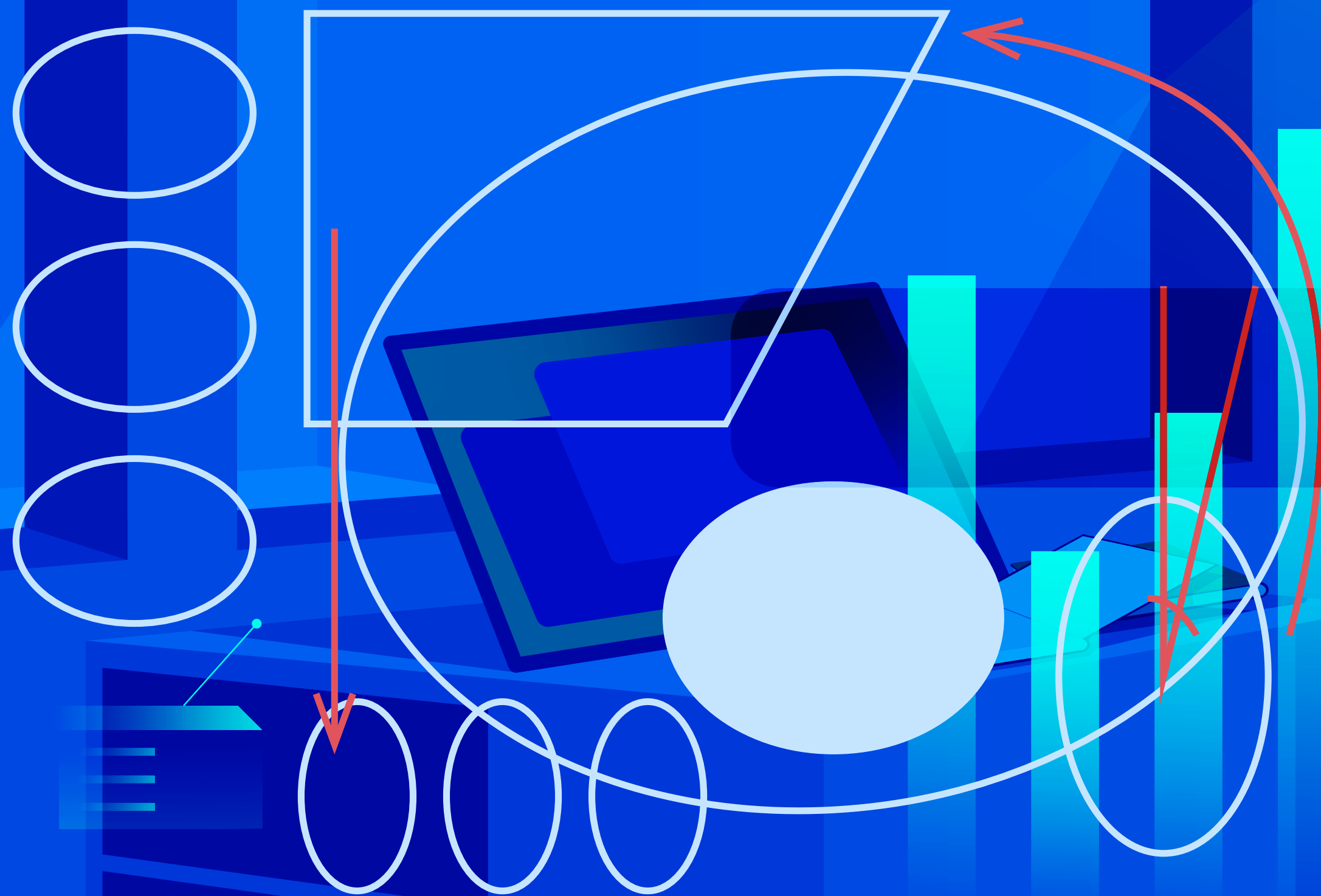


¡Recuerda que las pruebas de usuario son un proceso iterativo o repetitivo!



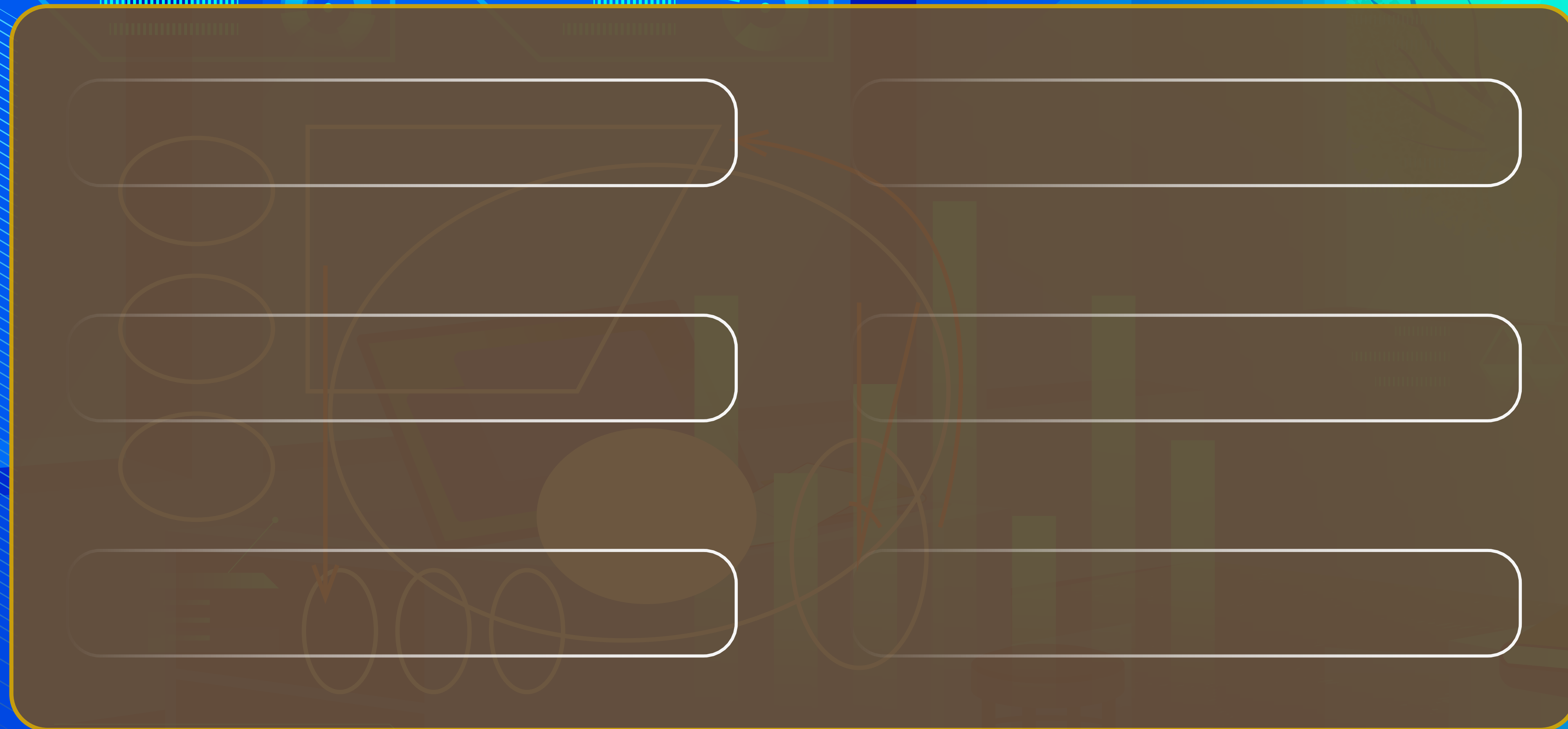
4

Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización



4

Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización





VALIDACIÓN

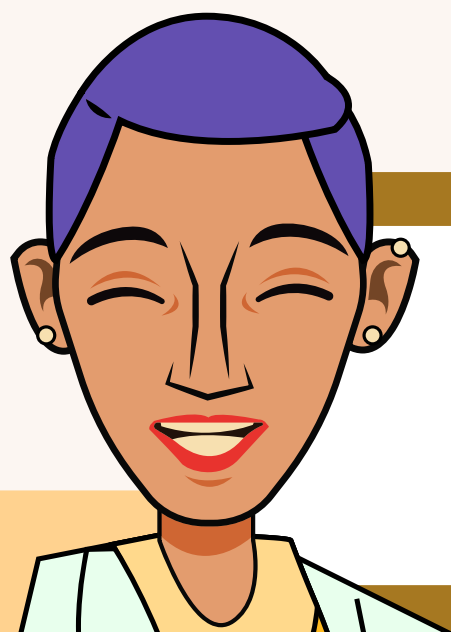
4. Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

1

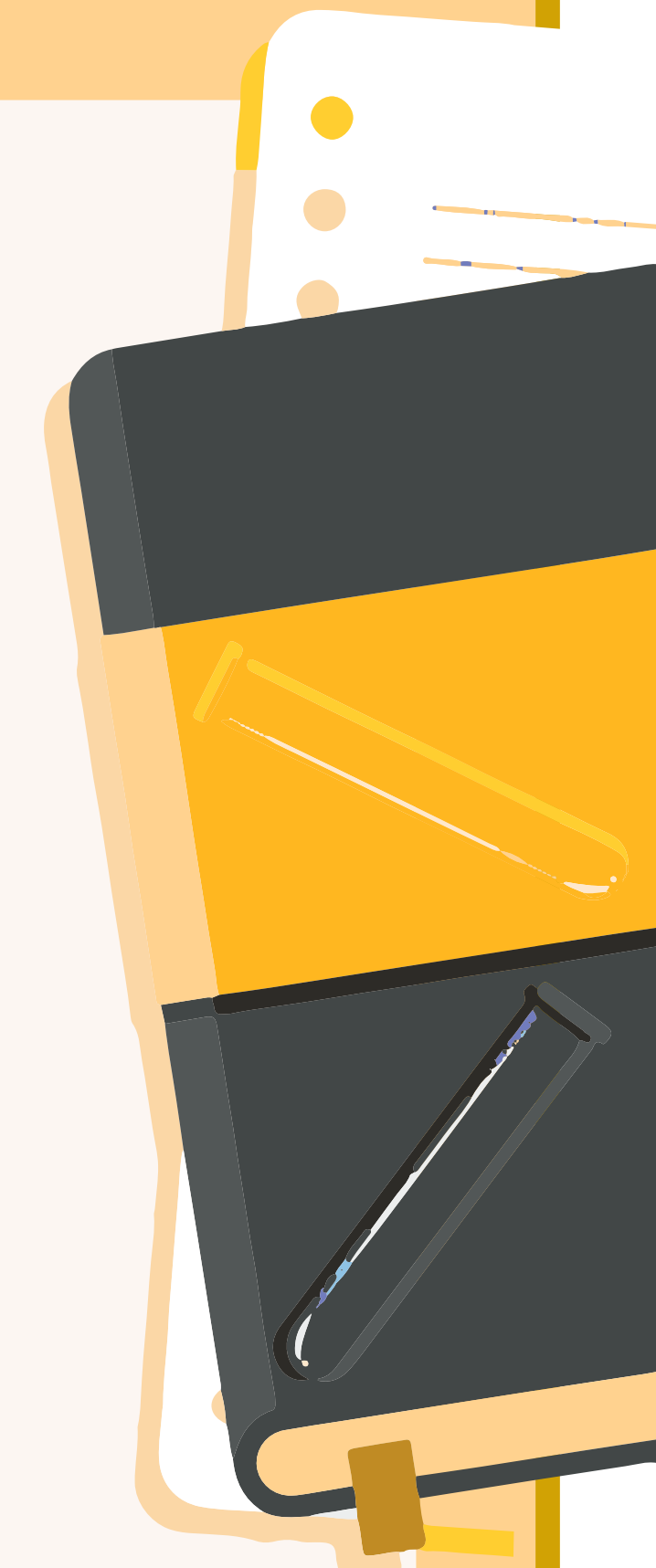
¿En qué consiste?

En cada avance dentro de las etapas del componente de Gestión Comercial, es esencial validar y realizar ajustes, tanto del modelo de negocio como de la estrategia de comercialización.

A partir de estos resultados tendrás los insumos para llevar a cabo otras etapas de actualización y ajuste de los diferentes componentes del modelo de negocio, como el caso de las etapas de plan de comercialización, levantamiento de capital y ajuste del plan de comercialización.



Esta validación se realiza con la primera versión del modelo de negocio y versiones más evolucionadas.





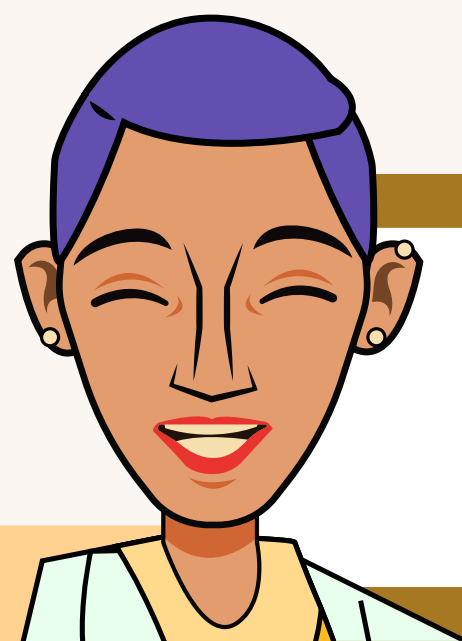
VALIDACIÓN

4. Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- La estrategia de comercialización y el modelo de negocio de tu proyecto, puede ser la primera versión o cualquier versión avanzada. **Estrategia de comercialización y el modelo de negocio - componente de Gestión comercial.**
- Para evaluar los supuestos que están planteados en la estrategia de comercialización y modelo de negocio, y con el fin de analizar su factibilidad y revisar posibles escenarios para efectuar los ajustes, es importante haber realizado la **Valoración financiera con fines de comercialización - componente de Valoración.**



Revisa cada escenario y ajusta tus estrategias en función de los resultados.



VALIDACIÓN

4. Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Define tus objetivos de validación y genera hipótesis para validar. Encontrarás una guía sobre cómo redactar tus hipótesis.

2. Diseña experimentos de validación. Encuentra múltiples herramientas para ejecutar estos experimentos.

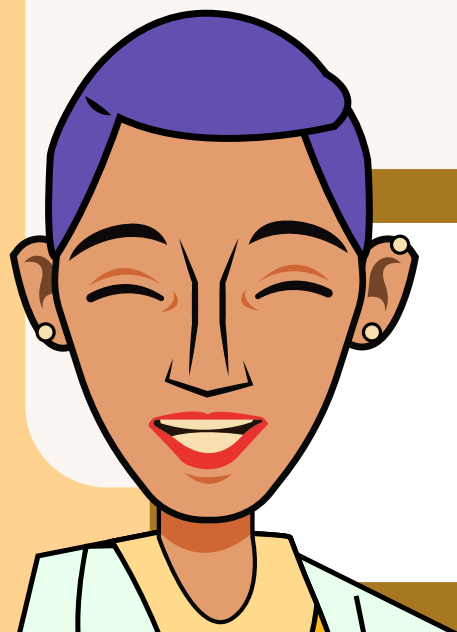
3. Confirma o rechaza las hipótesis de validación según los resultados de los experimentos e identifica los hallazgos clave.

4. Ajusta la versión anterior del modelo de negocio teniendo en cuenta los hallazgos obtenidos a través de la aplicación de los experimentos.

5. Identifica si los ajustes de la nueva versión del modelo de negocio inciden en la estrategia de comercialización. si es así, realiza el ajuste correspondiente.

6. Documenta todos los ajustes y cambios realizados al modelo de negocio.

7. Continúa validando y ajustando tu modelo de negocio a medida que avances en el proceso de comercialización y obtengas más información y retroalimentación.



¡Permanece abierto a cambios y mejoras!



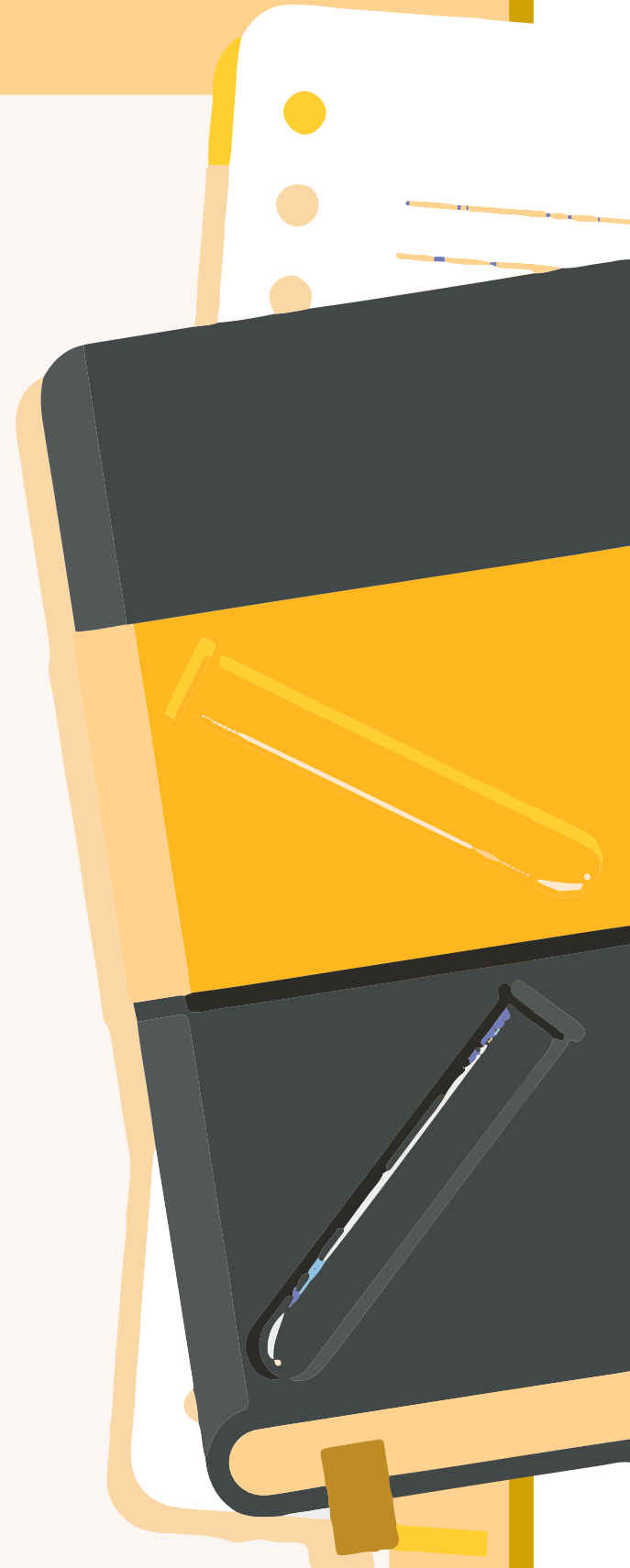
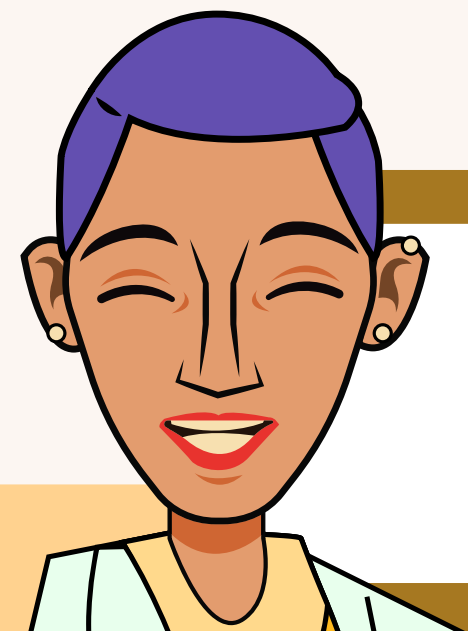
VALIDACIÓN

4. Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

4

¿Quién te podría ayudar?

- Expertos que ofrecen asesoramiento, acceso a redes de usuarios potenciales, apoyo o servicios en validación.
- Empresarios o miembros de juntas directivas del sector que apoyen con su perspectiva las validaciones requeridas.





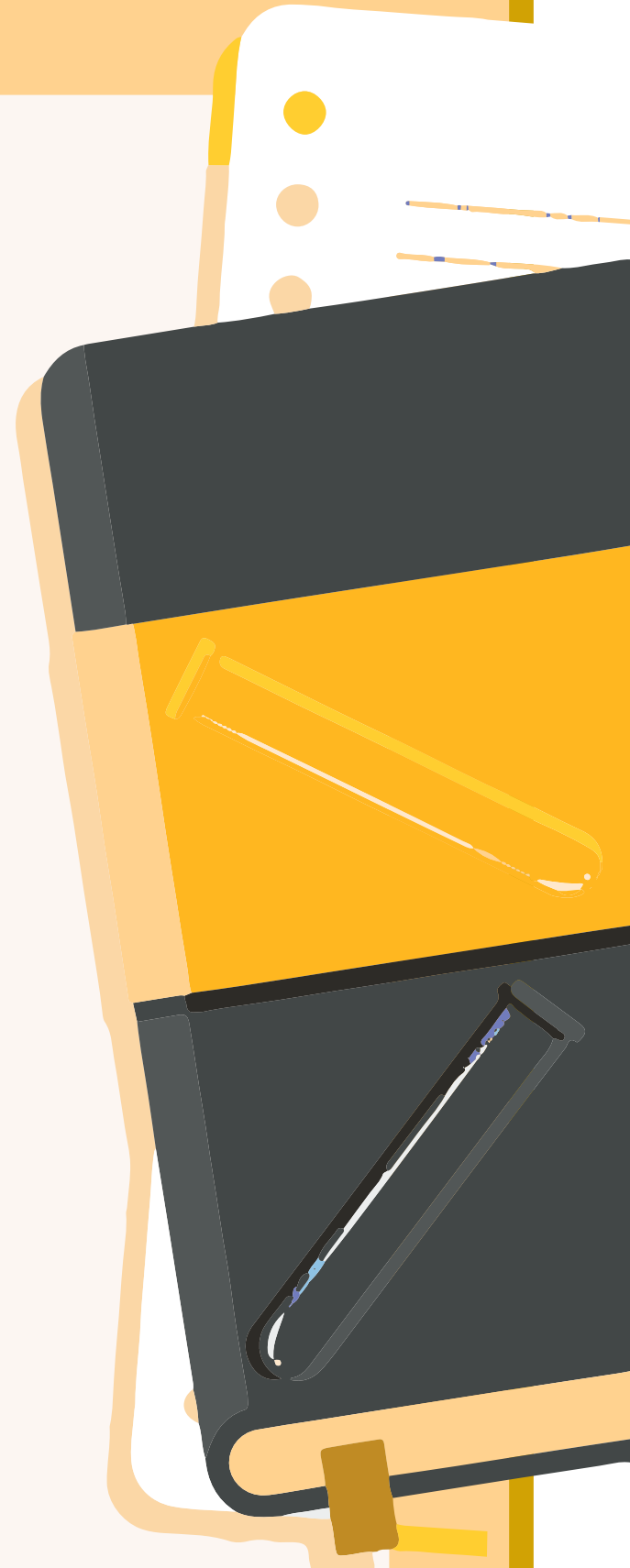
VALIDACIÓN

4. Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Documentación de las hipótesis de validación, los experimentos de validación ejecutados, los hallazgos y los ajustes al modelo de negocio.
2. Nueva versión del modelo de negocio.
3. Posibles ajustes o certezas frente a la estrategia de comercialización.



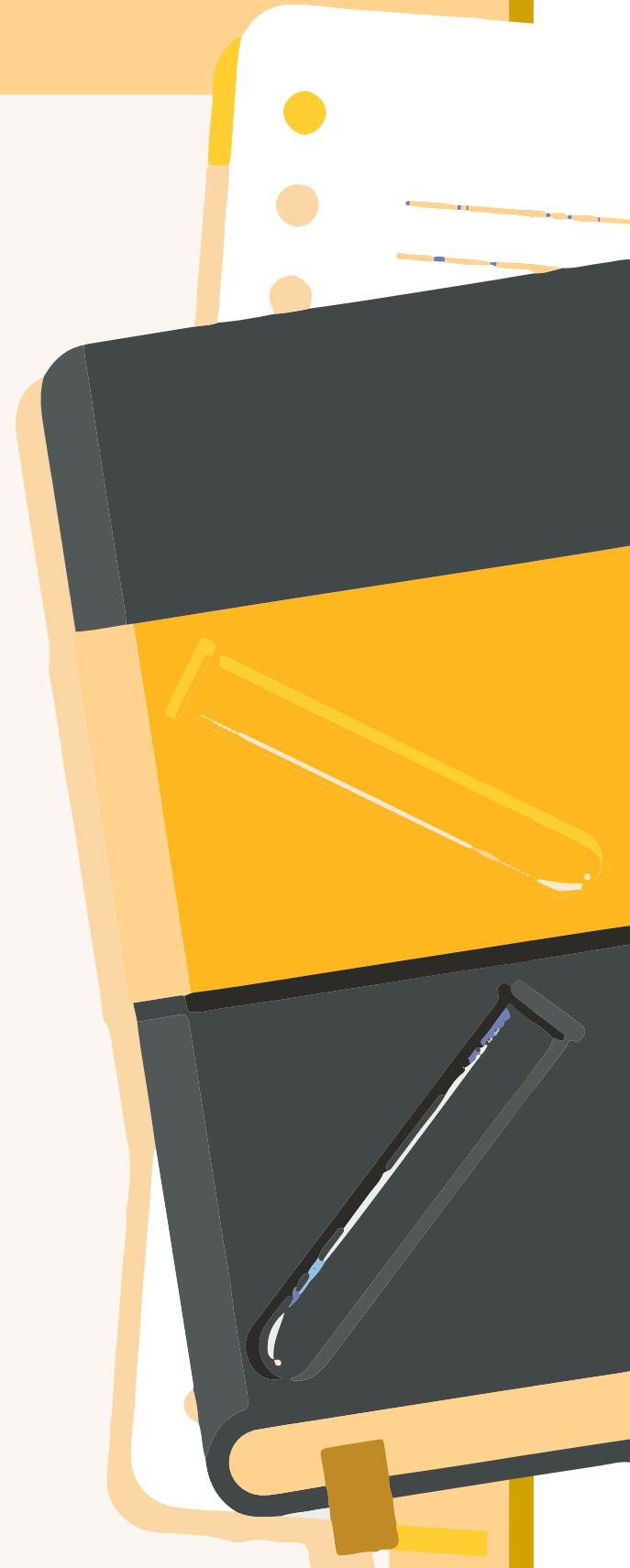


VALIDACIÓN

4. Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

6 Recomendaciones generales

- Establece métricas claras de validación. Asegúrate de que lo que deseas validar sea cuantificable o cualificable con facilidad.
- Permanece receptivo a los hallazgos del mercado, la flexibilidad y la adaptabilidad son fundamentales en esta etapa.
- Evita delegar los procesos, ajustes y estrategias. Este es uno de los errores más comunes en el proceso de creación de producto y desarrollo experimental.
- Mantén una actitud de validación centrada en el usuario. Prioriza el entendimiento del problema y no tus soluciones.



VALIDACIÓN: etapa 1 (10 preguntas)

Ten en cuenta que las fuentes secundarias hacen referencia a: estudios de mercado existentes, informes de sectores productivos o gremios, análisis de la competencia, documentos e información de patentes, artículos académicos y técnicos, información demográfica, documentos de legislación y regulación relevantes, datos económicos y financieros, tendencias de los consumidores, datos estadísticos, entre otros.

1. ¿Has buscado publicaciones científicas (artículos o libros) para entender los desarrollos más recientes en el área de aplicación de tu conocimiento o tecnología?

Sí

No

2. ¿Has buscado patentes relacionadas con tu conocimiento o tecnología para entender los desarrollos más recientes y avanzados en torno a la problemática que buscas resolver?

Sí

No

3. ¿Has buscado información comercial o de mercado para identificar conocimientos o tecnologías parecidas o sustitutas?

Sí

No

VALIDACIÓN: etapa 1 (10 preguntas)

4. ¿Has consultado tendencias o comportamientos de los consumidores para definir el público objetivo y documentar potenciales necesidades?

Sí

No

5. ¿Has establecido, en términos de tamaño del mercado, las tendencias de crecimiento del sector de aplicación de la tecnología o conocimiento?

Sí

No

6. ¿Has dimensionado, en términos económicos o de número de potenciales usuarios, el tamaño del mercado que tendría la aplicación de la tecnología o conocimiento?

Sí

No

7. ¿Has identificado posibles barreras o impulsores (drivers) para la comercialización del producto o servicio derivado de la tecnología o el conocimiento?

Sí

No

VALIDACIÓN: etapa 1 (10 preguntas)

8. ¿Cuentas con un listado de posibles regulaciones y normativas relevantes sobre el sector de aplicación de la tecnología o conocimiento?

Sí

No

9. ¿Tienes un listado de las posibles personas u organizaciones a las cuales podrías acudir para complementar tu conocimiento a través de entrevistas, encuestas o consultas personales?

Sí

No

10. ¿Lograste identificar, basándote en información de fuentes secundarias, al menos tres características de tu conocimiento o tecnología que aporten a la solución del problema?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALIDACIÓN: etapa 2 (6 preguntas)

Ten en cuenta que las fuentes primarias hacen referencia a la información obtenida de forma directa, proveniente de personas clave para la comercialización de tu conocimiento o tecnología, mediante encuestas y entrevistas.

1. ¿Has identificado los eslabones de la cadena de valor (clientes, recursos, aspectos logísticos, ventas, operaciones) de la aplicación de la tecnología o conocimiento?

Sí

No

2. ¿Has sostenido al menos treinta (30) reuniones, entrevistas o contactos personales clave en los diferentes eslabones de la cadena de valor?

Sí

No

3. ¿Puedes describir las características más importantes de un posible usuario o cliente que se beneficiaría de la solución al problema que estás intentando resolver?

Sí

No

VALIDACIÓN: etapa 2 (6 preguntas)

4. ¿Has tenido al menos diez (10) reuniones o entrevistas con potenciales usuarios para confirmar si la solución que propones realmente los beneficia?

Sí

No

5. Luego de realizar las reuniones o entrevistas, ¿has podido identificar posibles cambios o mejoras que podrían hacerse a tu conocimiento o tecnología?

Sí

No

6. ¿Lograste identificar, basándote en información proveniente de fuentes primarias, al menos tres características de tu conocimiento o tecnología que aporten a la solución del problema?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALIDACIÓN: etapa 3 (7 preguntas)

1. ¿Tienes claras las características del usuario al que va dirigido tu producto o servicio? (Sea que tu modelo de negocio esté dirigido al consumidor final (B2C) o a empresas u organizaciones (B2B)).

Sí

No

2. ¿Cuentas con la posibilidad de contactar e invitar a hacer pruebas de usuario a personas que cumplan con las características del consumidor final?

Sí

No

3. ¿Has diseñado situaciones o escenarios de prueba de usuario?

Sí

No

4. ¿Cuentas con uno o varios productos mínimos viables o prototipos que puedan ser usados en las pruebas de usuario?

Sí

No

VALIDACIÓN: etapa 3 (7 preguntas)

5. ¿Has probado tu tecnología o conocimiento en términos de diseño, funcionalidad y usabilidad con usuarios potenciales?

Sí

No

6. ¿Has recibido retroalimentaciones tanto positivas como negativas de los usuarios que han hecho las pruebas?

Sí

No

7. ¿La información obtenida como retroalimentación de los usuarios permite confirmar si se genera o no valor a los usuarios con el producto o servicio?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALIDACIÓN: etapa 4 (5 preguntas)

1. ¿Has evaluado la pertinencia y coherencia de la primera versión del modelo de negocio con expertos, asesores, mentores y/o empresarios?

Sí

No

2. Existen pruebas de validación del modelo de negocio que evalúan cada uno de sus componentes: clientes, propuesta de valor, canales, fuentes de ingreso, estructuras de costos, actividades clave, recursos clave y aliados.
¿Has realizado alguna de estas pruebas?

Sí

No

3. ¿Has efectuado ajustes para generar nuevas versiones de tu modelo de negocio a partir de los comentarios y respuestas del mercado?

Sí

No

4. ¿Tienes claro cómo los hallazgos de la validación del modelo de negocio inciden en la estrategia de comercialización?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

REQUERIMIENTOS

VALIDACIÓN: etapa 1

Requerimiento

Componente

Categoría

Idea

Desarrollo

Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALIDACIÓN: etapa 2

Requerimientos	Componentes	Categoría
Creación	Desarrollo	Indispensable
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Deseable
Validación con fuentes secundarias	Validación	Indispensable
Identificación y análisis de costos	Valoración	Deseable
Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales	Protección	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALIDACIÓN: etapa 3

Requerimientos	Componentes	Categoría
Validación con fuentes primarias	Validación	Indispensable
Identificación y análisis de costos	Valoración	Indispensable
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Indispensable en paralelo
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable en paralelo
Identificación de creaciones intelectuales	Protección	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALIDACIÓN: etapa 4

Requerimiento	Componente	Categoría
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.



VALORACIÓN



Valoración financiera: se abordan los aspectos financieros claves para una gestión efectiva del conocimiento y tecnología. Asimismo, se evalúan las variables críticas de tu estrategia de comercialización y se realizan los ajustes necesarios para lograr la sostenibilidad de tu negocio.

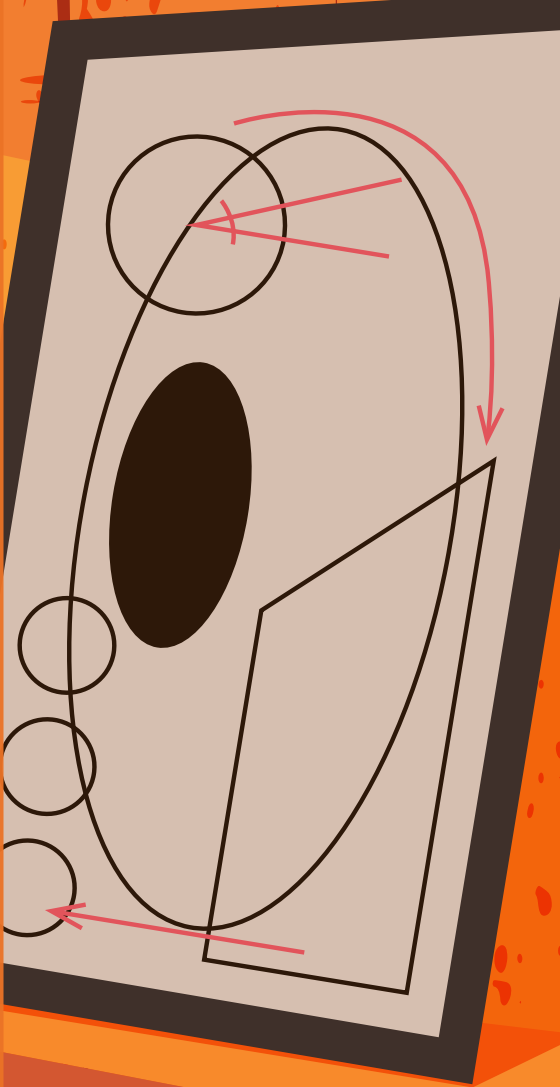
1

Identificación y análisis de costos



1

Identificación y análisis de costos



VALORACIÓN

1. Identificación y análisis de costos

1

¿En qué consiste?

El objetivo es identificar todas las actividades y recursos que se emplean para el desarrollo del conocimiento o la tecnología y en estimar los recursos que necesitarás para escalar el proyecto y llevarlo al mercado como un producto o servicio viable.



VALORACIÓN

1. Identificación y análisis de costos

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

Contar con tu **modelo de negocio** en el que hayas identificado los recursos y las actividades clave, así como el **esfuerzo financiero** necesario para desarrollar y escalar el conocimiento y la tecnología. **Diseño del modelo de negocios – componente de Gestión comercial.**





VALORACIÓN

1. Identificación y análisis de costos

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Establece los costos directos e indirectos.

2. Calcula el costo unitario de producción y estima una utilidad bruta y operacional.

3. Identifica los costos de solicitud o registro (si optas por una estrategia de protección de propiedad intelectual), tasas de mantenimientos y necesidades de gestión para los derechos que correspondan como por ejemplo redacción de patentes.



1. Identificación y análisis de costos

4 ¿Quién te podría ayudar?

Un experto en el desarrollo de modelos y valoraciones financieras.

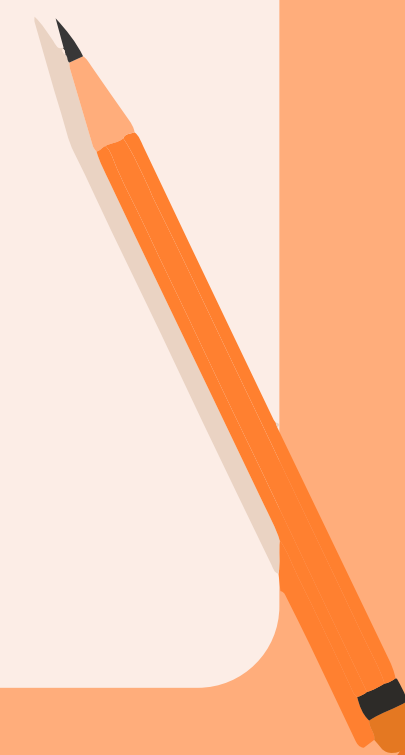


1. Identificación y análisis de costos

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Estructura detallada de costos diferenciada por recursos y actividades clave expresados en términos monetarios.
2. Estimación de los costos de escalamiento previo a un análisis de las actividades y recursos clave requeridos para escalar.



VALORACIÓN

1. Identificación y análisis de costos

6 Recomendaciones generales

Estos costos serán preliminares y permitirán que cuentes con el histórico del esfuerzo financiero en el que has incurrido para el desarrollo de tu conocimiento o tecnología.

Estos costos serán la base del análisis financiero posterior.

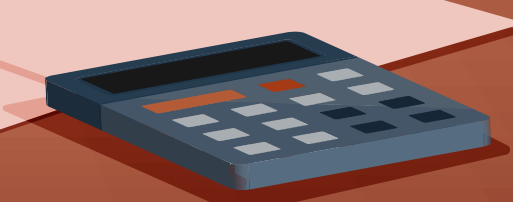
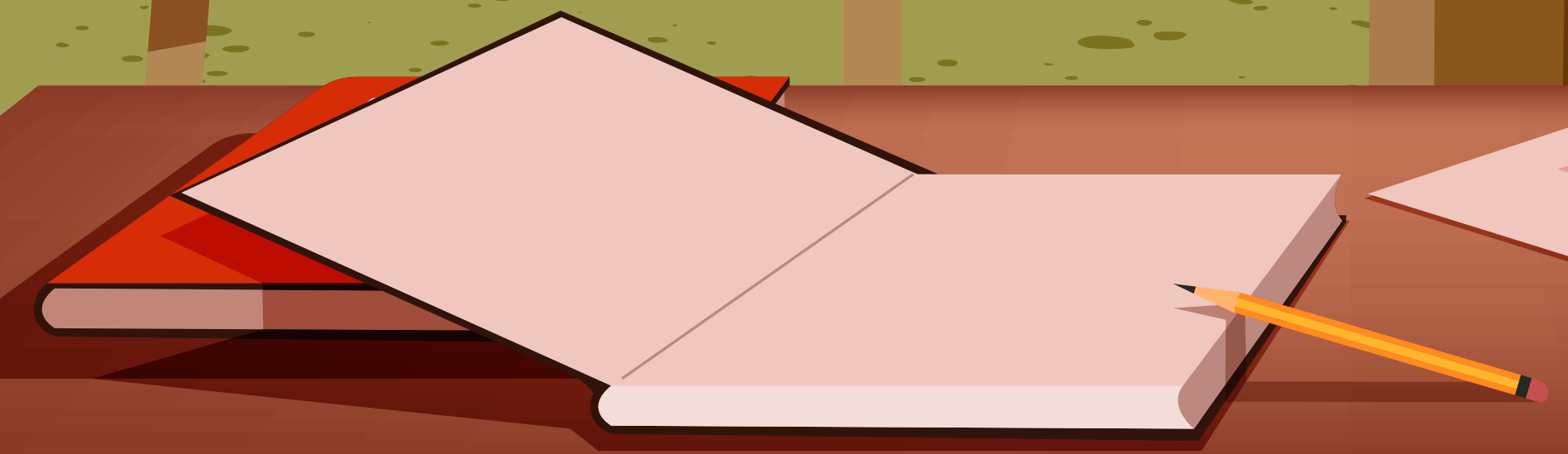


2

Diseño del modelo financiero

The chalkboard contains the following content:

- A coordinate system with a circle and points A, B, and C. Formulas include $n-m$, $\cos \alpha = X$, and $a^2 + b^2 = c^2$.
- A Venn diagram with three overlapping circles labeled A, B, and C.
- A cylinder diagram with height A and a shaded top surface.
- A square root calculation: $\sqrt{\frac{19.200}{17}}$.
- A limit formula: $\lim_{x \rightarrow \infty} (1 + \frac{1}{x})^x = e$.
- A list of multiplication facts: $6 \times 2 = 12$, $6 \times 3 = 18$, $6 \times 4 = 24$, $6 \times 5 = 30$.
- Other formulas: $(a) = 1$, $f(x) =$, and $g(x) \neq$.



2

Diseño del modelo financiero

The central graphic is a large, dark red rounded rectangle with a thin orange border. It contains three white rounded rectangular boxes stacked vertically, intended for text input. The background of this rectangle is filled with faint, light-colored illustrations of mathematical and financial concepts: a coordinate system with a circle and points labeled A, B, and C; a bar chart; a pie chart with segments labeled with percentages (17%, 23%, 6%, 9%, 27%, 38%); a line graph with an upward trend; and various mathematical formulas such as $f(x) = 9007$, $(x+y)^2 = (x-y)^2$, $\lim_{x \rightarrow \infty} (1+\frac{1}{x})^x = e$, $6 \times 2 = 12$, $6 \times 3 = 18$, $6 \times 4 = 24$, $6 \times 5 = 30$, $x+y = a^2/b$, $\sqrt{\frac{19.200}{17}}$, $n-m$, and $B(x,y)$.



2. Diseño del modelo financiero

1

¿En qué consiste?

En esta etapa se recopila información adicional sobre costos, oportunidades de mercado y requerimientos de inversión para así desarrollar un modelo financiero que **simule escenarios exitosos de comercialización** en conjunto con las etapas de **prototipado funcional y producto mínimo viable**.



El modelo financiero será el punto de partida para elaborar el flujo financiero relacionado con la explotación del conocimiento o la tecnología.



2. Diseño del modelo financiero

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Haber realizado un sondeo de mercado para estimar el potencial de ingresos derivados de una explotación comercial de tu producto o servicio. **Diseño del modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**
- Contar, como mínimo, con los costos de desarrollo identificados. **Identificación y análisis de costos – componente de Valoración.**





VALORACIÓN

2. Diseño del modelo financiero

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Durante el primer año de operación y para cada producto o servicio por comercializar, que sean resultado del conocimiento o la tecnología, debes hacer las siguientes actividades.

Año 1

1. Calcula los ingresos totales del primer año por venta.

2. Identifica los costos directos unitarios y totales.

3. Calcula las utilidades brutas.

4. Calcula las utilidades operaciones.

5. Identifica los requerimientos de inversión y estimar su costo para el año 1.



¡El tiempo que debes proyectar dependerá del tipo de negocio y del sector económico en el que estés trabajando!

2. Diseño del modelo financiero

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Para los demás años de operación:

1. Haz una proyección de la operación, particularmente de las cantidades y precios, lo que afectará toda la estructura del modelo.

2. Una vez tengas la proyección de las cantidades para los siguientes años, repite los pasos sugeridos para el año 1.

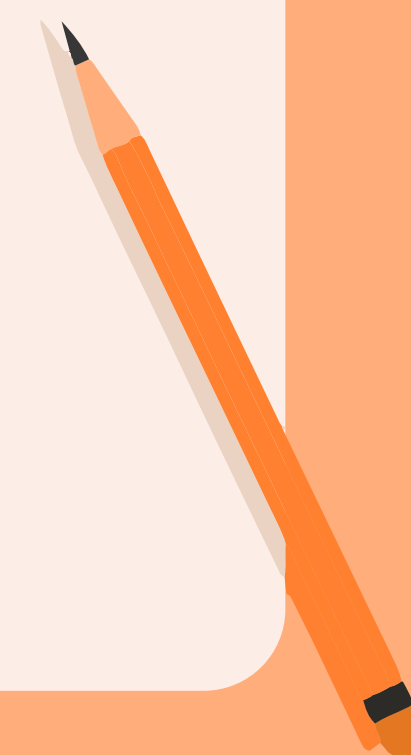
¡El tiempo que debes proyectar dependerá del tipo de negocio y del sector económico en el que estés trabajando!



2. Diseño del modelo financiero

4 ¿Quién te podría ayudar?

Expertos en valoración financiera. En todo caso, debes contar con la información mínima sugerida para que cualquier asesor puedas avanzar en el modelo.

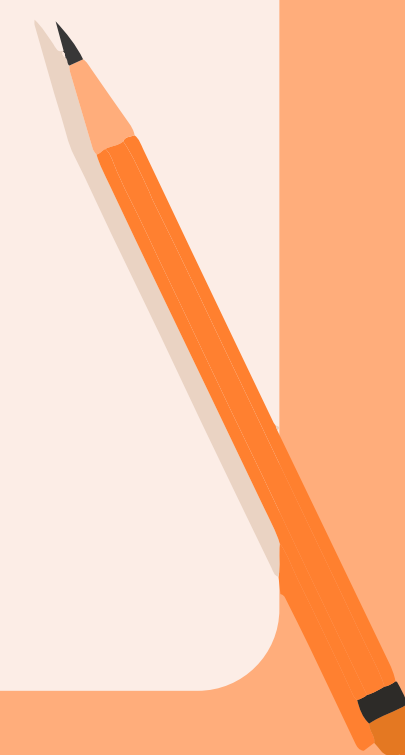


2. Diseño del modelo financiero

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

El Modelo financiero en hoja de cálculo donde se comprenda la estructura de ingresos y costos, y una estimación de utilidades operacionales y netas para el año 1.



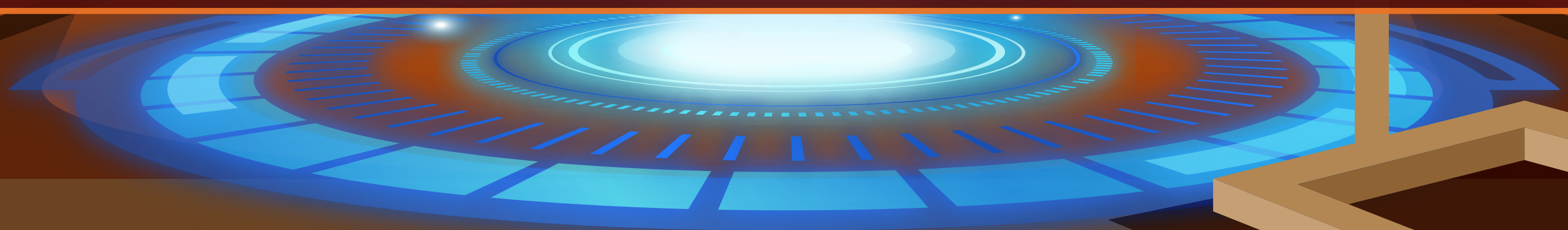
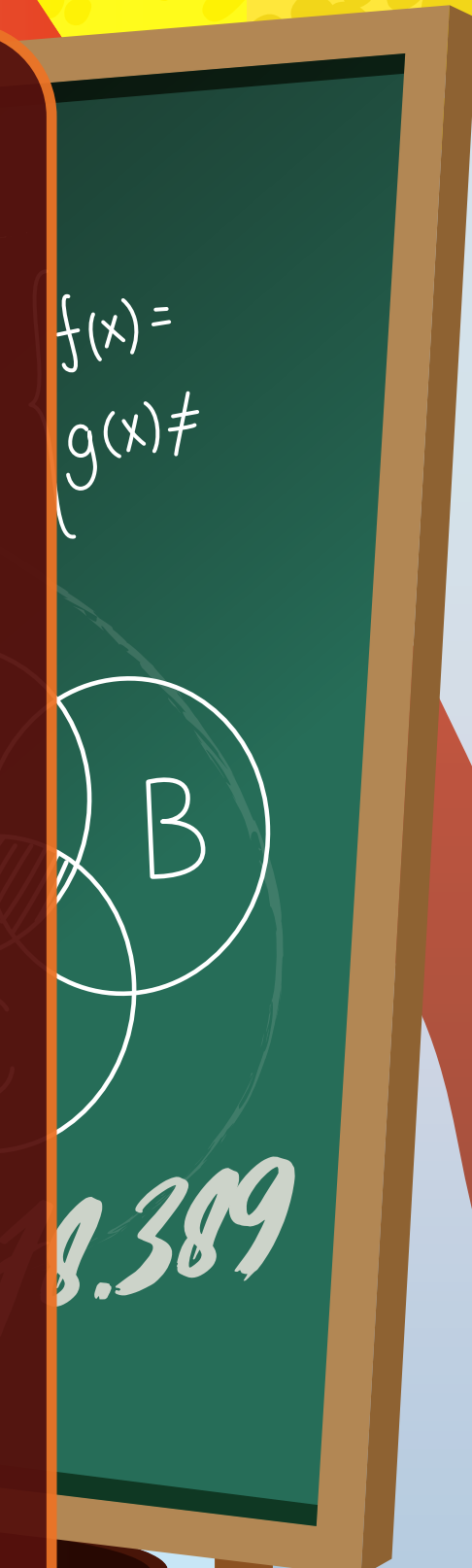
3

Valoración financiera del conocimiento y la tecnología



3

Valoración financiera del conocimiento y la tecnología



3. Valoración financiera del conocimiento y la tecnología

1

¿En qué consiste?

El objetivo es **obtener una visión más clara** de las inversiones requeridas para escalar y lograr la explotación comercial del conocimiento o tecnología en el mercado.

Es importante establecer la posibilidad de recuperar la inversión realizada.



2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Tener el modelo financiero, que es la base de un flujo de caja proyectado. **Modelo financiero – componente de Valoración.**
- Contar con la estrategia de comercialización y modelo de negocio definido. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**

DESEABLE

- Contar con un prototipo, con el fin de tener información confiable y probable sobre los recursos que necesitas para desarrollar y escalar tu producto o servicio. **Prototipado o Producto Mínimo Viable - componente de Valoración.**

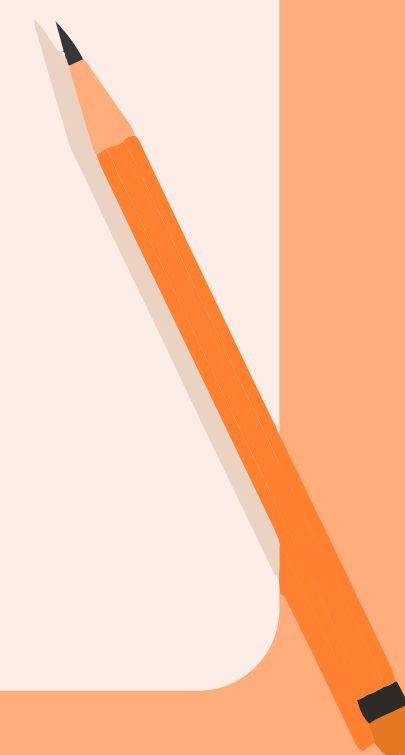
VALORACIÓN

3. Valoración financiera del conocimiento y la tecnología

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Toma las proyecciones realizadas en la etapa anterior y agrega los requerimientos de inversión para el escalamiento, que se realizan en la etapa Piloto, para ubicarlos en los respectivos años en los que se esperan las inversiones.





3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Considera los siguientes aspectos clave:

- Supuesto de tamaño del mercado o la demanda a atender (cadena de valor).
- Tiempo de explotación comercial (considerando el estado de desarrollo de la tecnología, la dinámica del mercado y el tiempo de protección en caso de patente).
- Costos de inversión para la infraestructura, estimando año inicial y años posteriores, si se requiere, considera los aspectos técnicos.
- Costos de fabricación o del proceso, parte de supuestos o información secundaria para estimar los costos unitarios.
- Considera parámetros como índices de inflación o tasas de crecimiento del mercado, a partir de información secundaria.
- Flujo de caja asociado con la explotación comercial del conocimiento o la tecnología, considerando un tamaño mínimo de mercado por atender.
- Tasa de descuento según el sector y tomando en cuenta el estado de desarrollo de la tecnología.
- Valor de la tecnología, se calcula un Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) a partir del flujo de caja.
- Análisis de escenarios de ingresos y costos, al menos uno pesimista, uno probable y uno optimista.

VALORACIÓN

3. Valoración financiera del conocimiento y la tecnología

4 ¿Quién te podría ayudar?

Es esencial contar con la información mínima sugerida para que cualquier asesor pueda avanzar en la modelación.



3. Valoración financiera del conocimiento y la tecnología

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Valoración financiera con indicadores mínimos como VPN, TIR, payback period (tiempo en el que se logra recuperar la inversión), así como el cálculo del punto de equilibrio contable y punto de equilibrio económico.
2. Análisis de escenarios, en los que consideres uno pesimista, uno promedio o probable y otro optimista.



6 Recomendaciones generales

- Tener toda la información documentada facilitará que el asesor se enfoque en identificar el potencial y los desafíos asociados con la explotación comercial del conocimiento y la tecnología.
- La colaboración con un experto financiero asegurará un análisis más preciso y fundamentado, ayudando a tomar decisiones informadas y estratégicas para el éxito del proyecto.



4

Valoración financiera con fines de comercialización



4

Valoración financiera con fines de comercialización



4. Valoración financiera con fines de comercialización

1

¿En qué consiste?

En esta etapa, la toma de decisiones, ya sea para escalar, ajustar el proyecto o abandonarlo, se fundamenta en **información financiera** precisa. La claridad en estas decisiones se logra al tener definida la estrategia de comercialización, ya sea a través de la explotación directa o mediante emprendimiento.

¡Esta etapa es crucial para contar con información financiera que respalde decisiones importantes a futuro!



2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Una primera valoración con un flujo de caja establecido. **Valoración financiera del conocimiento y tecnología - componente de Valoración.**
- Contar con un plan de comercialización claramente establecido. **Plan de comercialización - componente de Gestión comercial.**

DESEABLE

- Te encuentres desarrollando o haber desarrollado la etapa de prototipado, ya que tendrás información más confiable respecto a los recursos que necesitas para desarrollar o escalar tu proyecto. **Prototipado y Producto Mínimo Viable - componente Desarrollo.**

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Toma el modelo financiero existente y actualízalo con la nueva información recopilada. Esta actualización permite realizar la valoración teniendo en cuenta los nuevos actores involucrados durante el proceso de comercialización.

2. Incorpora al modelo financiero la estructura de costos y las variables de ingresos para los actores que invierten en el escalamiento, según lo que se haya acordado durante el proceso de negociación.

Te damos el siguiente ejemplo, para la segunda actividad:

Para un proceso de licenciamiento, incluye el costo del pago de la licencia para el licenciatario y considera este valor como un ingreso para el licenciante.

Para un inversionista, ajusta el flujo del emprendedor que recibe la inversión para incluir pagos de utilidades según los acuerdos establecidos, lo que aumentará sus costos; en contrapartida, para el flujo del inversionista, estos pagos serán ingresos.



4. Valoración financiera con fines de comercialización

4 ¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la colaboración de expertos en valoración financiera.

No olvides contar con la información mínima sugerida para que cualquier asesor pueda avanzar en la modelación financiera.



4. Valoración financiera con fines de comercialización

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Flujo de caja desde la perspectiva de las partes involucradas.
2. Análisis financiero para evaluar la factibilidad del plan de comercialización.
3. Análisis de escenarios y recomendaciones en caso de que se presenten situaciones de no factibilidad.



El asesor debe estar en capacidad de entregarte los siguientes resultados.



6 Recomendaciones generales

- Si ya estás avanzado con un tercero, construye conjuntamente el modelo financiero y de valoración o busquen expertos que entreguen los resultados a todas las partes, procurando que las conclusiones sean objetivas y tengan la menor cantidad de sesgos.
- Solicita flujos financieros para todas las partes involucradas.



Estos análisis no serán definitivos durante la negociación, pero sí permitirán que el proceso sea más justo para todos los involucrados.



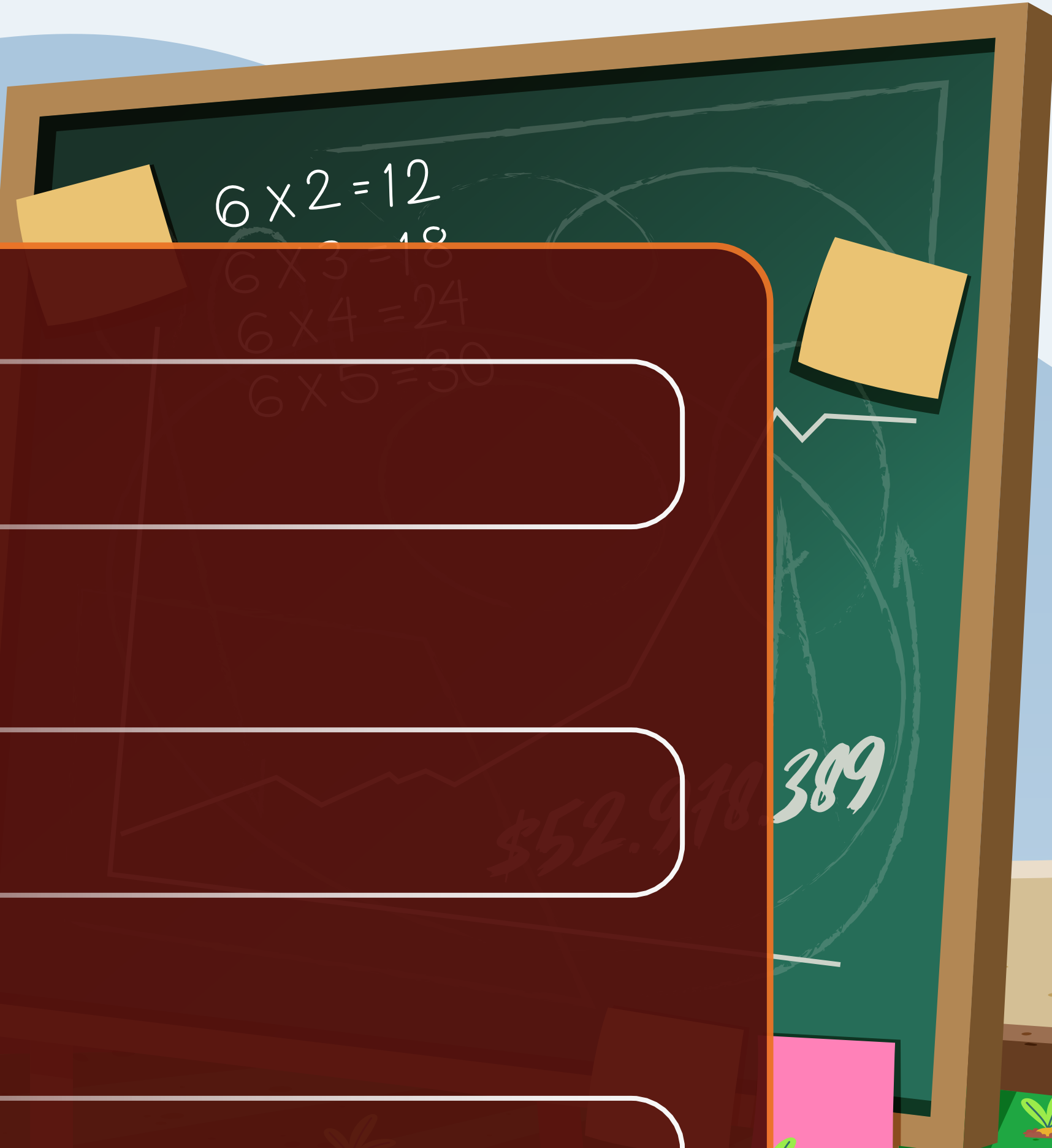
5

Ajuste de la valoración financiera



5

Ajuste de la valoración financiera




5. Ajuste de la valoración financiera


1

¿En qué consiste?

Al consolidar el negocio en su fase comercial, se dispone de más información que permite validar los supuestos del modelo financiero y la valoración inicial. Es crucial **actualizar continuamente el modelo financiero** para gestionar eficazmente el negocio y tomar decisiones orientadas a mejorar márgenes, eficiencias y rentabilidad. El objetivo es siempre buscar el mayor beneficio para todas las partes involucradas.



¡Los modelos financieros y las valoraciones son variables en el tiempo, por esta razón, es necesario revisarlos de forma periódica!



2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con una primera versión de la valoración de tu conocimiento o tecnología. **Valoración financiera del conocimiento y la tecnología - componente de Valoración.**
- Una primera versión de la valoración financiera con fines de comercialización en caso que ya hayas avanzado en la comercialización. **Valoración financiera con fines de comercialización - componente de Valoración.**
- Contar con un plan de comercialización que te permita validar los supuestos iniciales de tu negocio y facilitar el proceso de ajuste requerido para que escales, crezcas o fortalezcas tu comercialización. **Plan de comercialización – componente de Gestión comercial.**

5. Ajuste de la valoración financiera

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Contar con un producto o servicio ya puesto en el mercado te permitirá tener información real respecto a su desempeño comercial, así como respecto a los costos incurridos para su materialización. **Producto o servicio – componente de Desarrollo.**



5. Ajuste de la valoración financiera

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Actualiza de forma periódica los datos en el modelo financiero.

2. Revisa y ejecuta el modelo para ver los indicadores financieros.

3. Analiza los resultados y haz los ajustes pertinentes orientados a la sostenibilidad.



La valoración financiera es un insumo crucial para la gestión, que permite tomar mejores decisiones y analizar su pertinencia a partir de indicadores financieros de contraste.



5. Ajuste de la valoración financiera

4 ¿Quién te podría ayudar?

Al igual que en las etapas anteriores, en esta es importante que cuentes con un experto en valoración financiera.

¡Seguramente este experto ya hace parte de tu equipo de trabajo!



5. Ajuste de la valoración financiera

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Flujo de caja desde la perspectiva de las partes involucradas y análisis de indicadores financieros.
2. Análisis de escenarios y recomendaciones de ajuste en caso de que se presenten situaciones de no factibilidad.



5. Ajuste de la valoración financiera

6 Recomendaciones generales

¡Es importante buscar el apoyo de un experto en valoración financiera!

Desde la etapa de construcción del modelo financiero es recomendable buscar el apoyo de un experto en valoración financiera. Si estás en un proceso de negociación con un tercero, esta otra parte podría contar con un experto que apoye el proceso de valoración.

¡Procura siempre el mayor beneficio para todas las partes involucradas!



VALORACIÓN: etapa 1 (5 preguntas)

1. ¿Has identificado de forma explícita los recursos (insumos, personas, maquinaria, equipos) y actividades clave?

Sí

No

2. ¿Llevas una bitácora de tu proceso de desarrollo de conocimiento o tecnología que te permite tener control y registro de los recursos (insumos, personas, maquinaria, equipos) que estás empleando?

Sí

No

3. ¿Has establecido los costos indirectos (administrativos o gastos fijos) y los costos directos (variables, que corresponden a mano de obra directa e insumos) para el desarrollo del conocimiento o tecnología?

Sí

No

VALORACIÓN: etapa 1 (5 preguntas)

4. ¿Has calculado los costos totales (la suma de todos los costos directos e indirectos) relacionados con las actividades y recursos clave para el desarrollo del conocimiento o tecnología?

Sí

No

5. ¿Has estimado la cantidad de productos o servicios derivados del conocimiento y tecnología que podrías desarrollar y llegar a comercializar?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALORACIÓN: etapa 2 (5 preguntas)

1. ¿Cuentas con información sobre los costos en los que has incurrido durante el proceso de desarrollo del conocimiento o tecnología?

Sí

No

2. ¿Has identificado el potencial de usuarios o clientes finales y los precios de venta que tendrían los productos o servicios derivados del conocimiento y la tecnología?

Sí

No

3. ¿Tienes una comprensión mínima de la estructura de costos e ingresos relacionados con una posible explotación comercial del conocimiento y la tecnología que has estado desarrollando?

Sí

No

VALORACIÓN: etapa 2 (5 preguntas)

4. ¿Has calculado las utilidades brutas, operacionales o netas que se derivarían de la explotación comercial del conocimiento y la tecnología?

Sí

No

5. ¿Tienes proyecciones de ingresos y costos en un horizonte de tiempo delimitado?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALORACIÓN: etapa 3 (5 preguntas)

1. ¿Cuentas con un modelo financiero de la posible explotación comercial del conocimiento y tecnología?

Sí

No

2. ¿Tienes proyecciones de ingresos, costos e inversiones, en un horizonte de tiempo definido?

Sí

No

3. ¿Has planteado indicadores financieros para evaluar la factibilidad de comercializar el conocimiento y tecnología?

Sí

No

VALORACIÓN: etapa 3 (5 preguntas)

4. ¿Cuentas con un flujo de caja proyectado con indicadores financieros que permiten hacer un análisis de factibilidad?

Sí

No

5. ¿Has planteado escenarios en los que consideras, por lo menos, un caso pesimista, un caso probable y un caso optimista?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALORACIÓN: etapa 4 (3 preguntas)

1. ¿Has realizado una valoración financiera del conocimiento y tecnología mediante un modelo financiero?

Sí

No

2. ¿Cuentas con información de los actores (inversionistas, licenciarios, etc.) que pueden apoyar el escalamiento comercial del conocimiento y tecnología?

Sí

No

3. ¿Tienes una valoración financiera que considera el flujo de caja de las partes involucradas?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

VALORACIÓN: etapa 5 (4 preguntas)

1. ¿Existe en el mercado un producto o servicio derivado del conocimiento y la tecnología?

Sí

No

2. ¿Cuentas con una valoración financiera que usaste para avanzar en un proceso de comercialización?

Sí

No

3. ¿Tienes información recopilada respecto a los resultados del ejercicio comercial del producto o servicio?

Sí

No

4. ¿Has hecho actualizaciones de información de las variables clave de la valoración financiera (ingresos, costos, inversiones), a partir del ejercicio comercial del producto o servicio?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

REQUERIMIENTOS

VALORACIÓN: etapa 1

Requerimiento

Componente

Categoría

Diseño del modelo
de negocios

Gestión comercial

Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALORACIÓN: etapa 2

Requerimiento	Componente	Categoría
Diseño del modelo de negocios	Gestión comercial	Indispensable
Identificación y análisis de costos	Valoración	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALORACIÓN: etapa 3

Requerimientos	Componentes	Categorías
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Deseable
Diseño del modelo financiero	Valoración	Indispensable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALORACIÓN: etapa 4

Requerimientos

Valoración financiera
del conocimiento
y tecnología

Plan de
comercialización

Prototipado y producto
mínimo viable

Componentes

Valoración

Gestión comercial

Desarrollo

Categorías

Indispensable

Indispensable

Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

VALORACIÓN: etapa 5

Requerimientos

Valoración financiera del conocimiento y tecnología

Valoración financiera con fines de comercialización

Plan de comercialización

Producto o servicio

Componentes

Valoración

Valoración

Gestión comercial

Desarrollo

Categoría

Indispensable

Indispensable

Indispensable

Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.



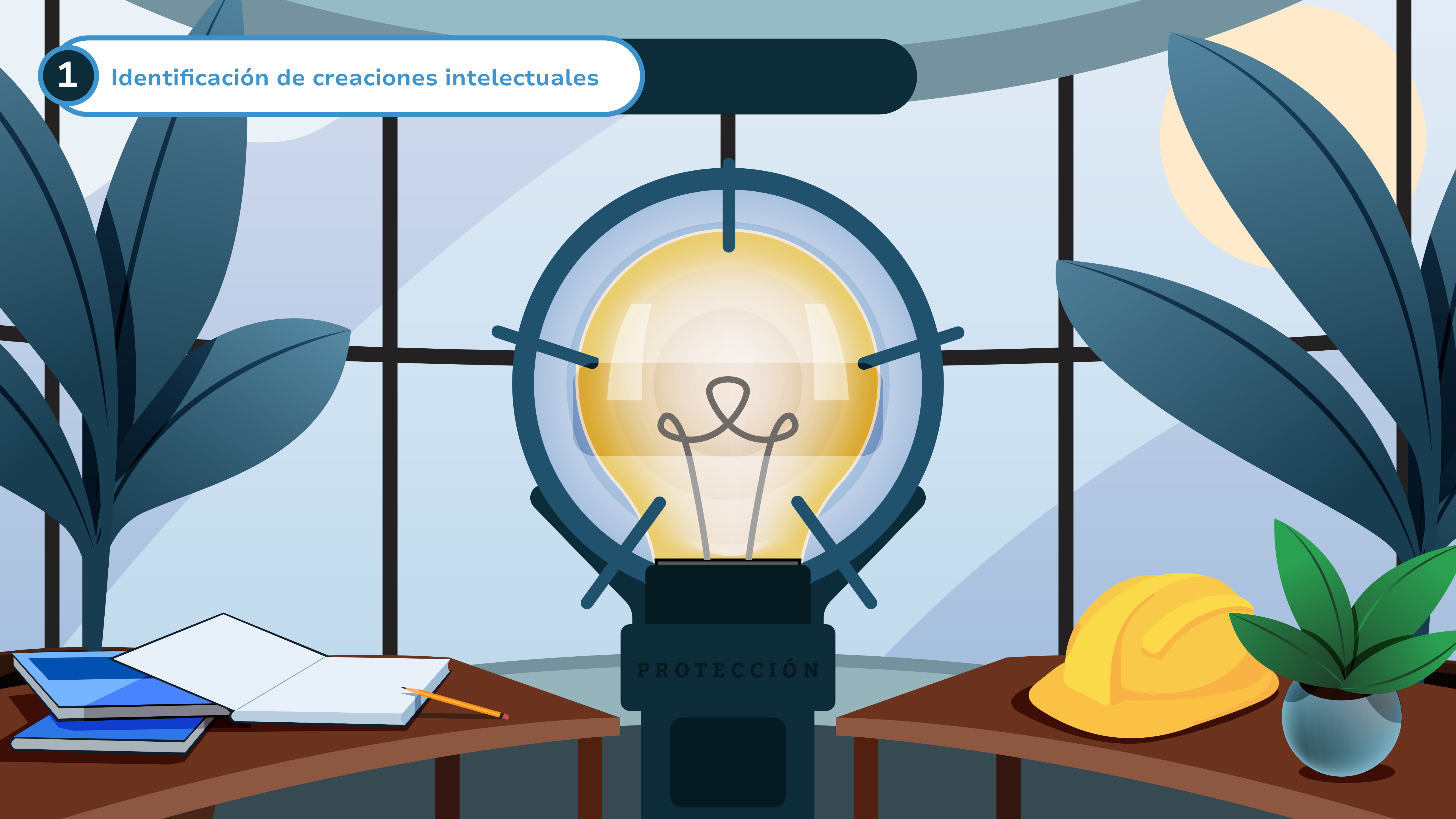
PROTECCIÓN



Gestión de la protección: aunque en la comercialización no es necesario proteger el conocimiento o la tecnología que desarrolles, la protección te permite salvaguardar lo más valioso de cualquier negocio que es su conocimiento.

1

Identificación de creaciones intelectuales



1

Identificación de creaciones intelectuales



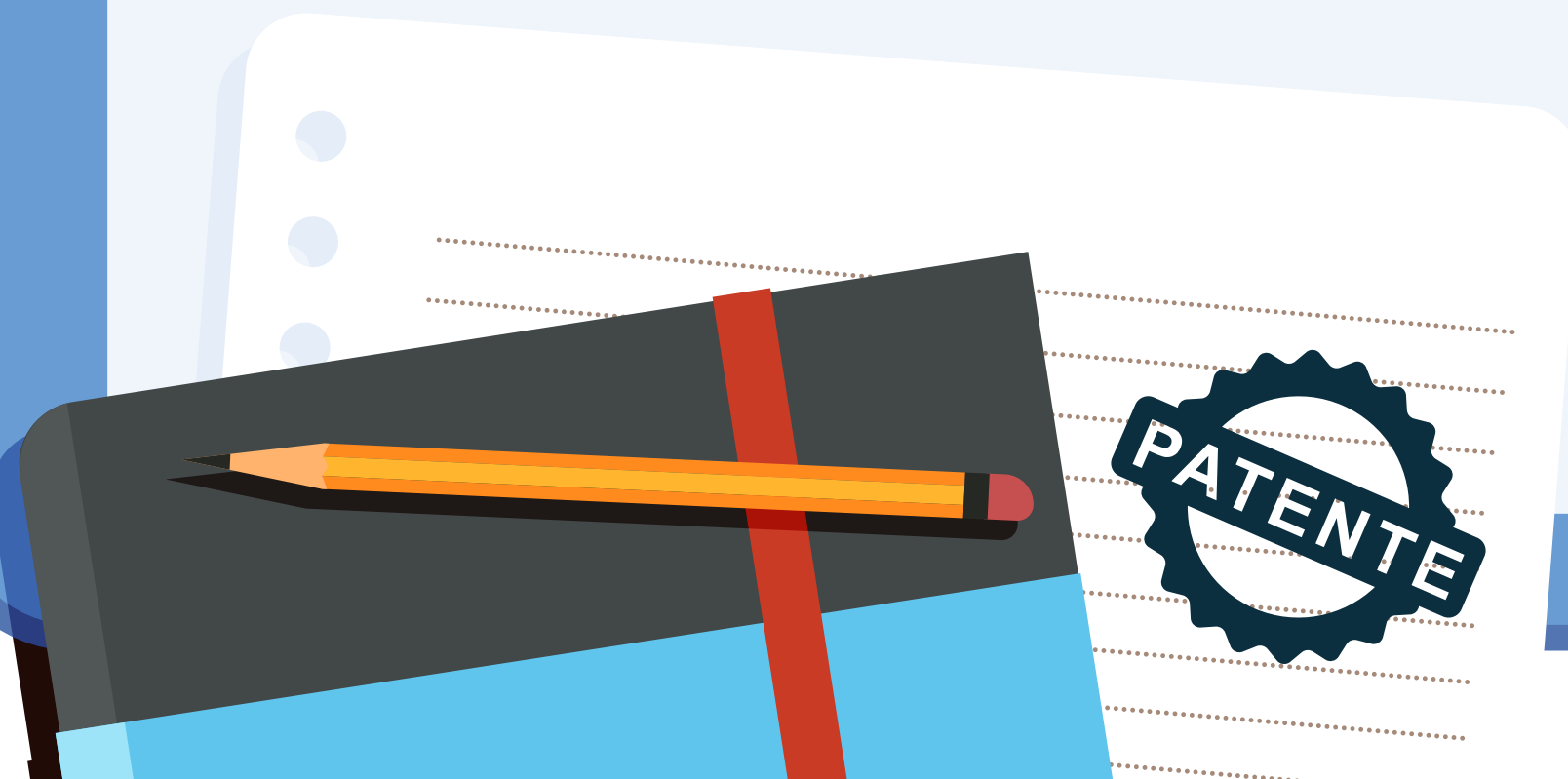
1. Identificación de creaciones intelectuales

1

¿En qué consiste?

En esta etapa identificarás las creaciones que cuenta **con potencial para ser protegidas** a través de la propiedad intelectual y ser comercializadas con ayuda de este modelo.

Las creaciones pueden ser máquinas, aparatos, procedimientos novedosos, diseño, marca, obra artística, software, entre otros.





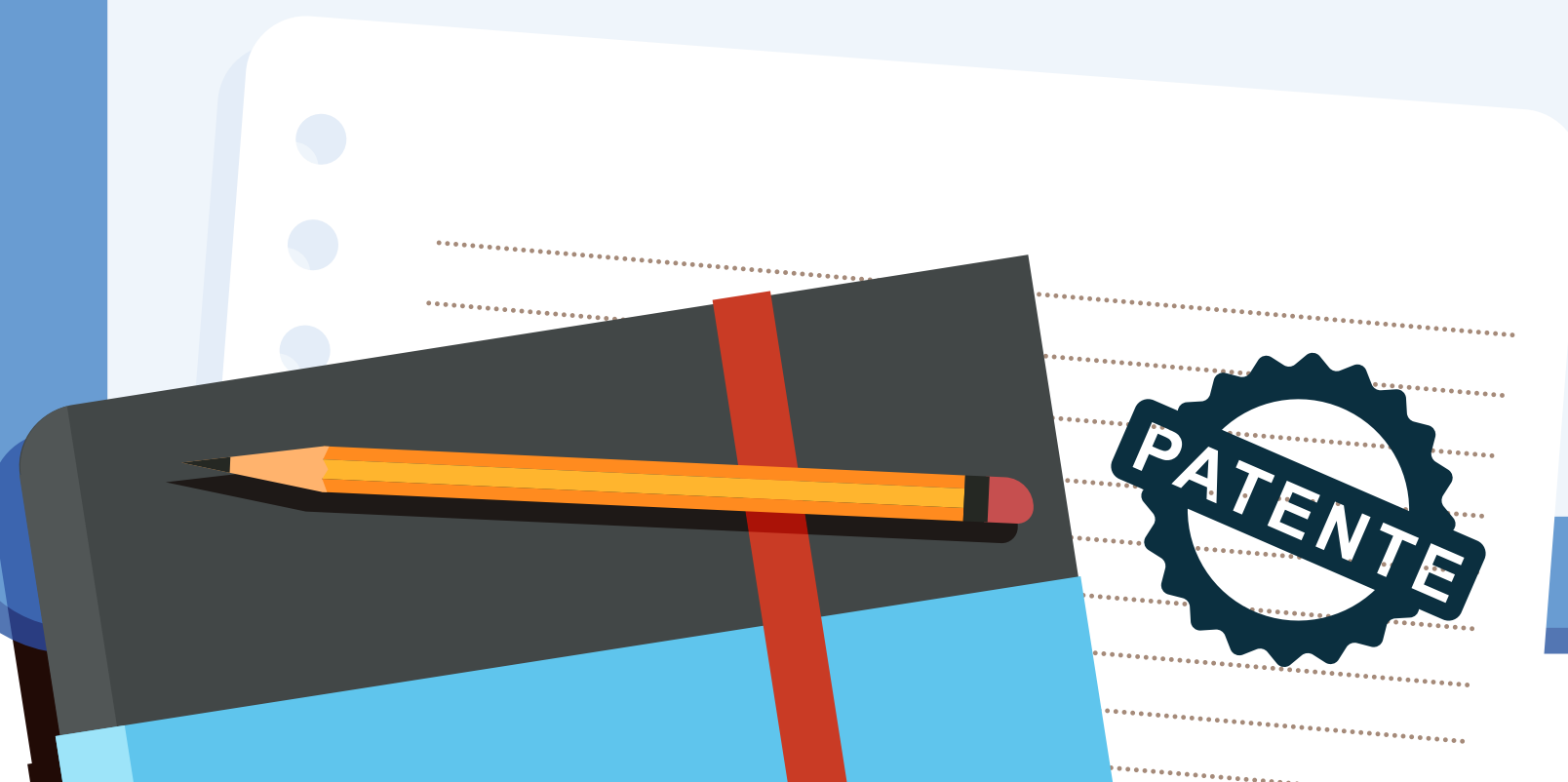
PROTECCIÓN

1. Identificación de creaciones intelectuales

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con al menos una creación intelectual como resultado de tus actividades de desarrollo de conocimiento y tecnología.
Creación – componente de Desarrollo.





1. Identificación de creaciones intelectuales

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Comprender los conceptos de “propiedad intelectual” y “creación intelectual”. Te recomendamos tomar el Cursillo de propiedad intelectual DL001S de la OMPI. Además, se proporcionan definiciones claves y tipos de creaciones intelectuales en el [Anexo 7. Sección 1.](#)

2. Monitorear las posibles creaciones intelectuales mediante alguna de las siguientes herramientas:

- Entrevista inicial: Anexo 8
- Disclosure o declaración de las creaciones intelectuales: Anexo 9
- Inventario: Anexo 10



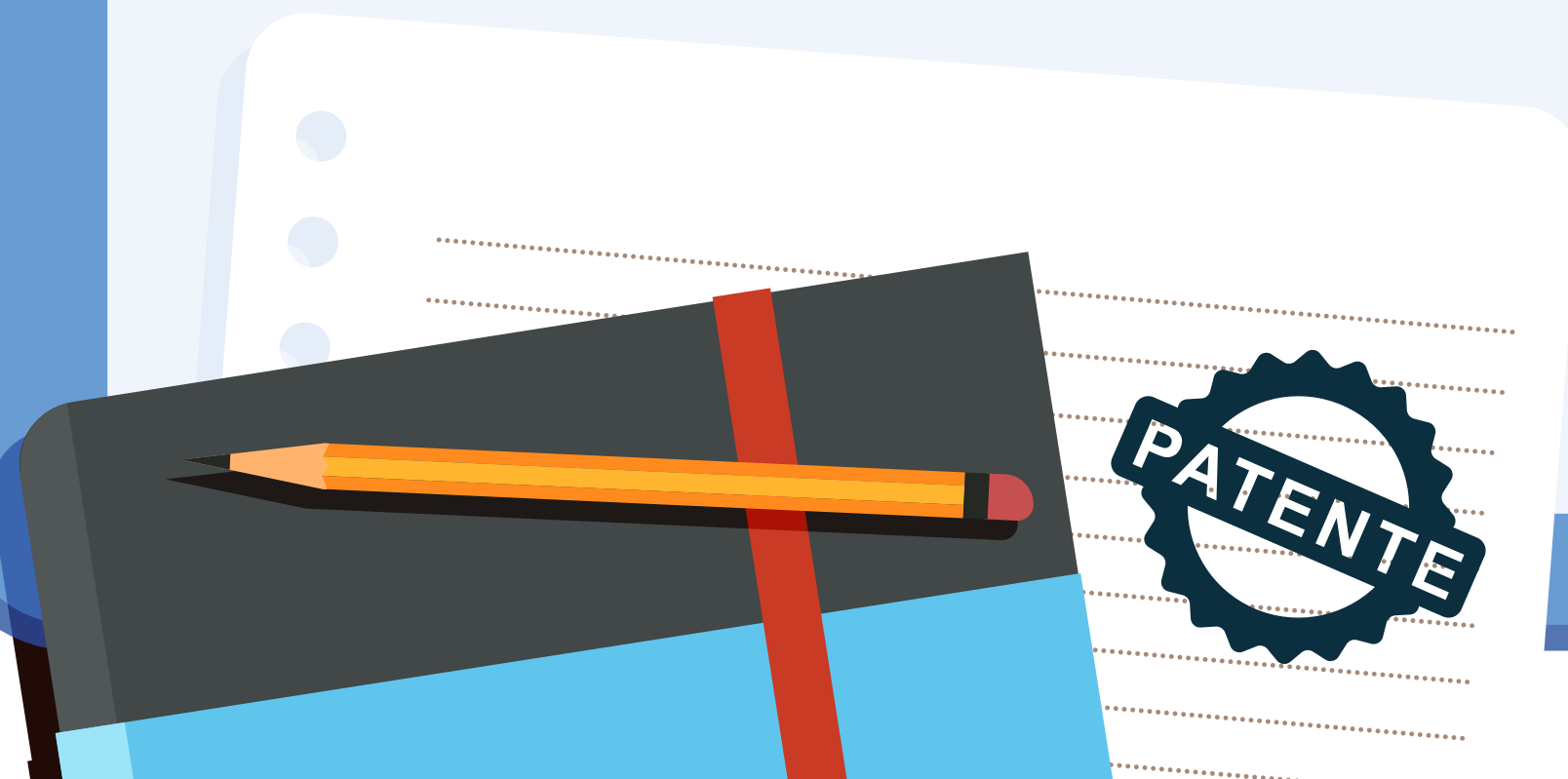
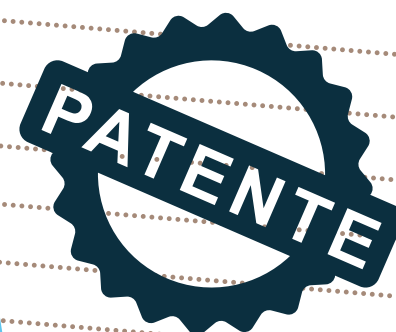
Estas actividades tienen como objetivo identificar, documentar y monitorear las creaciones intelectuales con potencial para ser protegidas y comercializadas

1. Identificación de creaciones intelectuales

4 ¿Quién te podría ayudar?

Un asesor en propiedad intelectual siempre será de utilidad, puedes apoyarte en **CIGEPI** o los **CATI** de la **SIC**.

También tienes la **posibilidad de avanzar de manera independiente**, siempre y cuando tengas conocimientos básicos sobre propiedad intelectual y entiendas en qué consiste una creación intelectual.





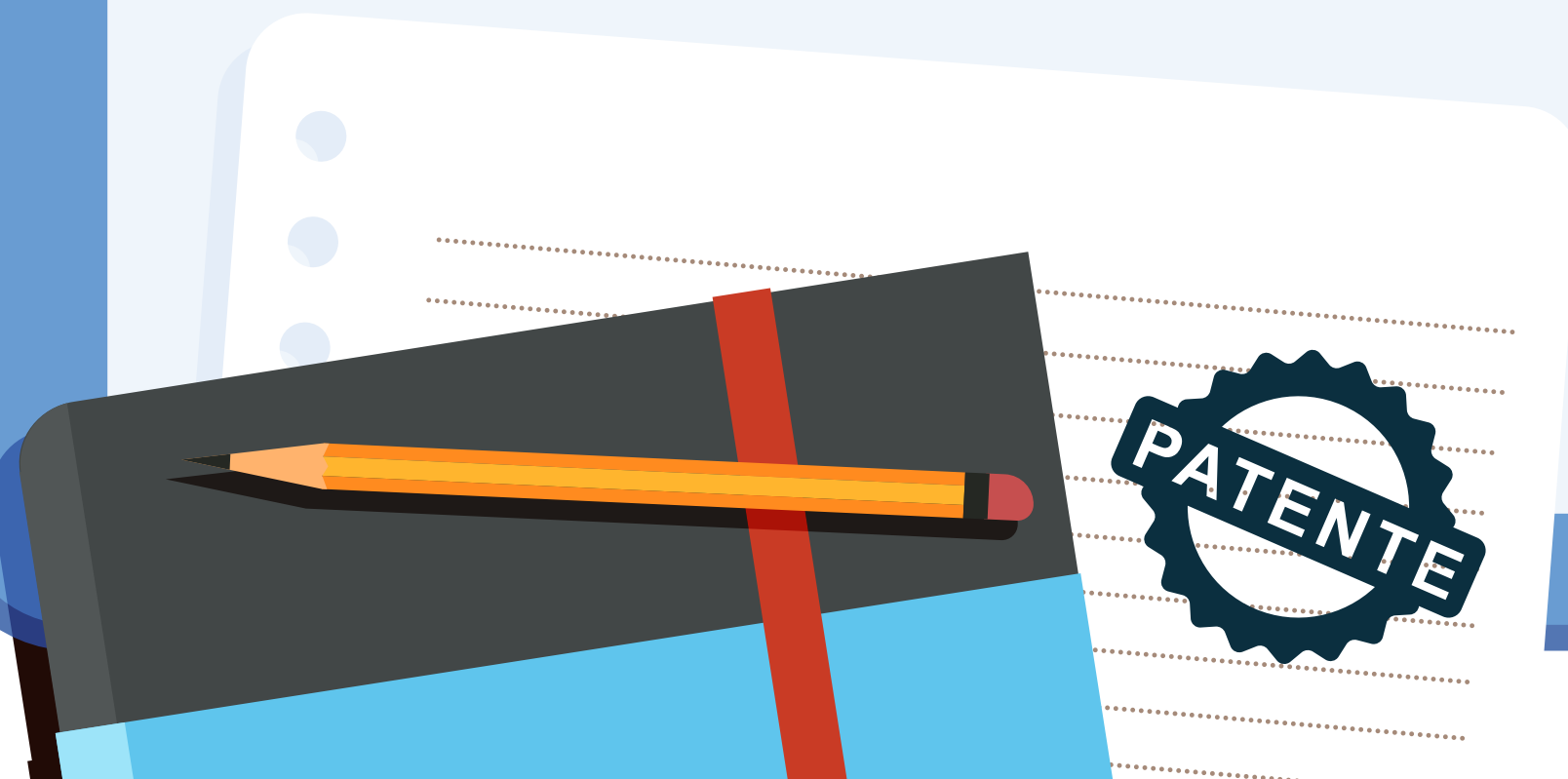
1. Identificación de creaciones intelectuales

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Tener diligenciados los siguientes documentos:

1. Formulario de divulgación o declaración de creaciones intelectuales.
2. Instrumento de inventario.



2

Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales



2

Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales



1

¿En qué consiste?

En esta etapa

- Determinarás si las creaciones cumplen con los requisitos legales **para ser protegidas a través de cualquier mecanismo de propiedad intelectual** (como patentes, derechos de autor, registro de signos distintivo, etc.)
- Analizarás las barreras como prohibiciones, registros o requerimientos legales, que limiten o condicionen la posibilidad de comercialización de las creaciones.



Es fundamental captar estas barreras y definir estrategias para superarlas.

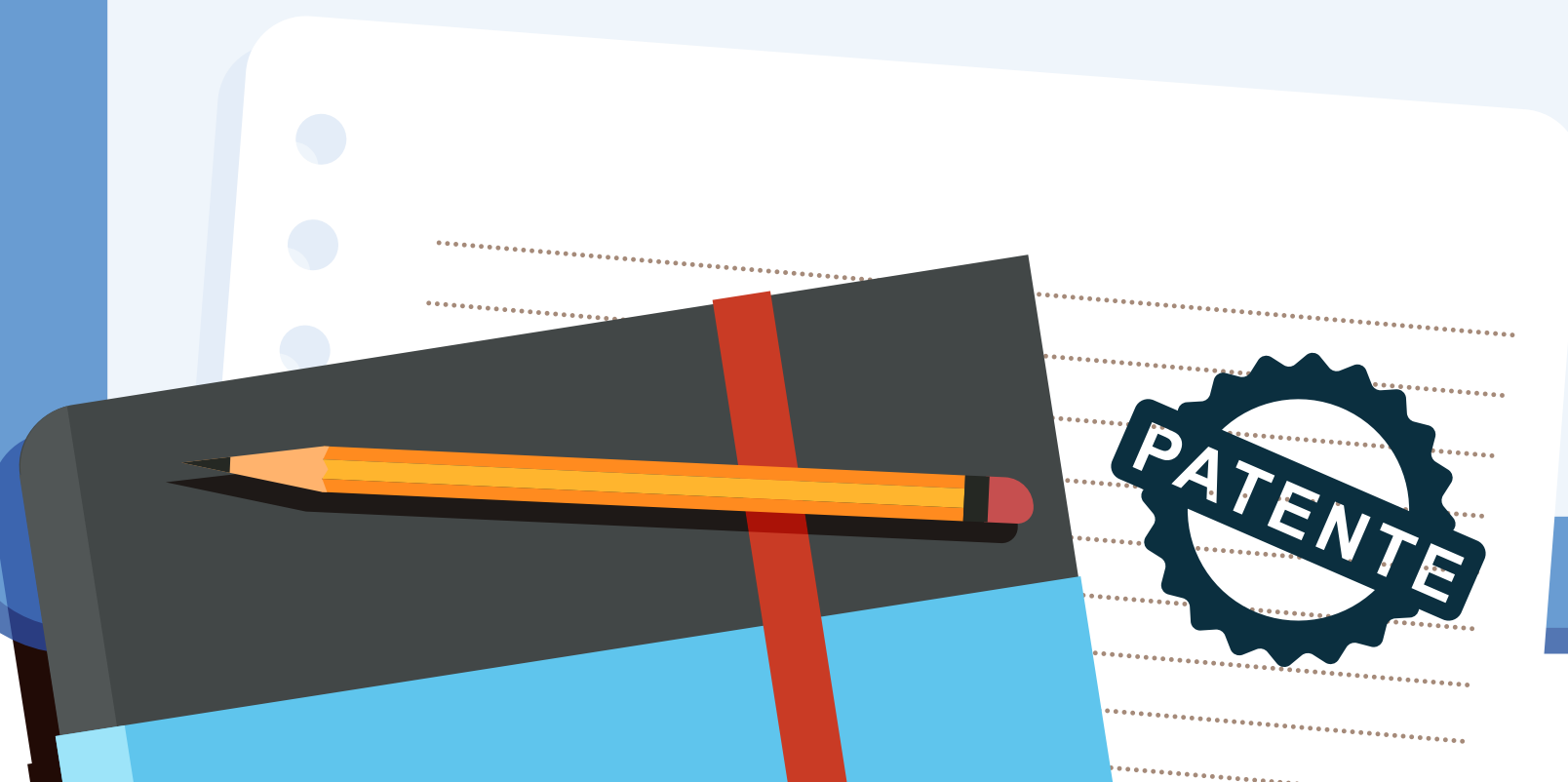
2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Haber diligenciado el Formulario de divulgación o declaración de creaciones intelectuales y el **Instrumento de inventario. Identificación de creaciones intelectuales – componente de Protección.**

DESEABLE

- Contar con el marco normativo de la tecnología o conocimiento. **Validación con fuentes secundarias - componente de Validación.**
- Contar con las barreras e impulsores del conocimiento o la tecnología provenientes de fuentes primarias. **Validación con fuentes primarias – componente de Validación.**
- En paralelo, ir definiendo la estrategia de comercialización y el modelo de negocio de tu proyecto. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**





PROTECCIÓN

2. Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Determina el potencial de protección de tus creaciones. Esto implica:

- Que conozcas los mecanismos de protección. Toma como guía el [Anexo 7. Sección 2.](#)
- Que evalúes si las creaciones cumplen los requisitos del mecanismo de protección que corresponda.
- Para ampliar la información sobre las patentes de invención, te recomendamos revisar el [Anexo 7. Sección 3.](#)

2. Determina la titularidad respondiendo esta pregunta: ¿a quién le pertenecería la propiedad intelectual sobre tus creaciones?. En caso de que haya más de un titular, utiliza el Anexo 11 para suscribir el acuerdo de cotitularidad.

3. Analiza los requerimientos y barreras legales. Se recomienda utilizar el [Anexo 7. Sección 4.](#), como herramienta para llevar a cabo este análisis.



Es necesario que cuentes con el apoyo de un asesor experto en propiedad intelectual.



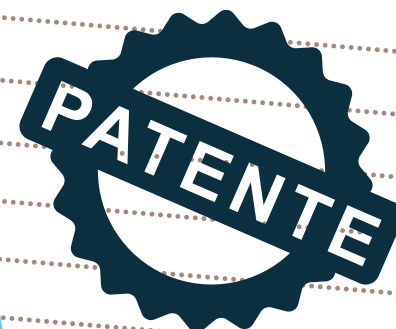
PROTECCIÓN

2. Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales

4

¿Quién te podría ayudar?

Expertos en temas jurídicos y técnicos en materia de propiedad intelectual. Es importante que trabajes en conjunto con el experto para tomar decisiones.

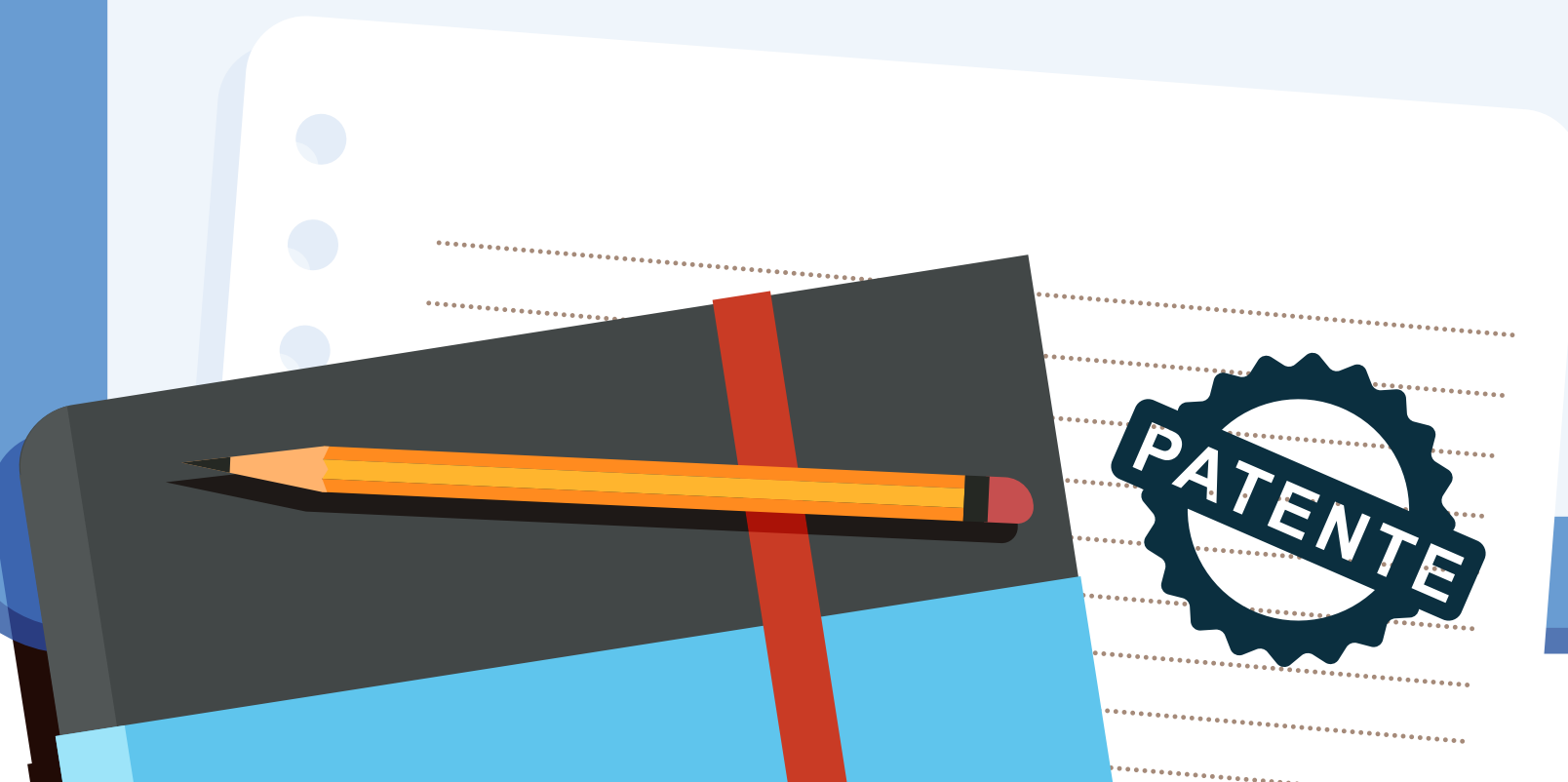
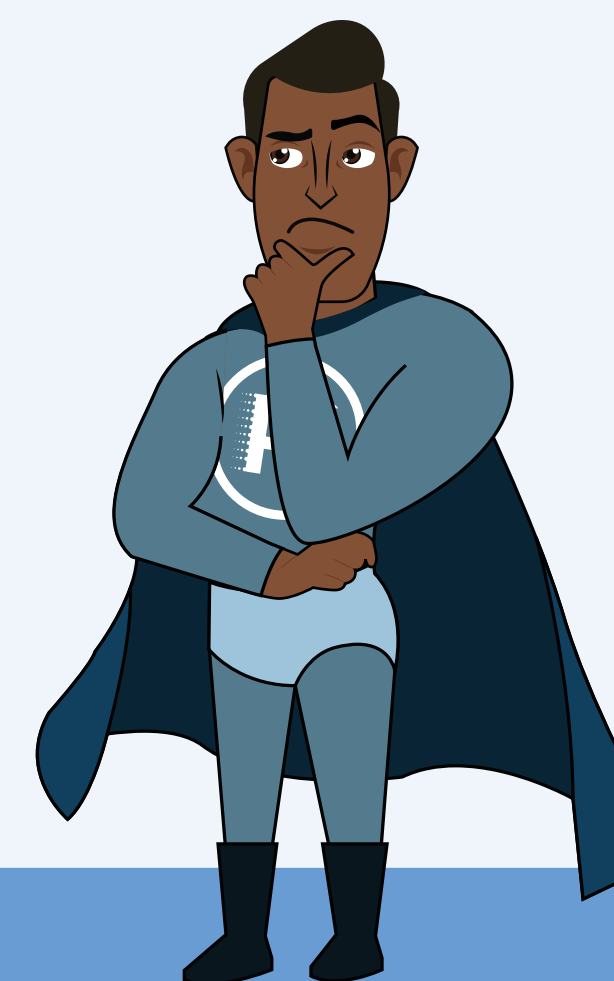


5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

En esta etapa, se espera obtener un **informe de evaluación del potencial de protección**. Este informe debe incluir:

1. Análisis y concepto preliminar de patentabilidad o de protección a través de propiedad intelectual.
2. Análisis y conclusión sobre la titularidad de los derechos morales o de mención, así como de los derechos patrimoniales o de explotación comercial (incluyendo recomendación/proyección de acuerdo de cotitularidad si existe más de un titular).
3. Análisis y conclusión sobre las divulgaciones previas.
4. Análisis y conclusión sobre barreras legales.



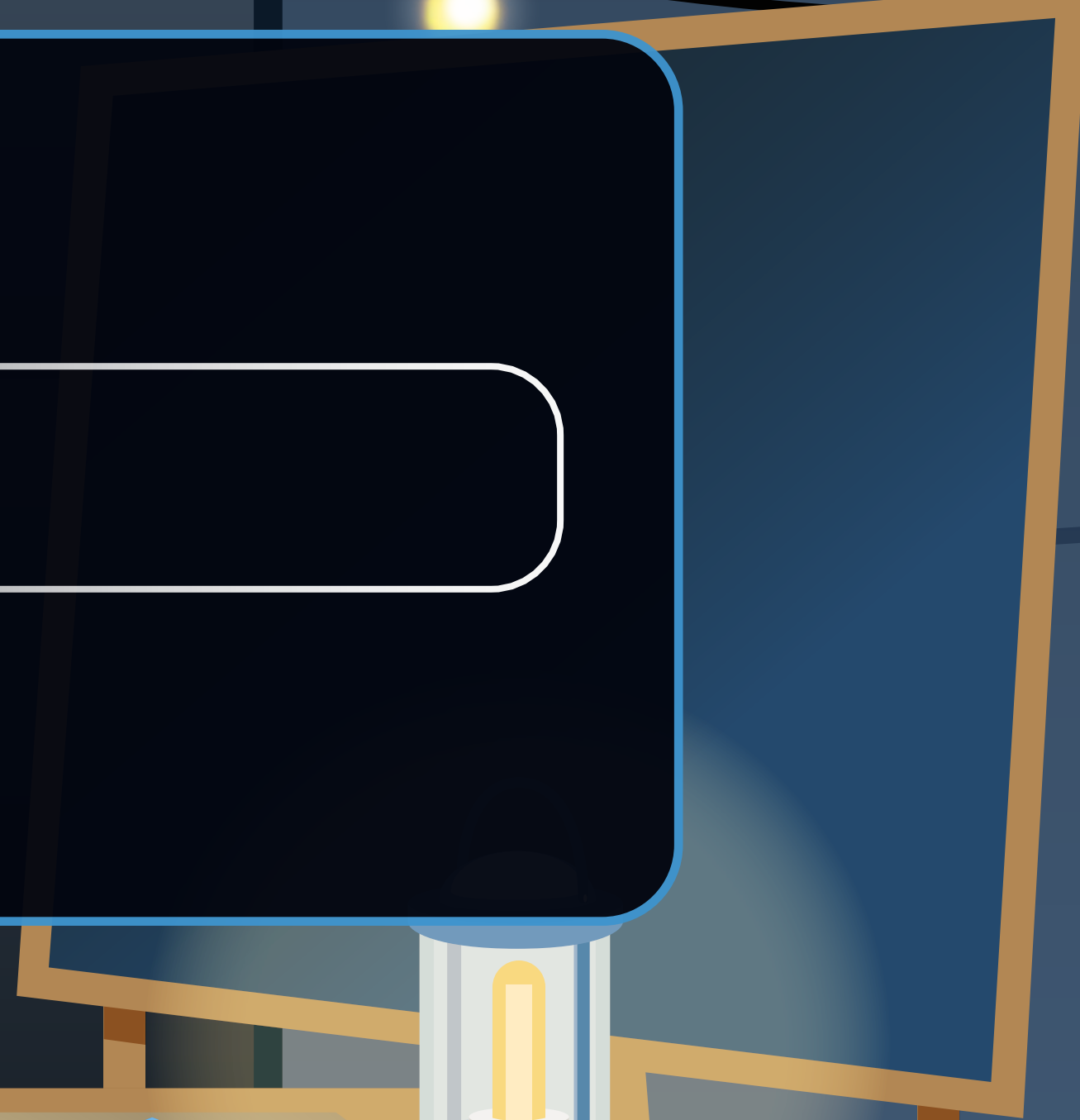
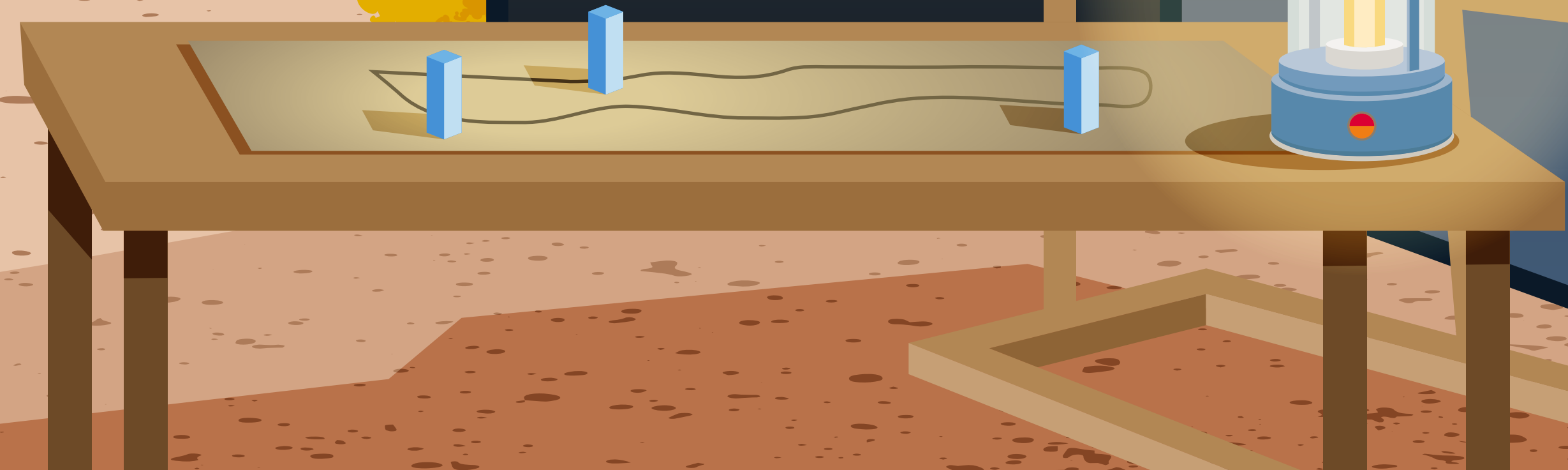
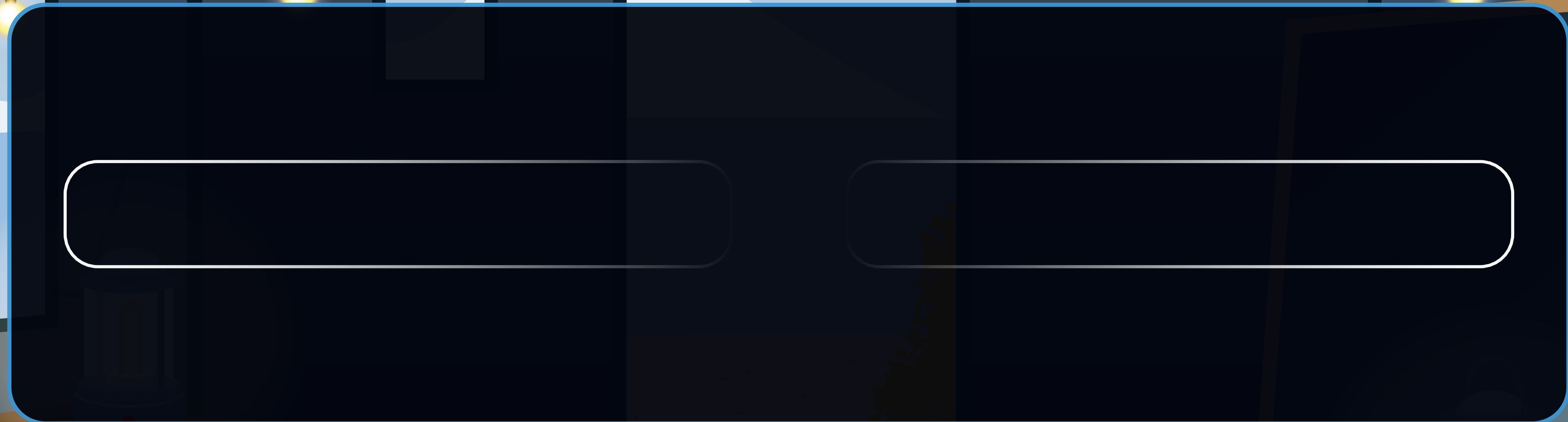
3

Diseño e implementación de la estrategia de protección



3

Diseño e implementación de la estrategia de protección



3

Diseño e implementación de la estrategia de protección



Diseño



Diseño

1

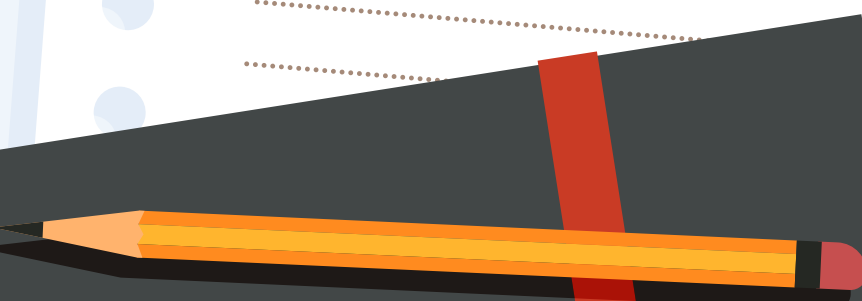
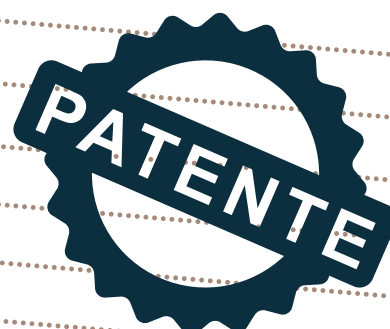
¿En qué consiste?

Una vez que confirmes si puedes proteger mediante la propiedad intelectual, deberás diseñar la estrategia de protección junto con tu asesor. Para esto, resuelve las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué vamos a protegerlo?
2. ¿Qué vamos a proteger y con qué alcance?
3. ¿Cómo vamos a protegerlo?
4. ¿Cuándo vamos a protegerlo?
5. ¿Dónde vamos a protegerlo?



Esto te permitirá diseñar e implementar una estrategia de protección



Diseño

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

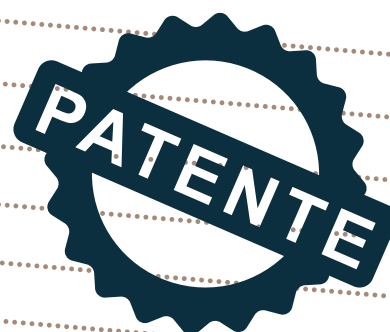
Contar con un análisis de protección a través de la PI, de titularidad y derechos patrimoniales. **Evaluación del potencial de protección y análisis de las barreras legales - Componente de Protección.**

DESEABLE

Haber revisado información que te permita tomar decisiones en la estrategia de protección. **Validación con fuentes secundarias - componente de Validación.**

Contar con información por parte de terceros para tomar decisiones en la estrategia de protección. **Validación con fuentes primarias - componente de Validación.**

En paralelo, ir definiendo la estrategia de comercialización y el modelo de negocio. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio - componente de Gestión comercial.**





PROTECCIÓN

3. Diseño e implementación de la estrategia de protección

Diseño

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

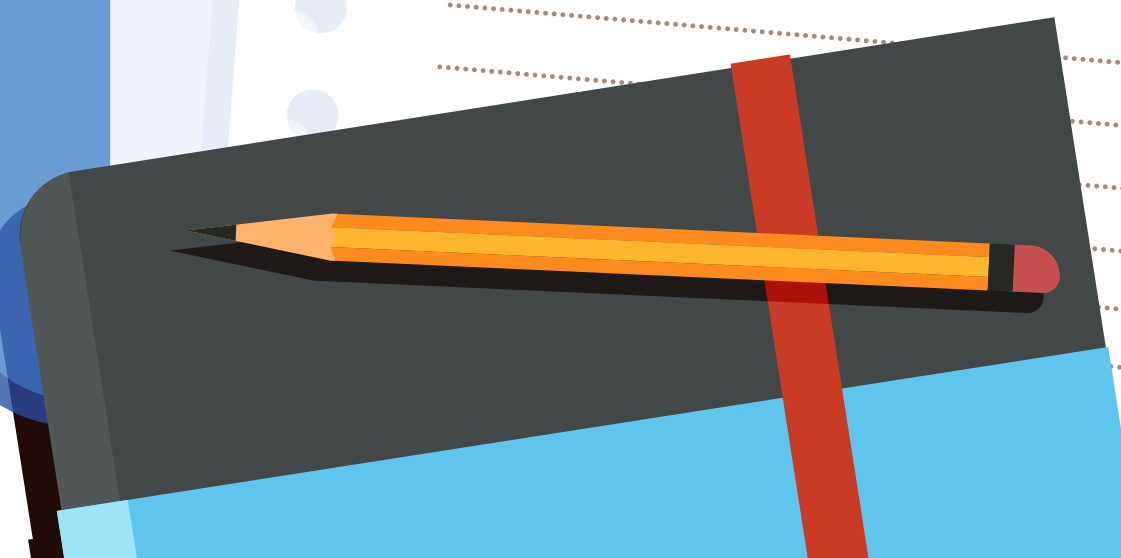
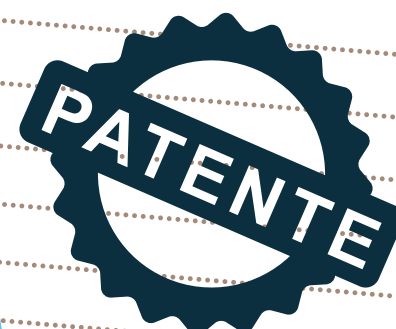
1. Define por qué se va a proteger.

2. Determina qué se va a proteger.

3. Establece cómo se va a proteger.

4. Decide cuándo se va a proteger.

5. Decide en dónde se va a proteger.





PROTECCIÓN

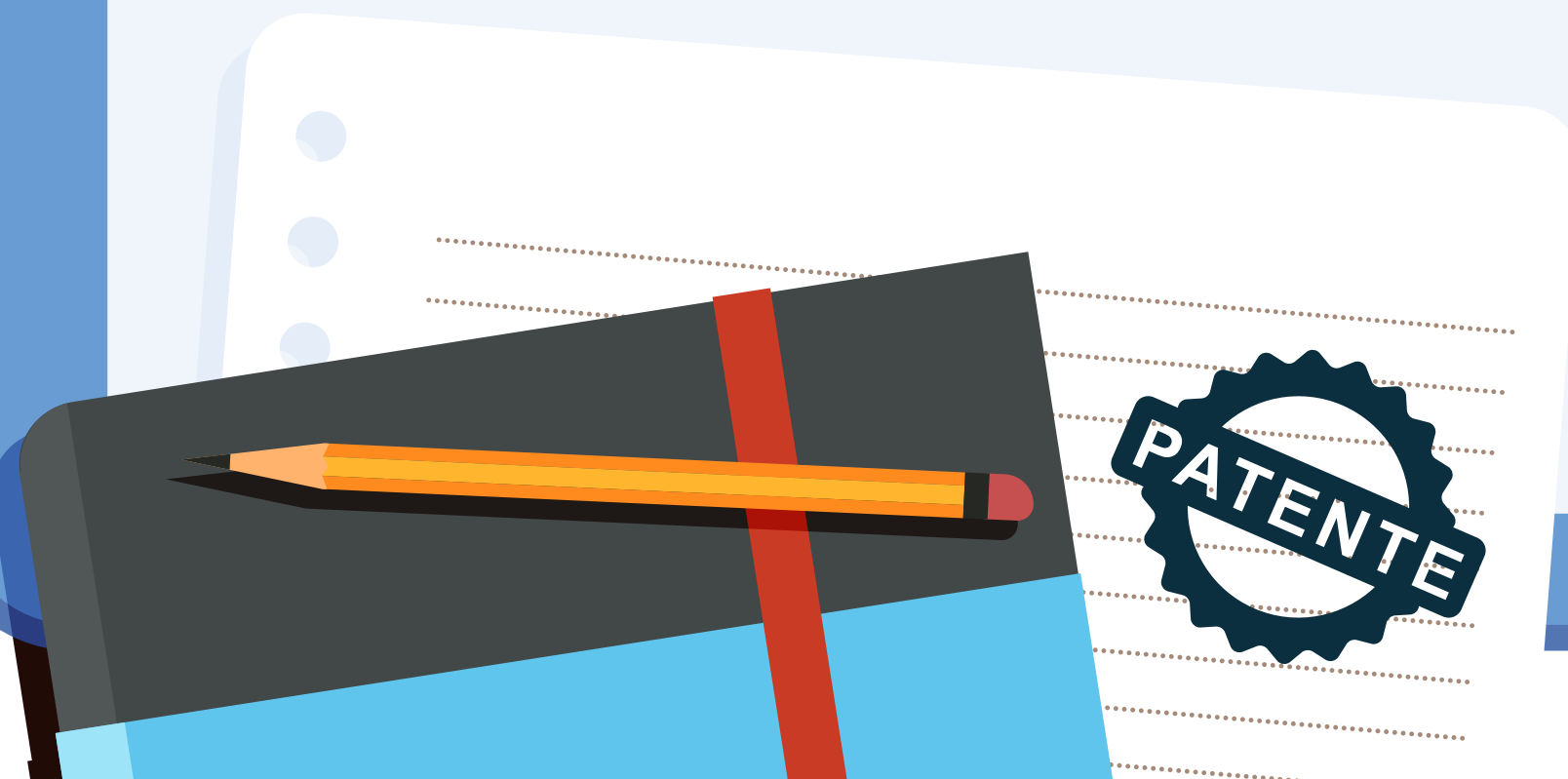
3. Diseño e implementación de la estrategia de protección

Diseño

4

¿Quién te podría ayudar?

Para esta etapa, es importante que cuentes con la asesoría de expertos en temas jurídicos y técnicos en propiedad intelectual.





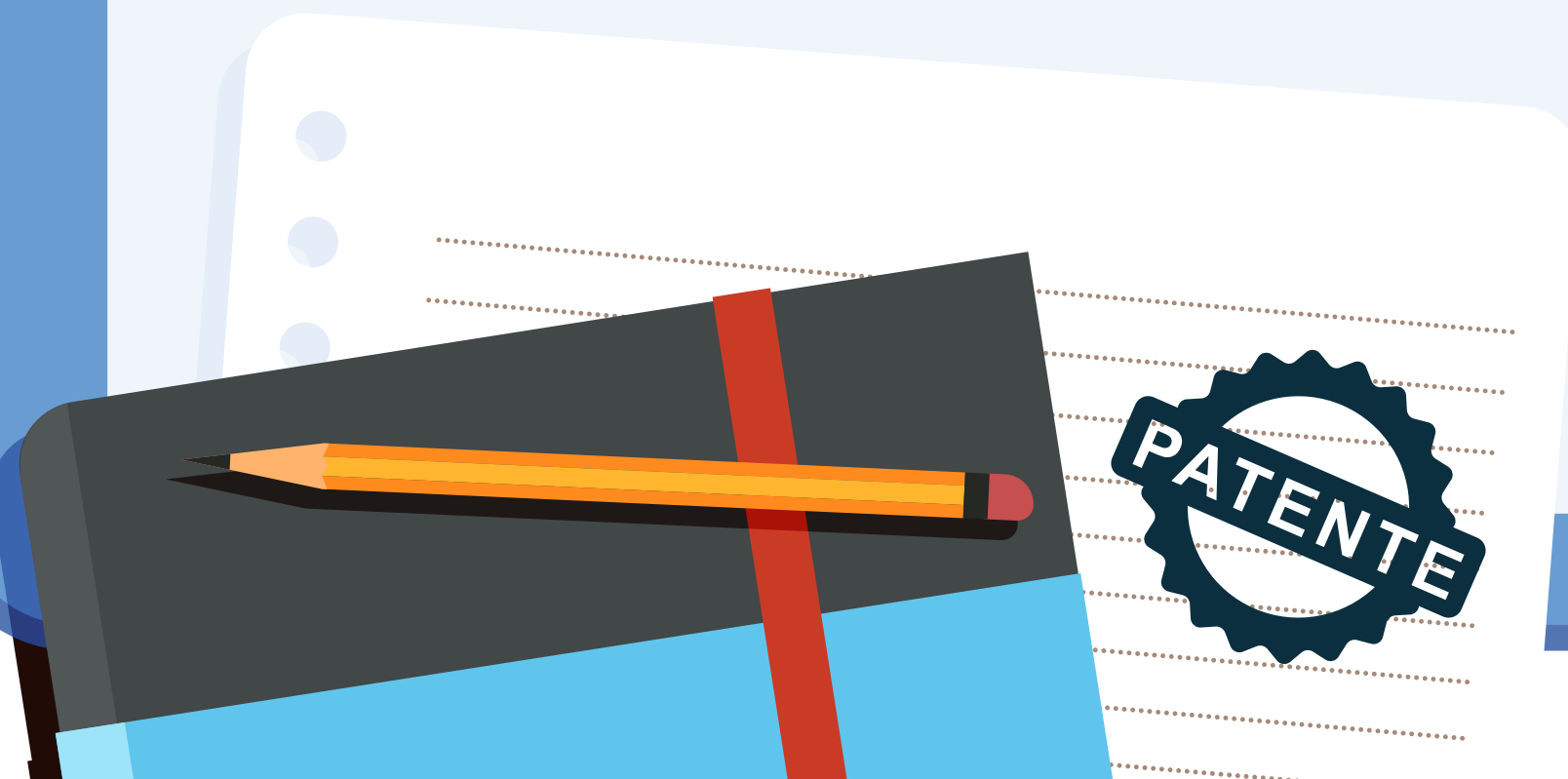
Diseño

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Un documento con la estrategia de protección, detallado en el que contiene:

1. Justificación de la protección y determinación del momento adecuado para llevarla a cabo.
2. Identificación clara de las creaciones intelectuales que protegerás.
3. Selección de los mecanismos específicos de protección que solicitarás.
4. Elección de los territorios o países en los cuales buscarás protección.
5. Consideraciones detalladas sobre la titularidad de los derechos involucrados en la propiedad intelectual.



3

Diseño e implementación de la estrategia de protección



Implementación



PROTECCIÓN

3. Diseño e implementación de la estrategia de protección

Implementación

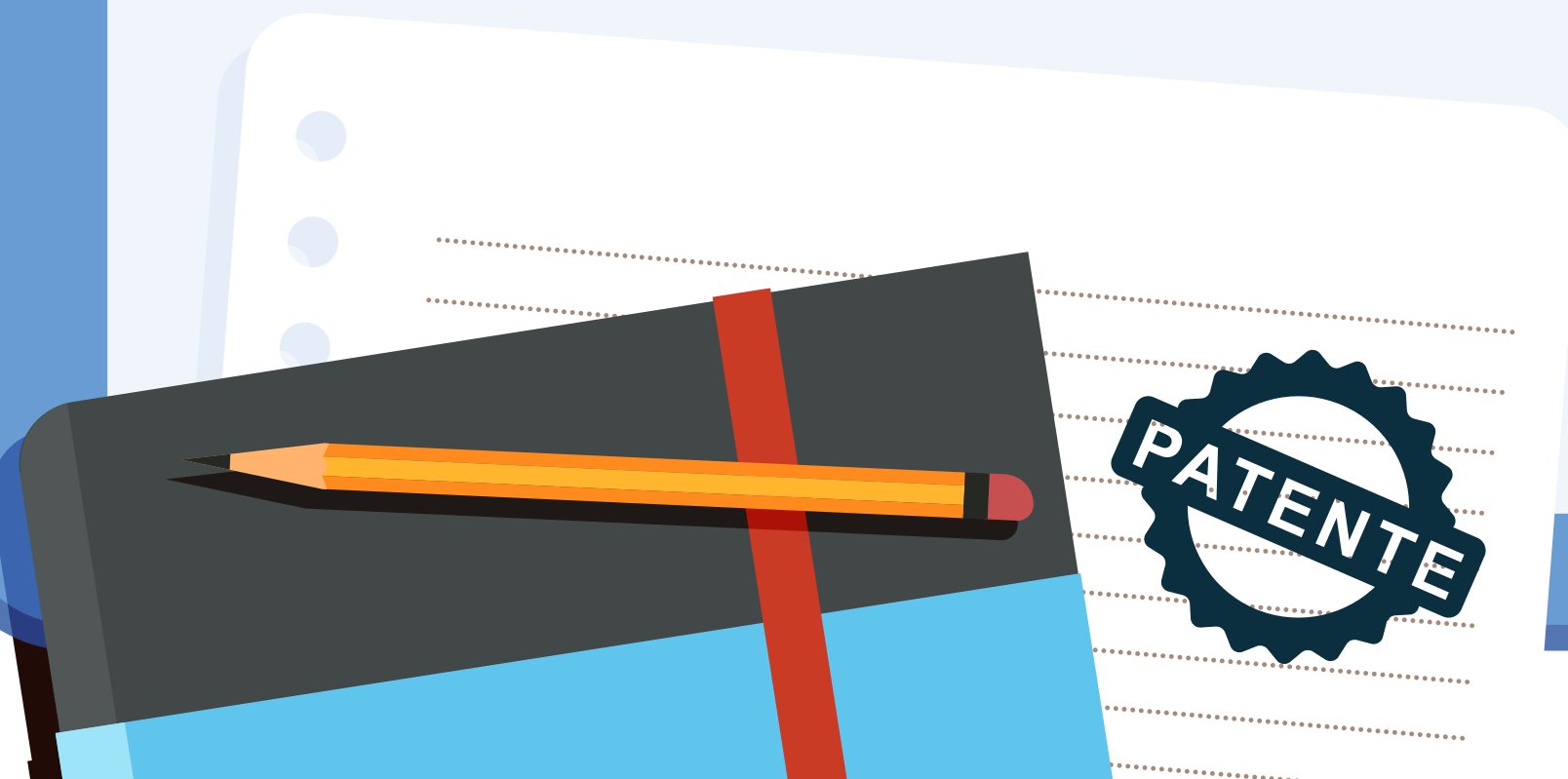
1

¿En qué consiste?

La etapa consiste en preparar, junto con tu asesor de propiedad intelectual, la información técnica y jurídica necesaria para presentar las solicitudes de protección de tus **creaciones intelectuales**, ante las autoridades competentes, como la Superintendencia de Industria y Comercio (patentes, diseños industriales, marcas) o la Dirección Nacional de Derechos de Autor (software, obras literarias, obras artísticas).



La complejidad de los trámites dependerá de los países donde se busque la protección.





Implementación

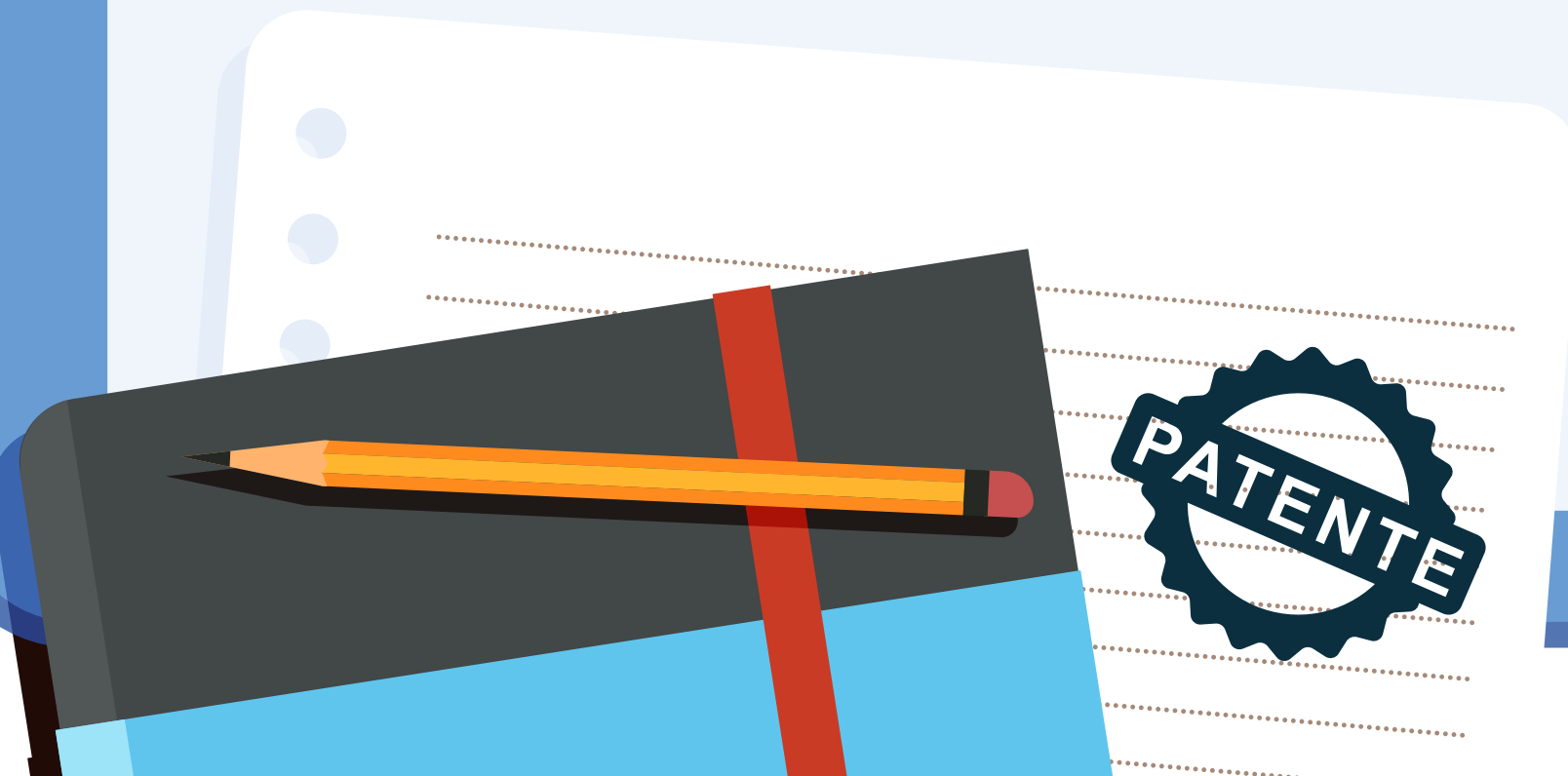
2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Haber diligenciado el **(Formulario de disclosure o declaración de creaciones intelectuales)**. **Identificación de creaciones intelectuales – componente de Protección.**
- Contar con el documento de la estrategia diseñada que vas a implementar. **Diseño de la estrategia de protección a través de PI – componente de Protección.**

DESEABLE

- Contar con el acuerdo de cotitularidad firmado (si existe más de un cotitular de acuerdo con el informe de evaluación del potencial de protección). **Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales - componente de Protección.**





PROTECCIÓN

3. Diseño e implementación de la estrategia de protección

Implementación

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Prepara la información y los documentos técnicos, para esto es fundamental que cuentes con el apoyo de un asesor experto en propiedad intelectual técnico-jurídico.

Apóyate en el Anexo 9 para recopilar dicha información técnica.

2. Prepara la información y los documentos legales: además de los documentos técnicos, los trámites de protección requieren de información y documentos legales, entre los que podrían estar:

- Contratos de cesión. Anexo 13.
- Poder en caso de que el trámite se realice a través de representante o abogado. Anexo 14.
- Contrato de acceso a recurso genético.
- Licencia o autorización de uso de conocimientos tradicionales.

3. Radica las solicitudes que tramites ante las autoridades competentes.





PROTECCIÓN

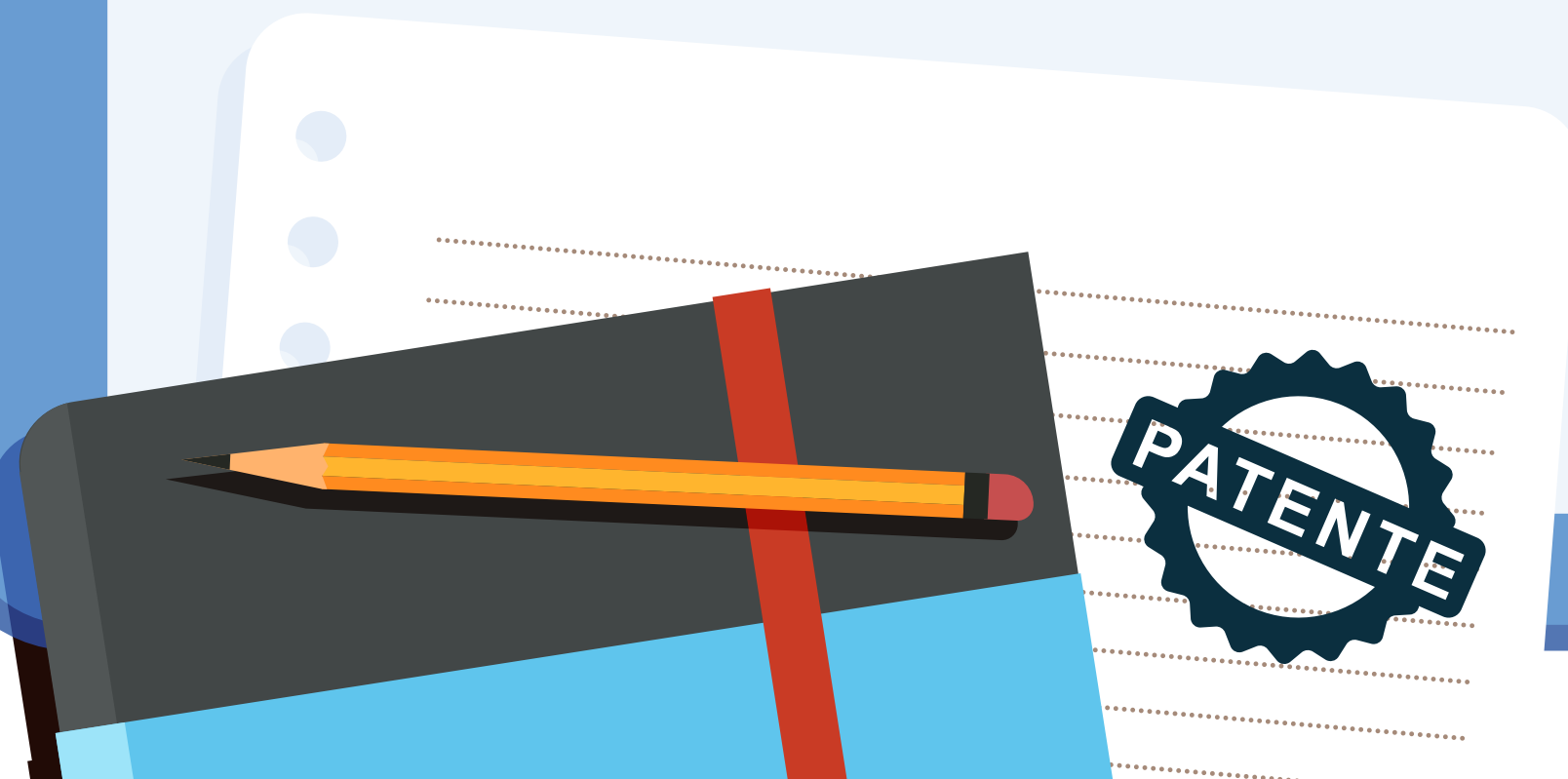
3. Diseño e implementación de la estrategia de protección

Implementación

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la colaboración de expertos en temas jurídicos y técnicos en materia de propiedad intelectual.



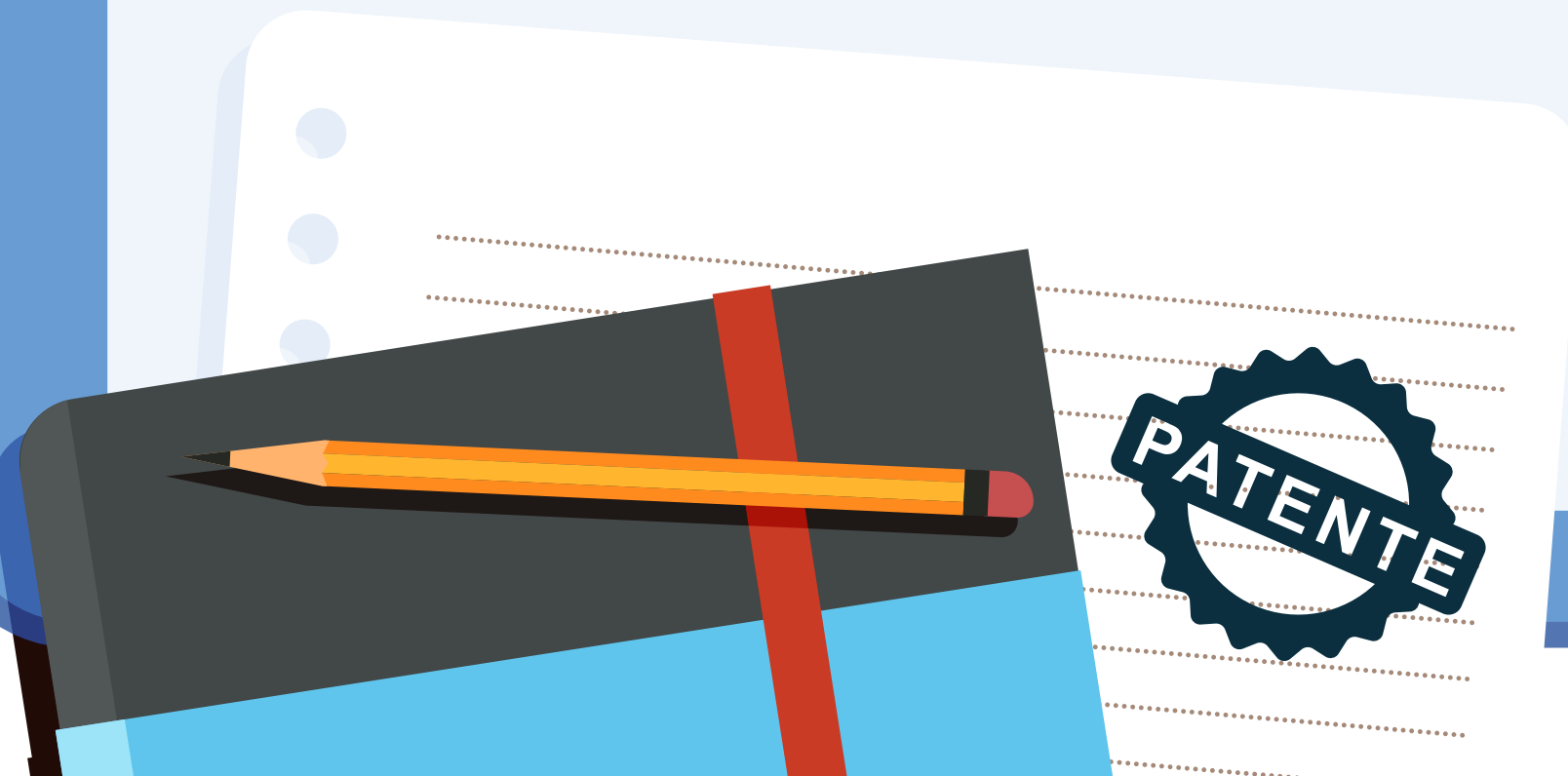


Implementación

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Soporte de radicación de los trámites de protección de propiedad intelectual correspondientes.
2. Memoria técnica descriptiva de la solicitud de patente (en caso de haber optado por este mecanismo de protección) o soportes técnicos que describan la creación intelectual objeto del trámite de protección.
3. Modelo base de contrato de cesión de inventores/creadores diligenciado y firmado por los inventores/creadores, solo cuando el(los) solicitante(s) es(son) distinto(s) al(los) inventor(es)/creador(es).
4. Poder: sólo si el trámite de protección se realiza a través de abogado o representante.



4

Actualización y seguimiento de la estrategia de protección



4


Actualización y seguimiento de la estrategia de protección

1

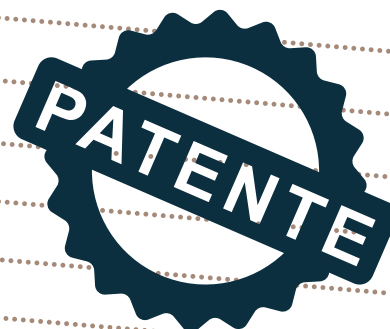
¿En qué consiste?

Pueden surgir nuevos requisitos por parte de las autoridades competentes, se pueden necesitar pagos periódicos para mantener los derechos otorgados, y puede ser **necesario actualizar o expandir la estrategia de protección**, como acceder a nuevos países o incorporar nuevas creaciones.

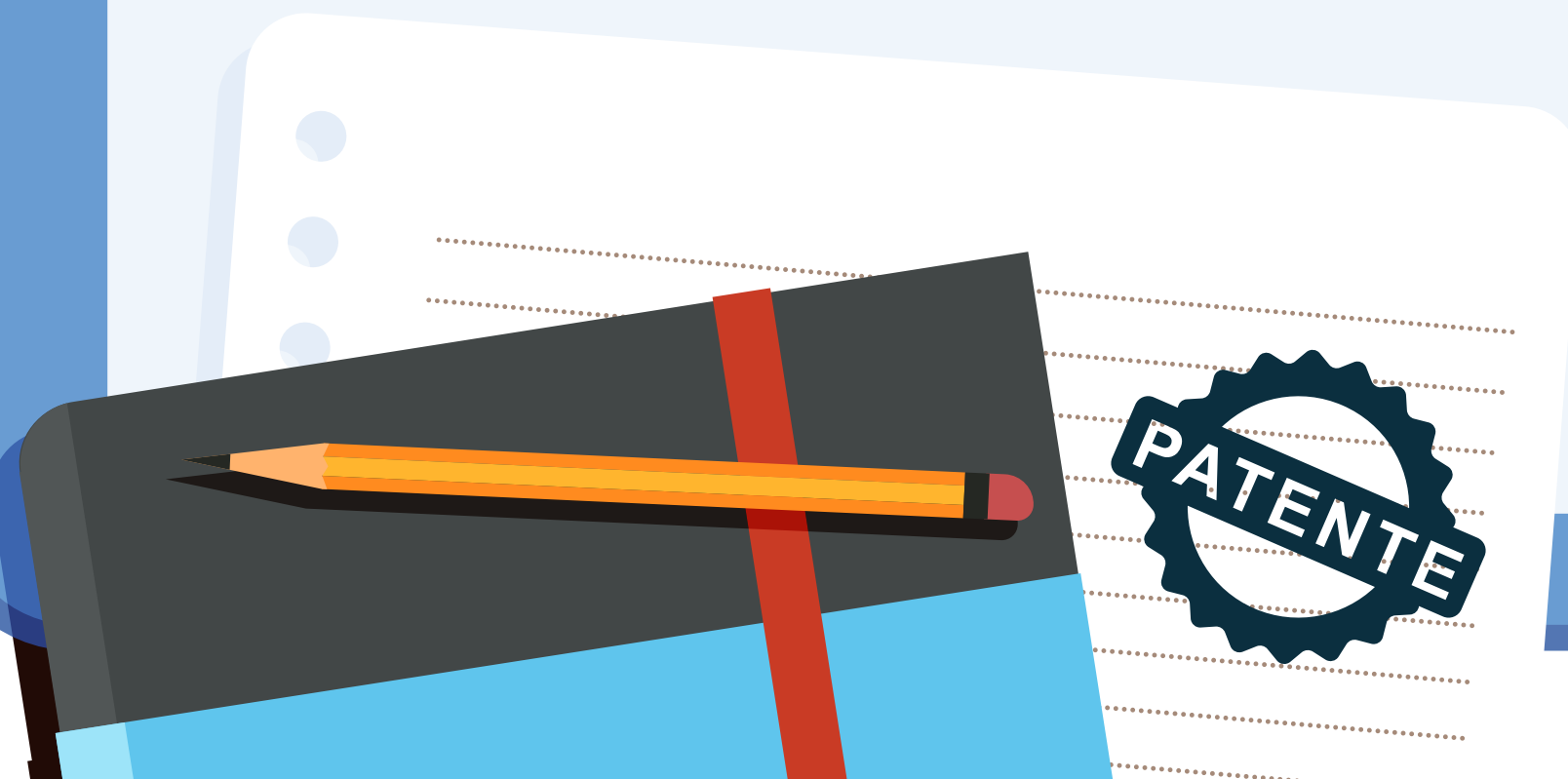
Esta etapa implica un proceso continuo de supervisión y ajuste de la estrategia de propiedad intelectual.



¡El proceso no termina cuando se inicia el trámite de la protección de tu propiedad intelectual!



PATENTE



2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Soporte de radicación de los correspondientes trámites de protección de la propiedad intelectual.
- Contar con la memoria técnica descriptiva de la solicitud de patente (si se ha optado por este mecanismo de protección) o soportes técnicos que describen la creación intelectual.
- El contrato de cesión firmado por los inventores/creadores, solo cuando el solicitante sea distinto a los inventores.

DESEABLE

- En paralelo**, ir realizando validaciones y ajustes a tu modelo y/o estrategia de comercialización. **Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización – componente de Validación.**
- En paralelo**, ir realizando los ajustes, mejoras o desarrollo derivados de tu conocimiento o tecnología. **Adecuación del producto o servicio en el mercado – componente de Gestión comercial.**



3

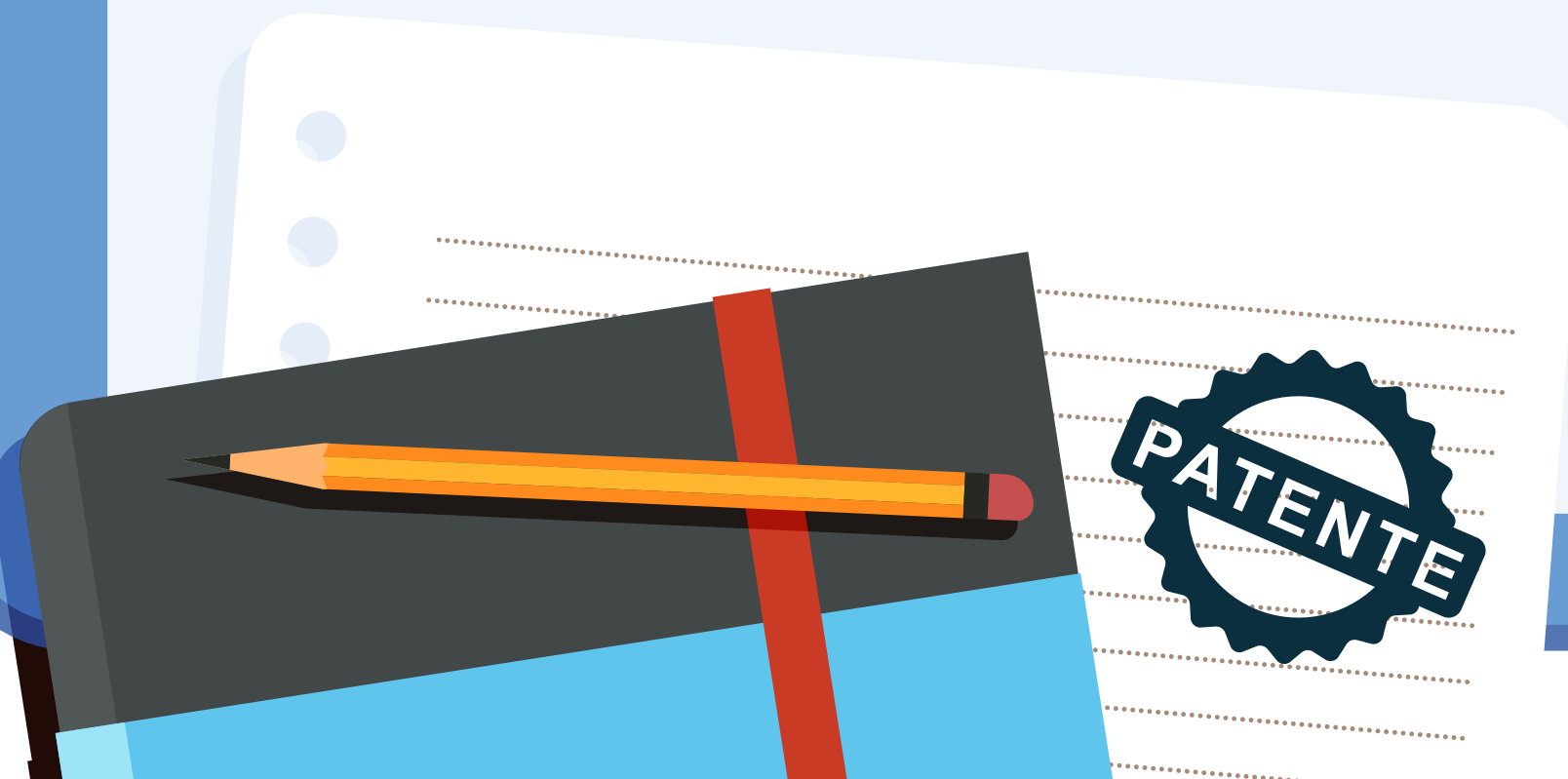
¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Revisa y analiza continuamente la estrategia de propiedad intelectual.

2. Verifica los requerimientos de las autoridades o acciones oficiales.

3. Realiza los pagos de mantenimiento de los derechos. Algunos derechos de propiedad intelectual requieren pagos periódicos para mantener la vigencia de la protección.

4. Identifica las mejoras y creaciones derivadas que requieran protección.





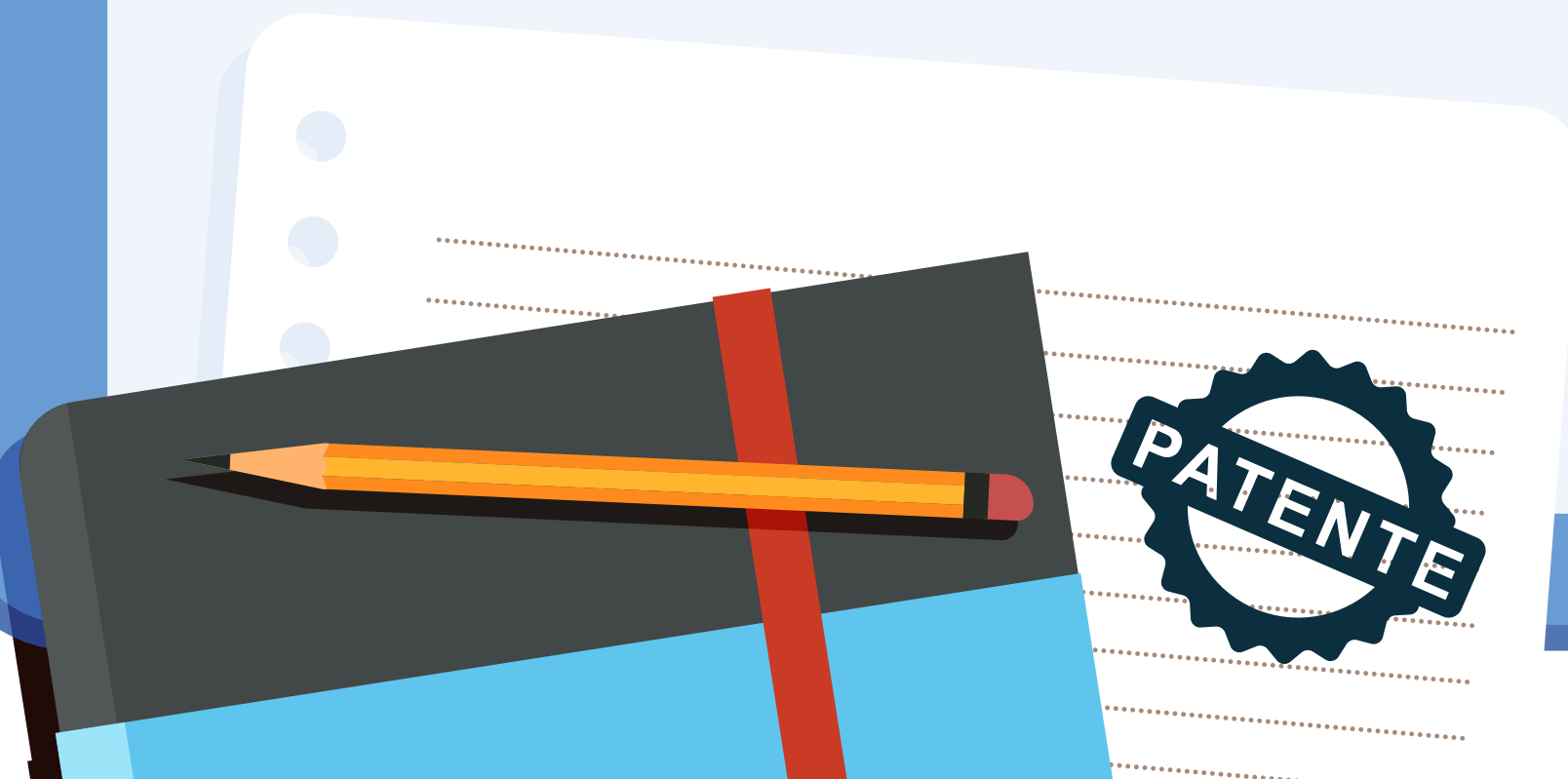
PROTECCIÓN

4. Actualización y seguimiento de la estrategia de protección

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con colaboración de expertos en temas jurídicos y técnicos en materia de propiedad intelectual.

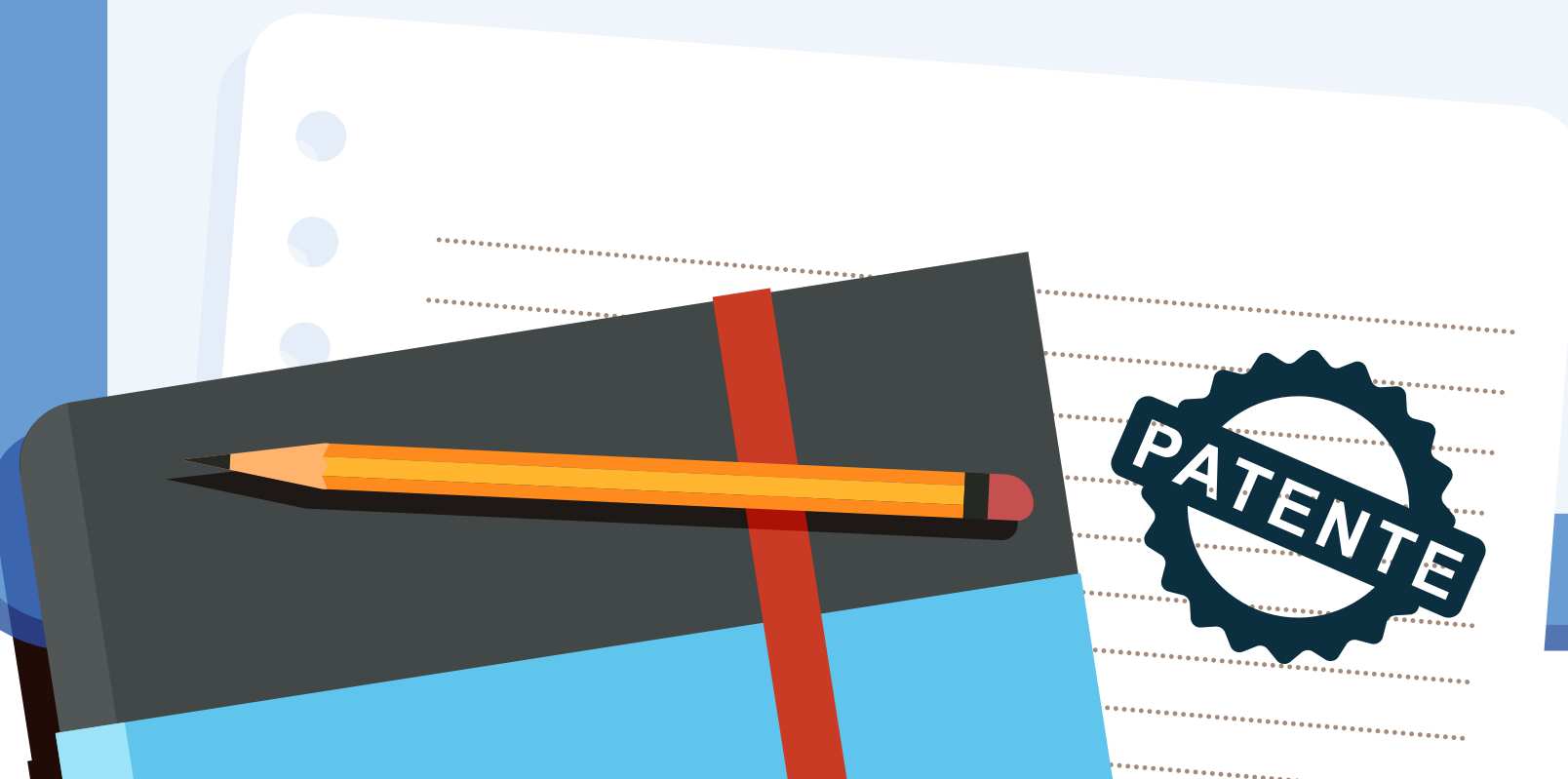




5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Formulario de disclosure o declaración de creaciones intelectuales derivadas o mejoras, si aplica. Guíate en el
2. Modelo base de estrategia de protección, si aplica. Guíate en el
3. Soportes de respuesta a requerimientos de forma y de fondo realizados por las autoridades competentes, si aplica.
4. Soportes de pago de las tasas de mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual, si aplica.



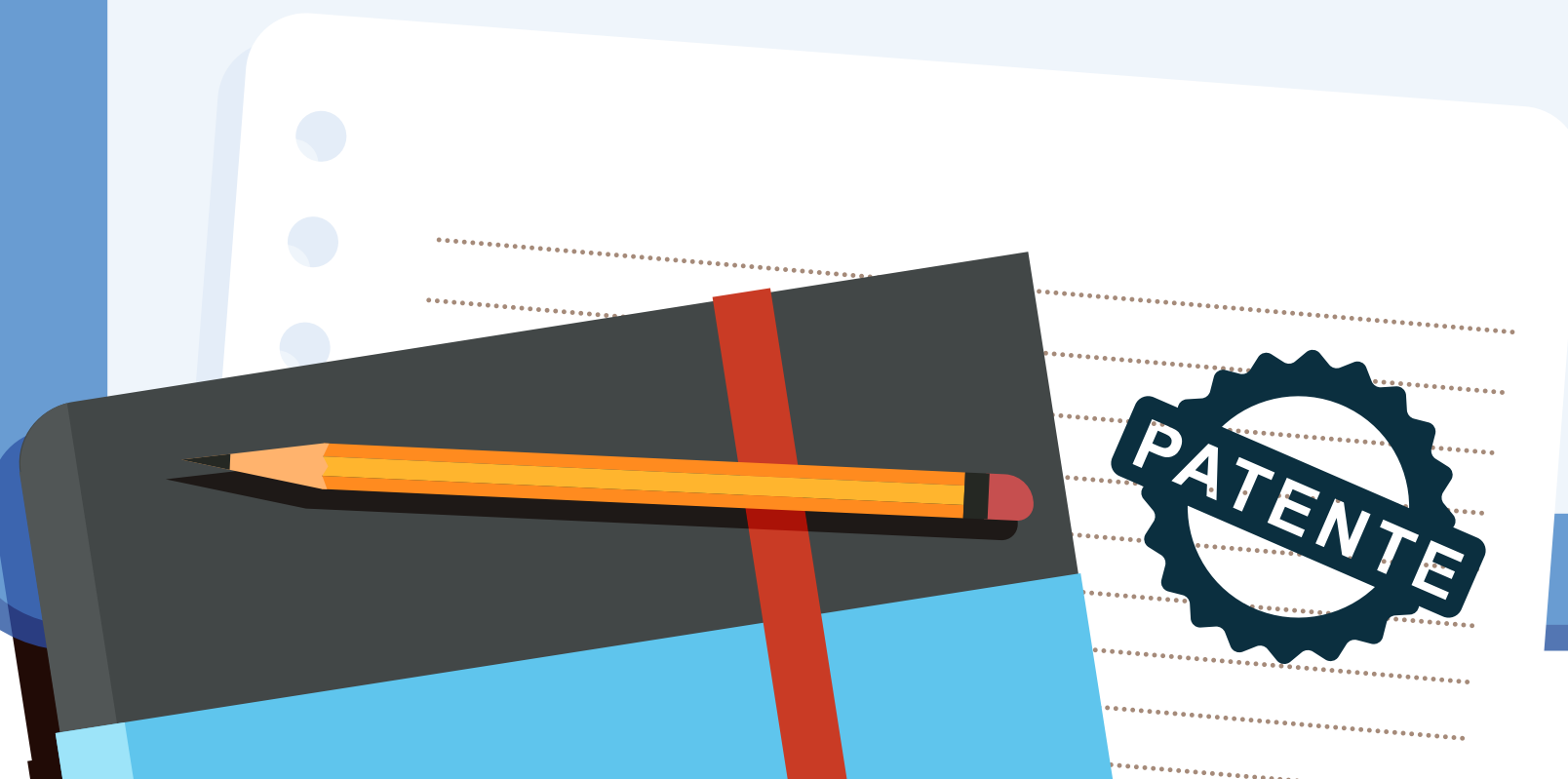
5

Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización



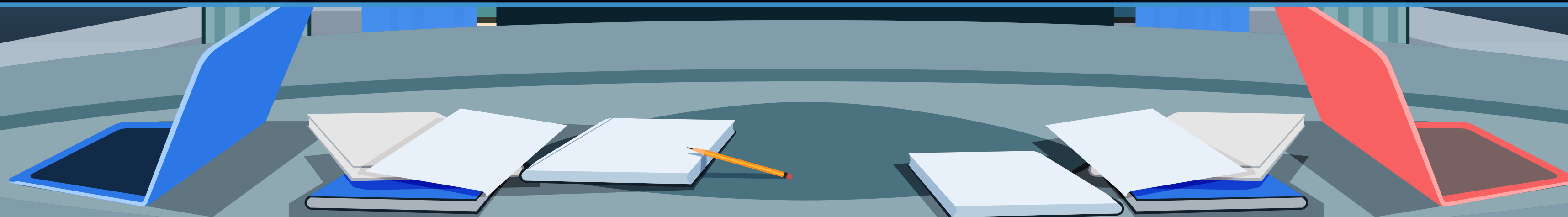
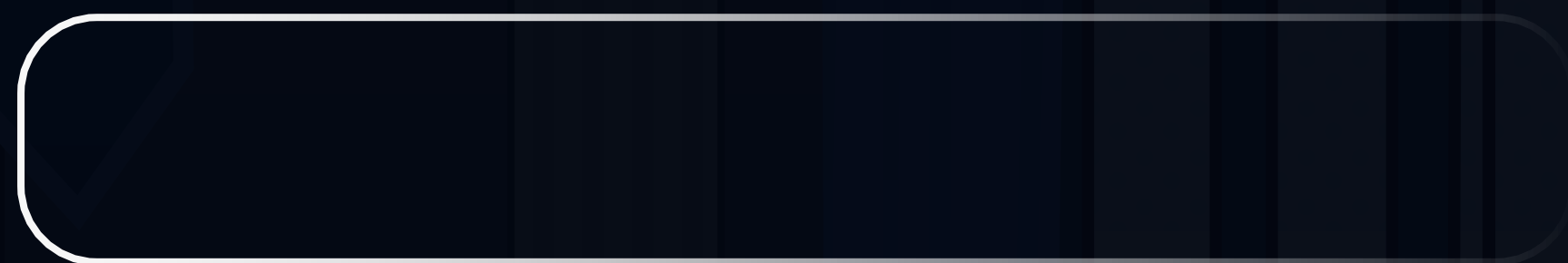
Cuando se logran los negocios que permitan la comercialización de tus creaciones intelectuales, tendrás que definir los términos y condiciones mediante los cuales se hará uso de la propiedad intelectual asociada a las creaciones, en función de factores como alcance, tiempo, territorio, regalías o contraprestaciones, exclusividad, entre otros.

!Selecciona a continuación tu estrategia de comercialización!



5

Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización



5

Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Explotación directa

Explotación directa

1

¿En qué consiste?

Cuando hay una demanda inminente de productos o servicios basados en tecnología o conocimiento, y existe un nivel avanzado de preparación para atender esa demanda, se habilita la posibilidad de estructurar un portafolio de productos o servicios para su explotación directa. Esto se puede hacer mediante la creación de una empresa o nueva unidad de negocio.



¡Deberás definir los términos y condiciones para la creación de la nueva empresa, cumplir con los requisitos legales para salir al mercado y establecer condiciones para la explotación y uso de la propiedad intelectual!

Explotación directa

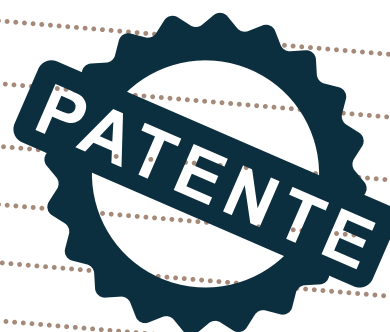
2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con los rangos mínimo y máximo sobre el valor de tu conocimiento o tecnología.
Valoración financiera con fines de comercialización - componente de Valoración.

DESEABLE

- Haber implementado tu estrategia de protección de la propiedad intelectual para avanzar hacia la comercialización de tu conocimiento o tecnología.
Diseño e implementación de la estrategia de protección – componente de Protección.
- Tener clara tu estrategia de comercialización y modelo de negocio para tomar mejores decisiones.
Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.
- Plan de comercialización para facilitar la toma de decisiones en el uso y explotación de la creación intelectual.
Plan de comercialización – componente de Gestión comercial.





PROTECCIÓN

5. Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Explotación directa

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Define el tipo de persona jurídica a constituir.

2. Establece los estatutos para la creación de la persona jurídica, de ser el caso. (Utilizar el Anexo 15 para sociedades comerciales o el Anexo 16 para entidades sin ánimo de lucro.)

3. Define acuerdos privados de accionistas.

4. Establece los instrumentos requeridos para usar y explotar la creación intelectual. (Consultar el Anexo 18 para contratos de licencia o cesión, y el Anexo 19 para contratos de cesión para la comercialización.)

5. Identifica y cumple con los requerimientos legales para salir al mercado.





PROTECCIÓN

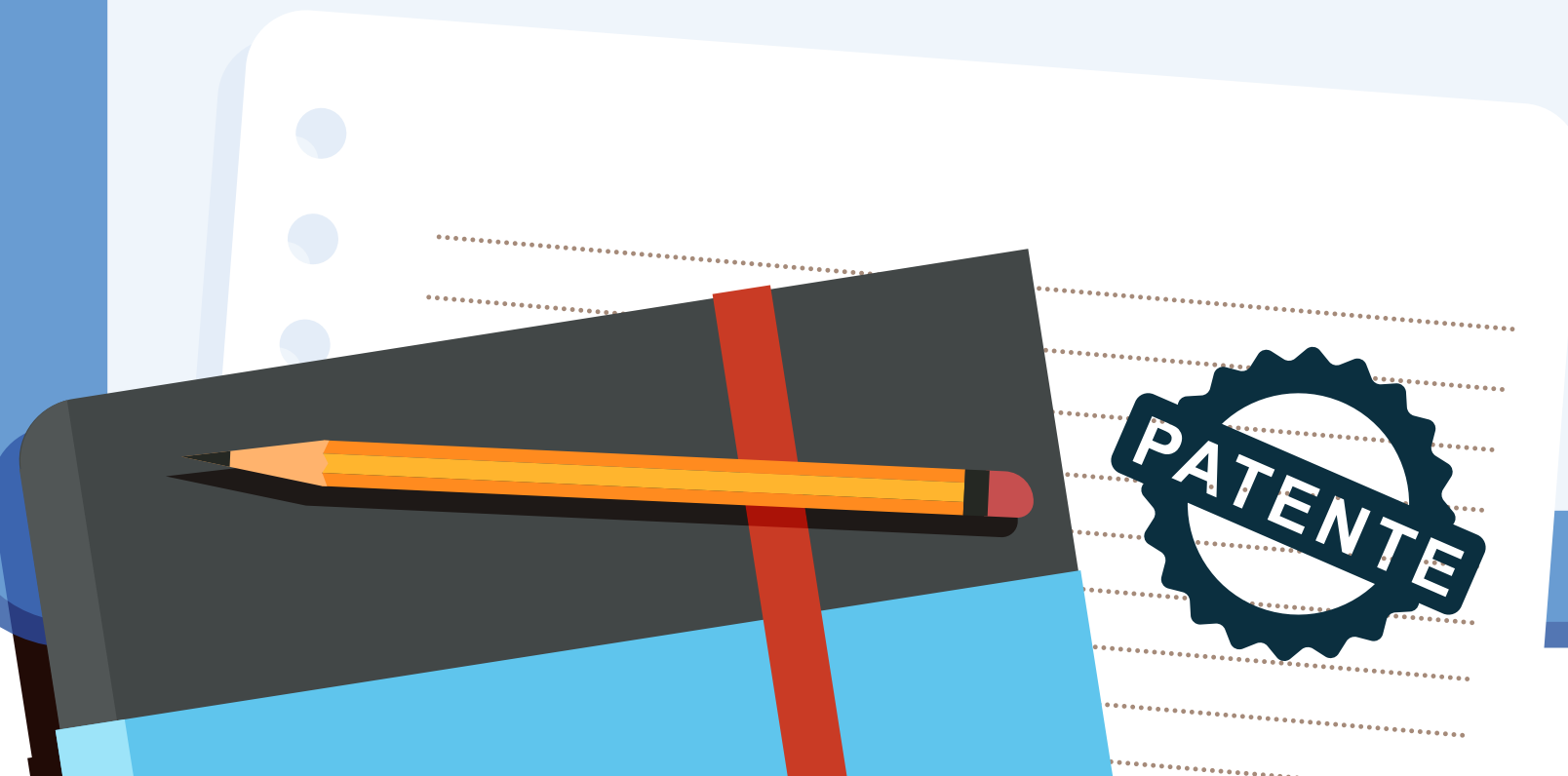
5. Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Explotación directa

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la colaboración de expertos en temas jurídicos y técnicos en materia de propiedad intelectual.

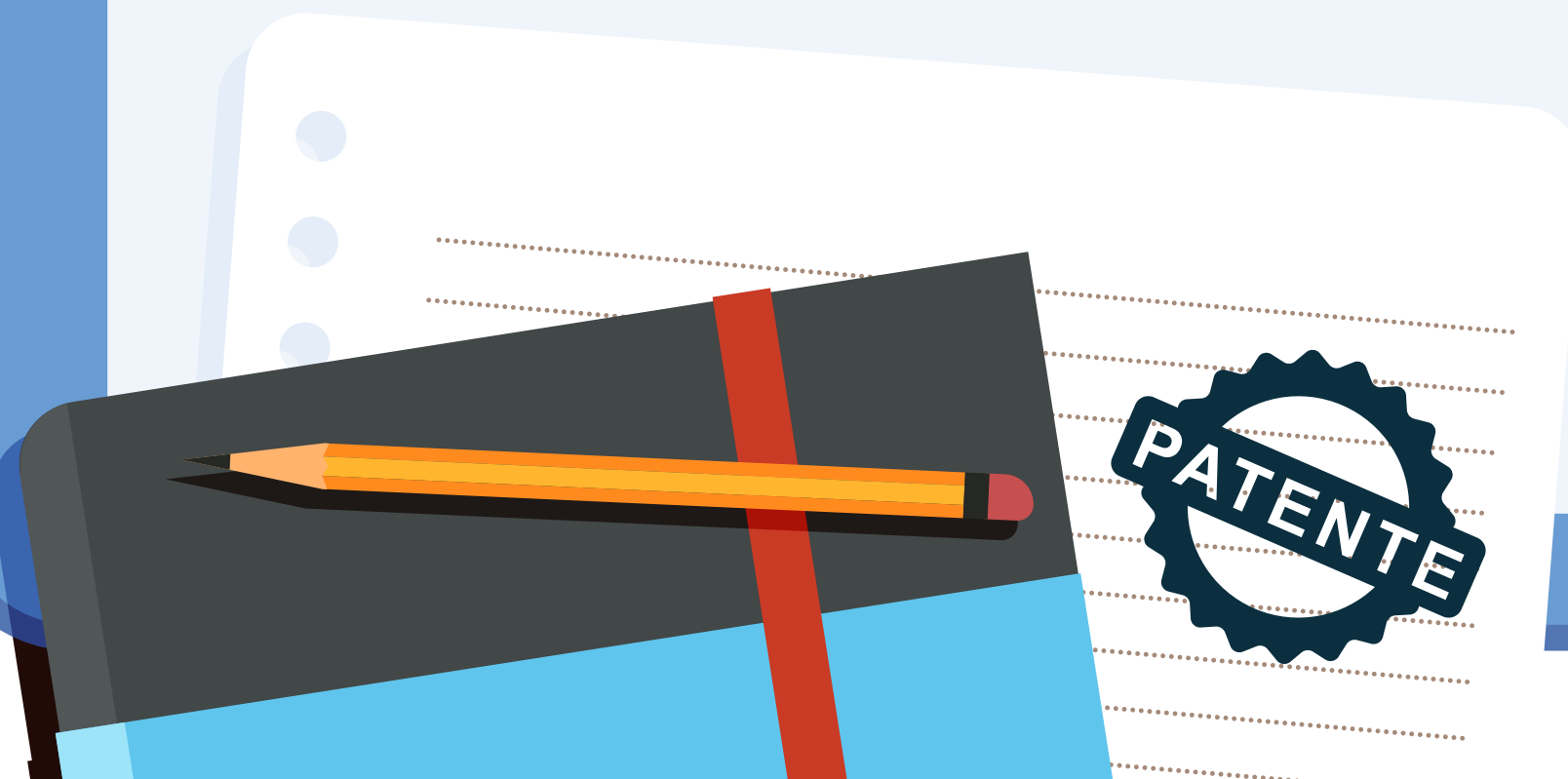


Explotación directa

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Estatutos de la nueva persona jurídica (si aplica).
2. Acuerdo privado de accionistas (si aplica).
3. Acuerdo para autorizar el uso de la propiedad intelectual firmado.
Ver, según corresponda: . o .
4. Soportes de cumplimiento de los requerimientos y barreras legales para la comercialización.



5

Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Licenciamiento



PROTECCIÓN

5. Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Licenciamiento

1

¿En qué consiste?

A través de esta estrategia, podrás autorizar a un tercero mediante un acuerdo de licencia para utilizar y explotar tu propiedad intelectual a cambio de una contraprestación económica, generalmente en forma de regalías.



La licencia se asimila a un “arrendamiento”, donde tú, como licenciante, mantienes la titularidad de los derechos sobre la creación, concediendo al licenciatarario un derecho para utilizarla.

Licenciamiento

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Conocer los rangos mínimo y máximo sobre el valor de tu conocimiento o tecnología.
Valoración financiera con fines de comercialización - componente de Valoración.



DESEABLE

- Haber implementado tu estrategia de protección de la propiedad intelectual para avanzar hacia la comercialización de tu conocimiento o tecnología.
Diseño e implementación de la estrategia de protección – componente de Protección.
- Contar con la estrategia de comercialización y el modelo de negocio para facilitar el proceso de negociación.
Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.
- Plan de comercialización para facilitar el proceso de negociación.
Plan de comercialización – componente de Gestión comercial.





PROTECCIÓN

5. Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Licenciamiento

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Para orientarte en el proceso licenciamiento de propiedad intelectual te recomendamos consultar dos documentos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual: [¿Cómo negociar licencias tecnológicas?](#) e [Intercambiando valor: negociación de acuerdo de licencia de tecnología.](#)





Licenciamiento

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

1. Prepara la negociación y aborda elementos clave, desde conocer a tu posible licenciatario hasta determinar el poder de negociación y adoptar medidas de confidencialidad, entre otros.

2. Define los términos y condiciones esenciales de la licencia. Para ahondar este tema puedes ver el Anexo 20.

3. Negocia, debes profundizar en los términos esenciales de la licencia, con ofertas, contraofertas y alternativas, para llegar a un acuerdo.

4. Implementa la licencia: Se recomienda revisar el acuerdo, identificar las condiciones pertinentes y designar responsabilidades para su seguimiento.





PROTECCIÓN

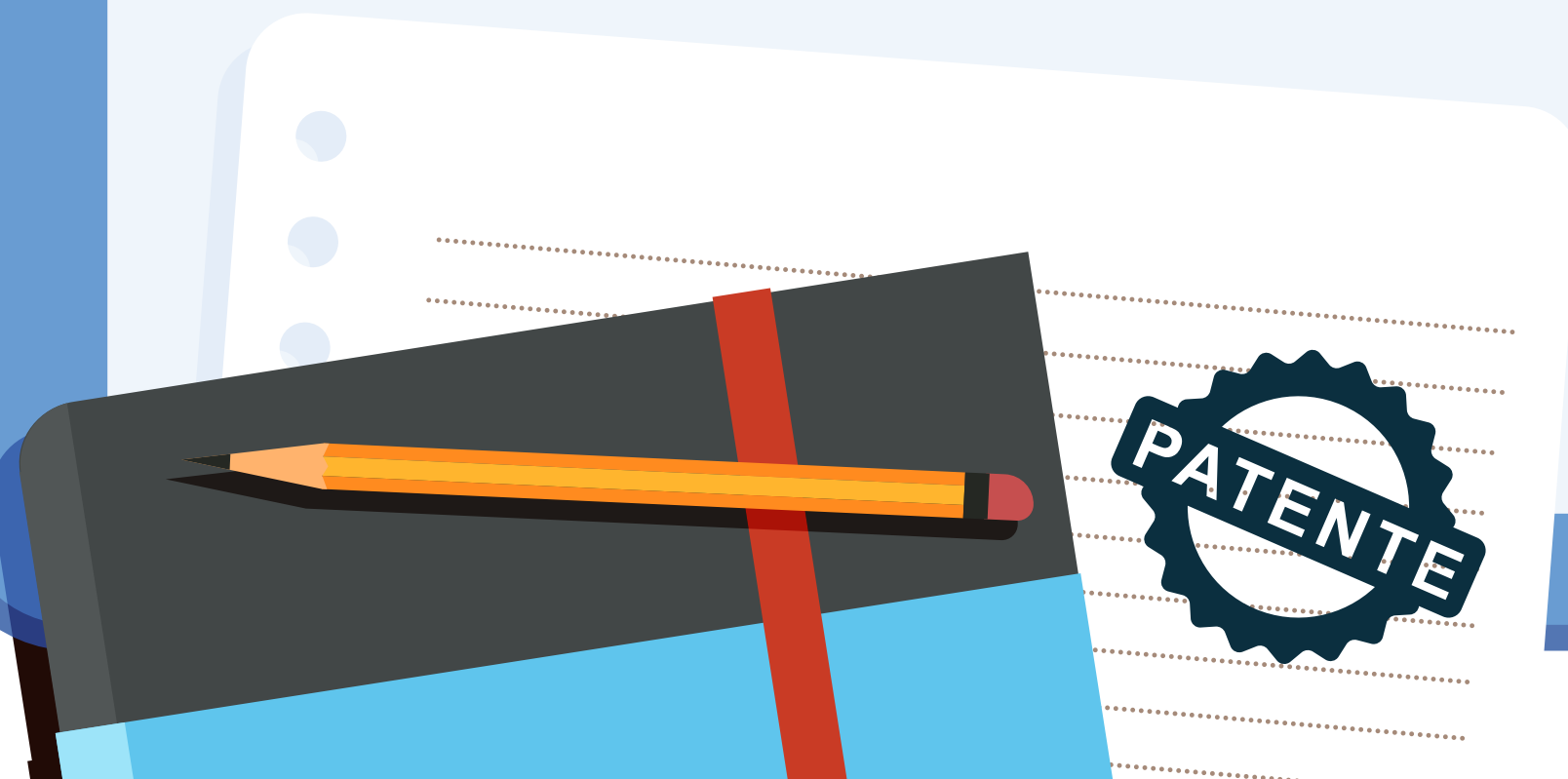
5. Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Licenciamiento

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la colaboración de expertos en temas jurídicos y técnicos en materia de propiedad intelectual.





PROTECCIÓN

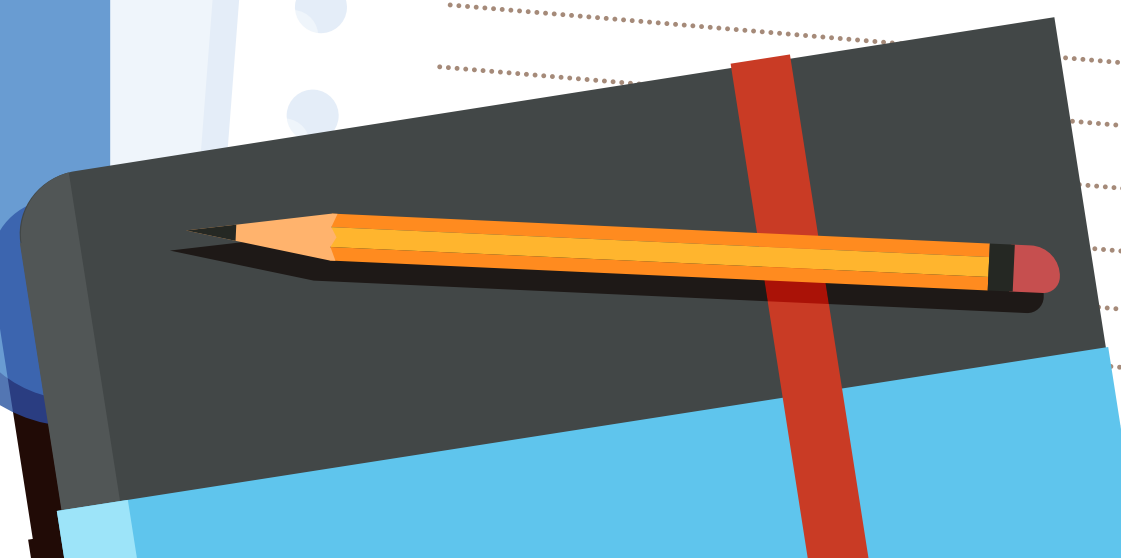
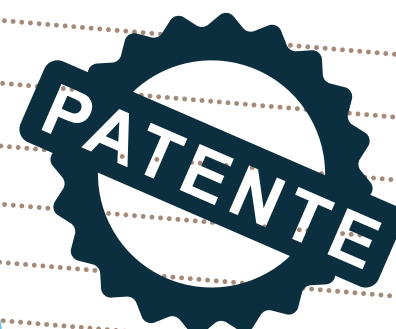
5. Definición de términos y condiciones de protección para la comercialización

Licenciamiento

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

!Un contrato de licencia firmado!



PROTECCIÓN: etapa 1 (6 preguntas)

Ten presente que: una creación intelectual se entiende como toda producción o resultado del intelecto humano, es decir, obras artísticas o literarias, software, inventos, productos, procedimientos, diseños, marcas, nuevas variedades vegetales, tecnologías, entre otros, que pueden ser el resultado de procesos de creación, investigación y desarrollo tecnológico (I+D).

1. ¿Tienes una creación intelectual?

Sí

No

2. ¿Conoces y tienes documentada la oportunidad, problema o necesidad que resuelve tu creación intelectual?

Sí

No

3. ¿Tienes una descripción documentada de las características o componentes clave de tu creación intelectual y de cada uno de sus componentes?

Sí

No

PROTECCIÓN: etapa 1 (6 preguntas)

4. ¿Tienes documentado el proceso de desarrollo de tu creación intelectual?

Sí

No

5. ¿Tienes información y soportes (contratos, términos de referencia y proyecto formulado, evidencia de recursos propios, soportes financieros, préstamos y otros) de las fuentes de financiación y de los proyectos que dieron origen a tu creación intelectual?

Sí

No

6. ¿Conoces y tienes documentada la información (nombres, identificación y su aporte) de las personas y organizaciones que participaron en el desarrollo de tu creación intelectual?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

PROTECCIÓN: etapa 2 (5 preguntas)

1. ¿Tienes documentado un estudio del estado de la técnica, entendido como la identificación y el análisis de referentes previos similares a tu creación intelectual?

SÍ

NO

2. ¿Has identificado y documentado los elementos que hacen novedosa tu creación intelectual?

SÍ

NO

3. ¿Has determinado quién es el titular o los titulares de los derechos morales (o de mención) y de los derechos patrimoniales (o de uso y explotación) de tus creaciones?

SÍ

NO

4. ¿Sabes si tu creación intelectual ha sido publicada o divulgada, es decir, se ha hecho accesible al público de alguna forma (artículo científico, ferias, venta, redes sociales, página web, entre otros)?

SÍ

NO

5. ¿Tienes identificadas, analizadas y documentadas las barreras legales para la protección o comercialización de tu creación intelectual (registros para la comercialización, certificaciones, contratos de acceso a recursos genéticos, entre otros aspectos)?

SÍ

NO

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

PROTECCIÓN: etapa 3 (7 preguntas)

1. ¿Tienes documentado un modelo de negocio o una expectativa real de comercialización que haya justificado o justifique la protección de tu creación a través de la propiedad intelectual?

Sí

No

2. ¿Has identificado y documentado, con el apoyo de un asesor en propiedad intelectual, el mecanismo o mecanismos para la protección de tu creación intelectual? (Sea patente, registro de marca, registro de diseño industrial, derechos de autor, etc.).

Sí

No

3. ¿Tienes identificado o identificaste los países en los que conviene (o convendría) proteger tu creación intelectual con base en información de mercado documentada?

Sí

No

4. ¿Tienes listos los documentos técnicos que describen tu creación intelectual para adelantar los trámites de protección de propiedad intelectual?

Sí

No

PROTECCIÓN: etapa 3 (7 preguntas)

5. ¿Tienes listos los documentos legales para adelantar los trámites de protección y gestión de la propiedad intelectual? (Contrato de cesión de los inventores, poder, contrato de acceso a recursos genéticos, certificado de depósito de material biológico —si alguno de estos aplica—).

Sí

No

6. Si más de una persona u organización es titular de la propiedad intelectual, ¿tienes listo el acuerdo de propiedad intelectual o el contrato que define la cotitularidad?

Sí

No

7. ¿Radicaste los documentos técnicos y legales ante las autoridades competentes para adelantar el trámite de protección o registro de tu creación intelectual? (En el caso de secretos empresariales no debes contestar la pregunta).

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

PROTECCIÓN: etapa 4 (4 preguntas)

1. ¿Haces monitoreo permanente del trámite de protección de tu creación intelectual?

Sí

No

2. ¿Has respondido los requerimientos de forma y/o fondo que ha realizado la autoridad competente sobre el trámite de protección?

Sí

No

3. ¿Has realizado los pagos correspondientes por el trámite o el mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual? (En el caso que no aplique, como por ejemplo secretos empresariales, no debes contestar la pregunta).

Sí

No

4. ¿Has realizado alguna actualización a tu estrategia de protección, luego de haber culminado algún proceso de validación, ajuste o mejoras a tu creación intelectual?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

PROTECCIÓN - Etapa 5

1. ¿Has tomado la decisión de cuál mecanismo usarás para explotar la propiedad intelectual: licenciamiento o explotación directa (creación de empresa o creación de una unidad de negocio)?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

PROTECCIÓN - Etapa 5

Selecciona y responde las preguntas de acuerdo con tu estrategia de comercialización: explotación directa (creación de empresa o creación de una unidad de negocio) o licenciamiento.

Explotación directa



Licenciamiento

PROTECCIÓN: etapa 5 (5 preguntas)

1. ¿Has definido, evaluando sus ventajas y desventajas, el tipo de empresa que construirás?

SÍ

NO

2. ¿Has construido los estatutos para la constitución de la nueva empresa?

SÍ

NO

3. ¿Has adelantado el trámite y constituido formalmente la nueva empresa?

SÍ

NO

4. La nueva empresa, al ser una persona jurídica independiente, requerirá una autorización para explotar la propiedad intelectual. ¿Has formalizado el acuerdo requerido (licencia o cesión) para que la nueva empresa pueda explotar la propiedad intelectual sobre su creación?

SÍ

NO

5. ¿Has identificado y cumplido los requerimientos legales exigidos para poner en marcha tu negocio, como por ejemplo registro para la comercialización (INVIMA o ICA), uso del suelo, buenas prácticas de manufactura, entre otros?

SÍ

NO

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

PROTECCIÓN - Etapa 5

1. ¿Realizaste una debida diligencia del potencial licenciatarario (quien explotará tu propiedad intelectual), es decir, consultaste y analizaste su información legal, financiera y técnica?

Sí

No

2. ¿Has definido quién hace parte de tu equipo de negociación garantizando que incluye personal técnico, comercial y jurídico?

Sí

No

3. ¿Adoptaste medidas de confidencialidad antes de divulgar información sensible al potencial licenciatarario (quien explotará tu propiedad intelectual), como la firma de acuerdos de confidencialidad?

Sí

No

4. ¿Has definido y documentado tu posición sobre las condiciones esenciales de la licencia (objeto, alcance, territorio, plazo, exclusividad, entre otras)?

Sí

No

5. ¿Has iniciado la negociación del contrato de licencia?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

REQUERIMIENTOS

PROTECCIÓN: etapa 1

Requerimiento

Componente

Categoría

Creación

Desarrollo

Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

PROTECCIÓN: etapa 2

Requerimientos	Componentes	Categoría
Identificación de creaciones intelectuales	Protección	Indispensable
Validación con fuentes secundarias	Validación	Deseable
Validación con fuentes primarias	Validación	Deseable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Deseable en paralelo

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Diseño

PROTECCIÓN: etapa 3

Requerimientos	Componentes	Categoría
Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales	Protección	Indispensable
Validación con fuentes secundarias	Validación	Deseable
Validación con fuentes primarias	Validación	Deseable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Deseable en paralelo

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Implementación

PROTECCIÓN: etapa 3

Requerimiento	Componente	Categoría
Identificación de creaciones intelectuales	Protección	Indispensable
Diseño e implementación de la estrategia de protección	Protección	Indispensable
Evaluación del potencial de protección y análisis de barreras legales	Protección	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

PROTECCIÓN: etapa 4

Requerimientos

Soporte de radicación de los correspondientes trámites de protección de la propiedad intelectual

Memoria técnica descriptiva de la solicitud de patente (en caso de haber optado por este mecanismo de protección), o soportes técnicos que describen la creación intelectual objeto del trámite de protección

Contrato de cesión firmado por los inventores/creadores, solo cuando el(los) solicitante(s) es(son) distinto(s) al(los) inventor(es)/creador(es)

Categoría

Indispensable

Indispensable

Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

PROTECCIÓN: etapa 4

Requerimientos

Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización

Adecuación de producto o servicio en el mercado

Componentes

Validación

Gestión comercial

Categoría

Deseable en paralelo

Deseable en paralelo

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Explotación directa

PROTECCIÓN: etapa 5

Requerimientos	Componentes	Categoría
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable
Diseño e implementación de la estrategia de protección	Protección	Deseable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Deseable
Plan de comercialización	Gestión comercial	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Licenciamiento

PROTECCIÓN: etapa 5

Requerimientos	Componentes	Categoría
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable
Diseño e implementación de la estrategia de protección	Protección	Deseable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Deseable
Plan de comercialización	Gestión comercial	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.



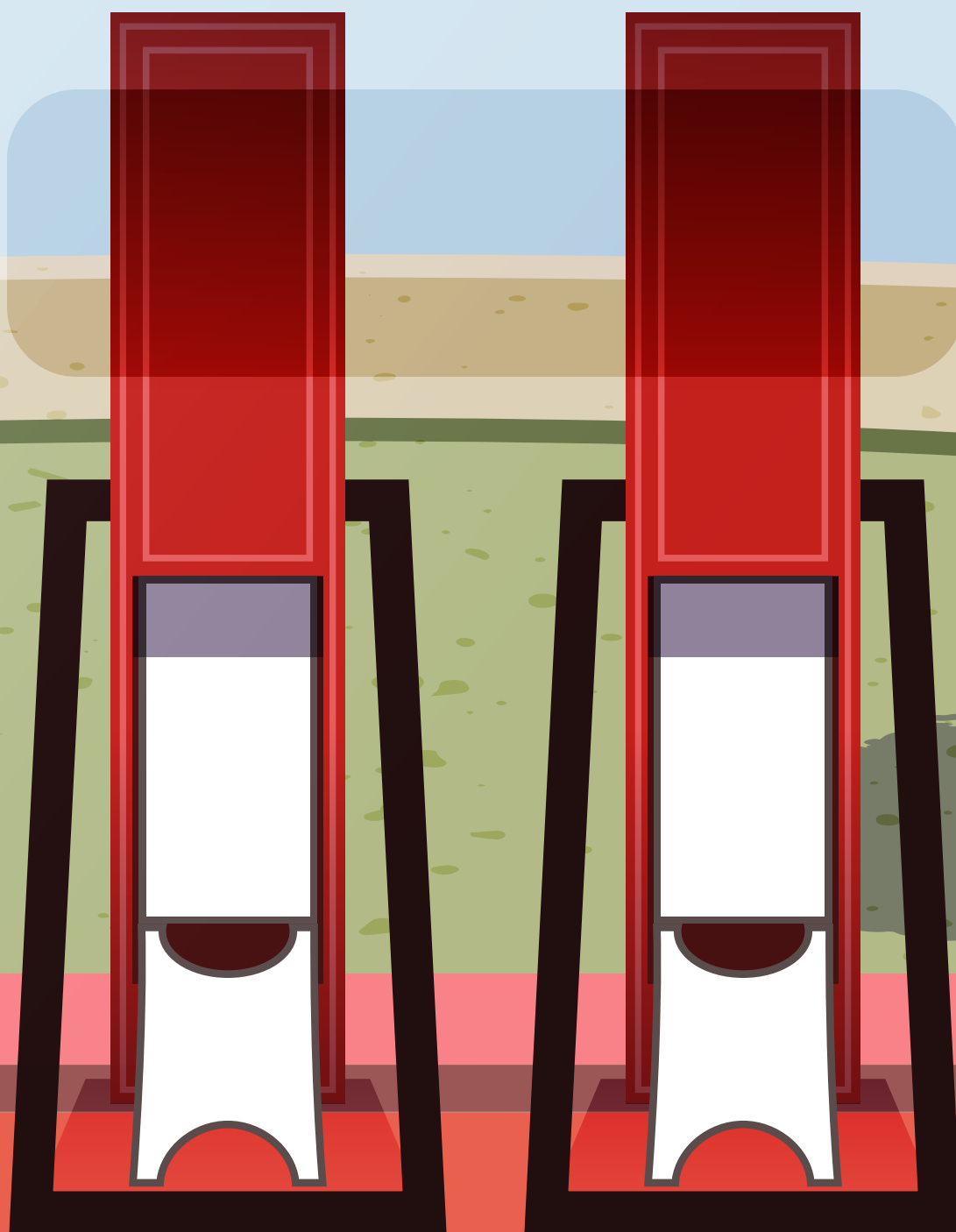
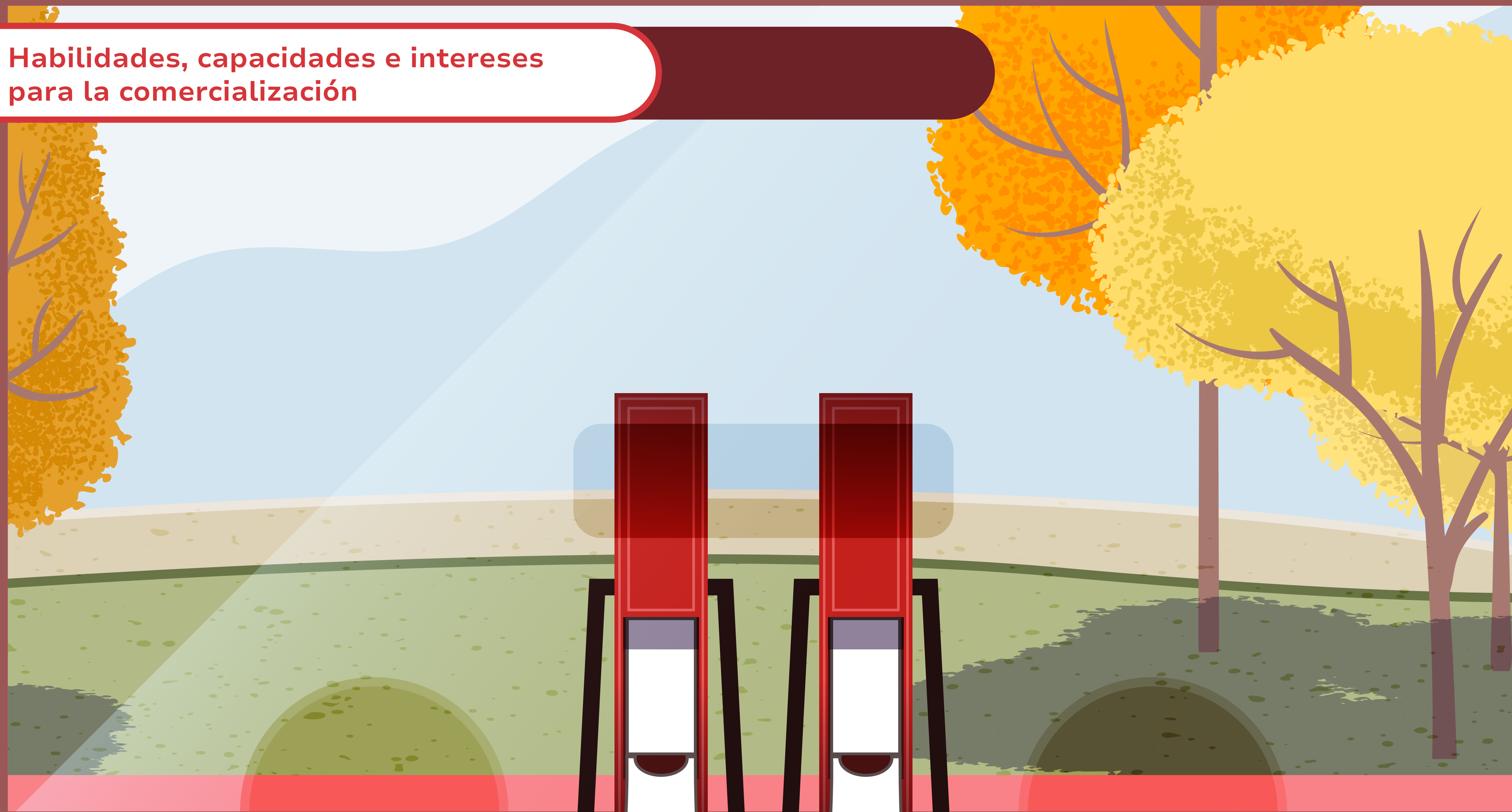
GESTIÓN COMERCIAL



Gestión comercial: es el conjunto de actividades y estrategias para optimizar los resultados de las operaciones comerciales.

1

Habilidades, capacidades e intereses para la comercialización



1

Habilidades, capacidades e intereses para la comercialización

103

233 723



894 901

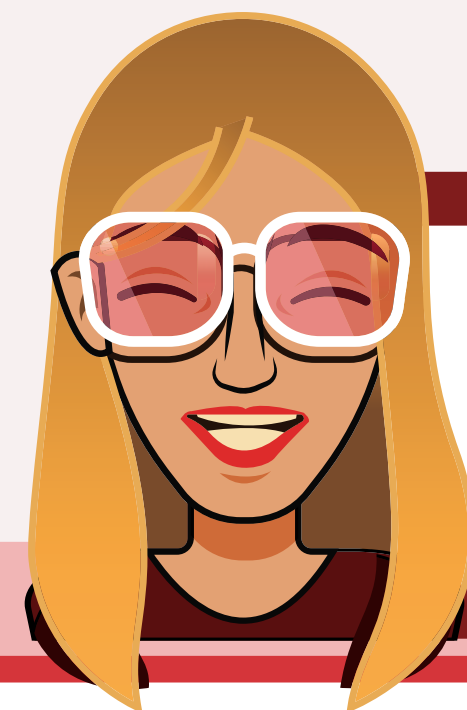
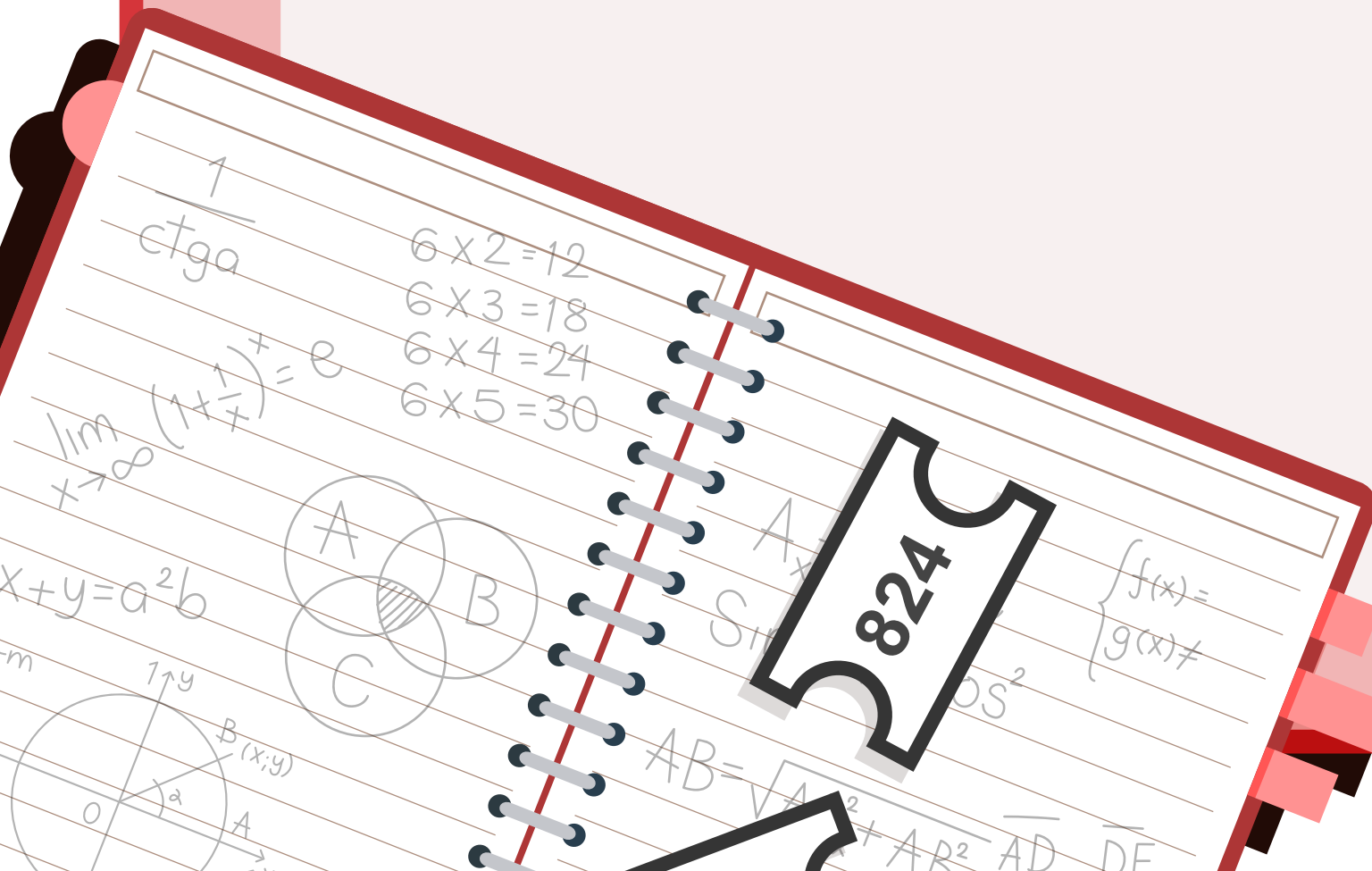
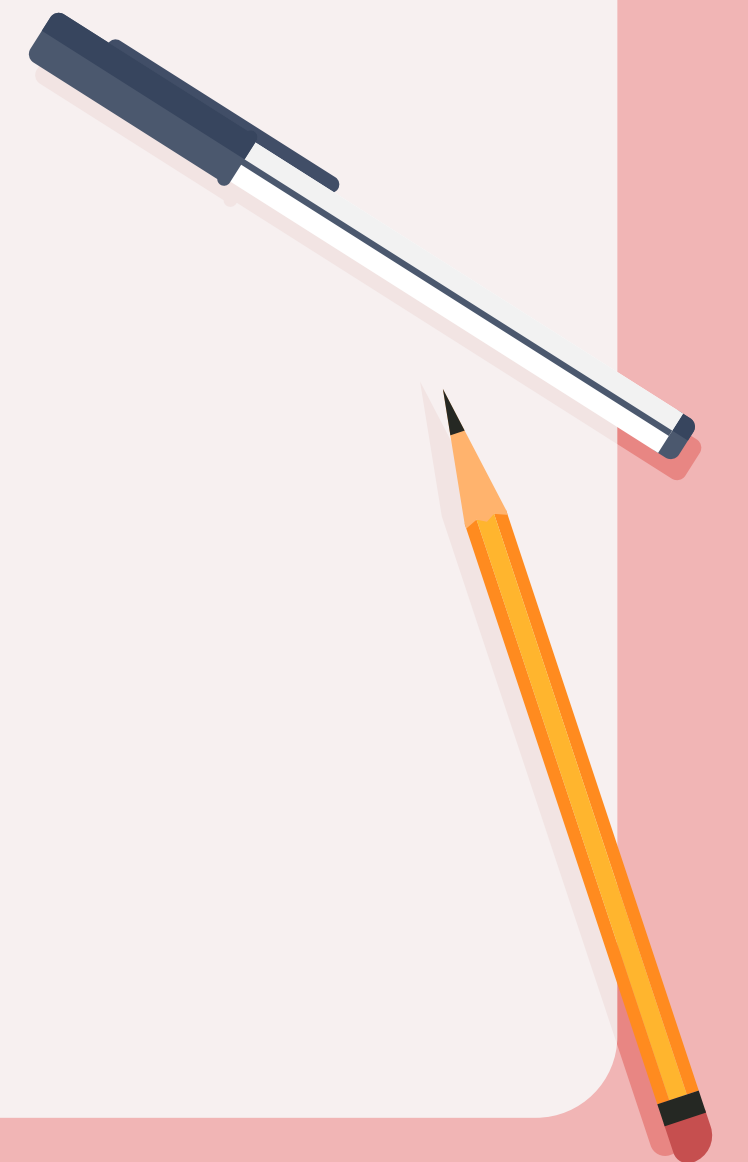
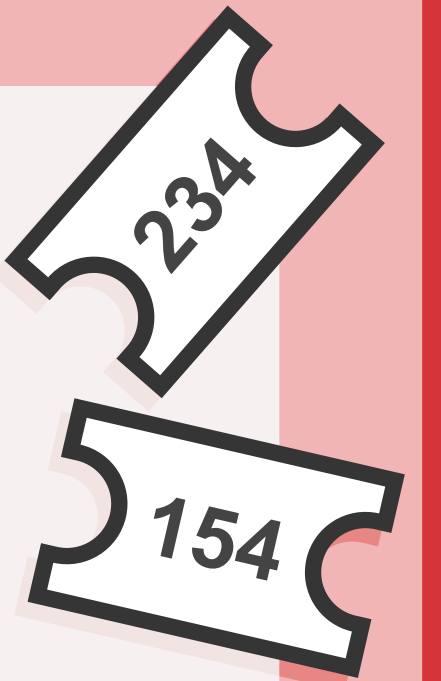
998

1

¿En qué consiste?

En esta etapa **evaluarás y determinarás tus habilidades, capacidades e intereses**, así como los criterios base para seleccionar la ruta o estrategia de comercialización que seguirás, ya sea explotación directa (creación de empresa o de una nueva unidad de negocio) o licenciamiento.

!Aquí es crucial identificar lo que te apasiona para impulsar tu desarrollo de conocimiento y tecnología!



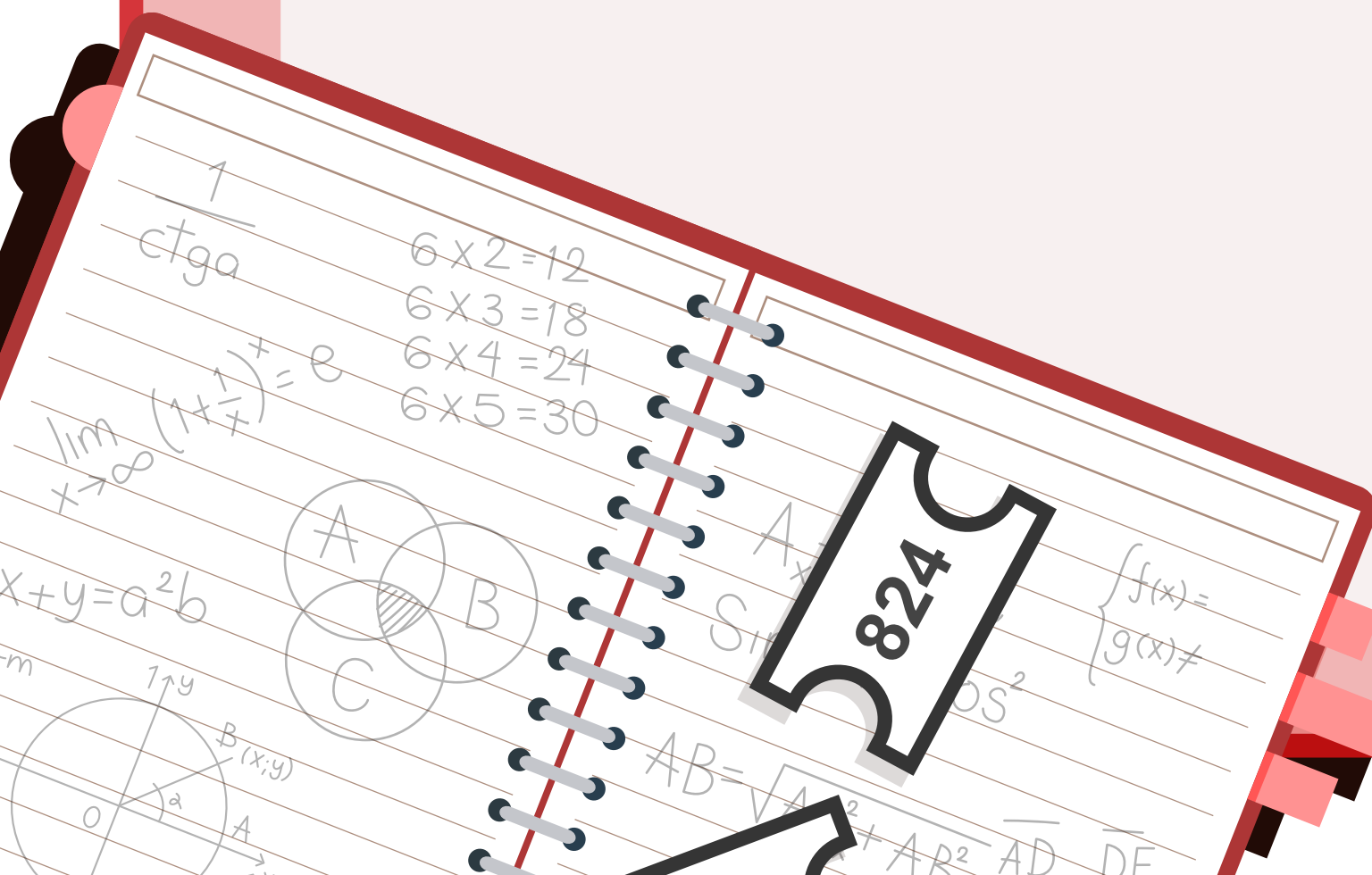
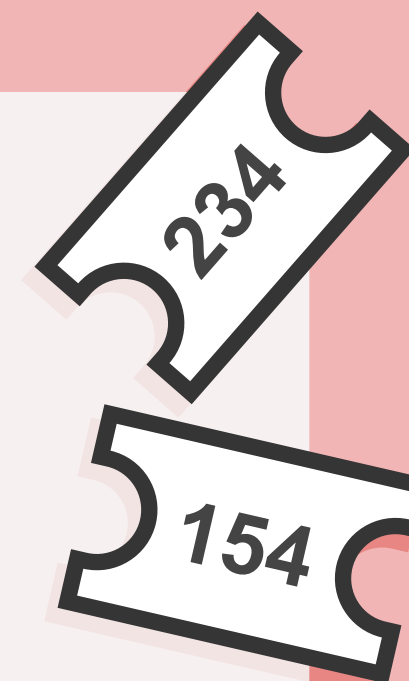


1

¿En qué consiste?

Si decides avanzar por el camino de la **explotación directa** (creación de empresa o de una nueva unidad de negocio), debes analizar las posibles variables y situaciones a las que te enfrentarás para que puedas minimizar riesgos y optimizar recursos.

Te compartimos algunos testimonios de emprendedores en el siguiente enlace: [https://www.youtube.com/watch?v=...](#), del cual te recomendamos especialmente la entrevista a Andrés Gutiérrez, CEO y fundador de Tpage y Tappsi, a partir del minuto 50:16.

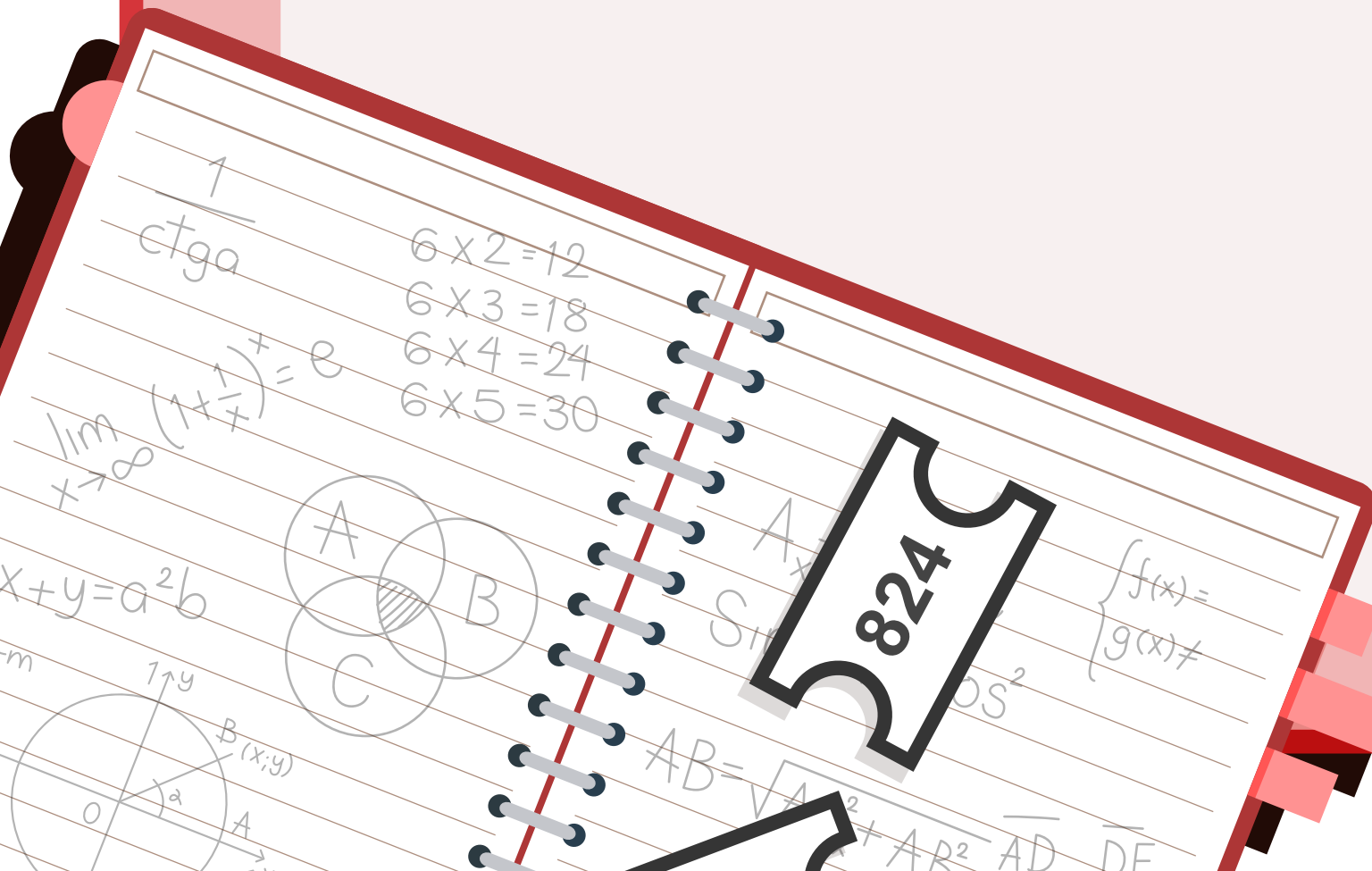
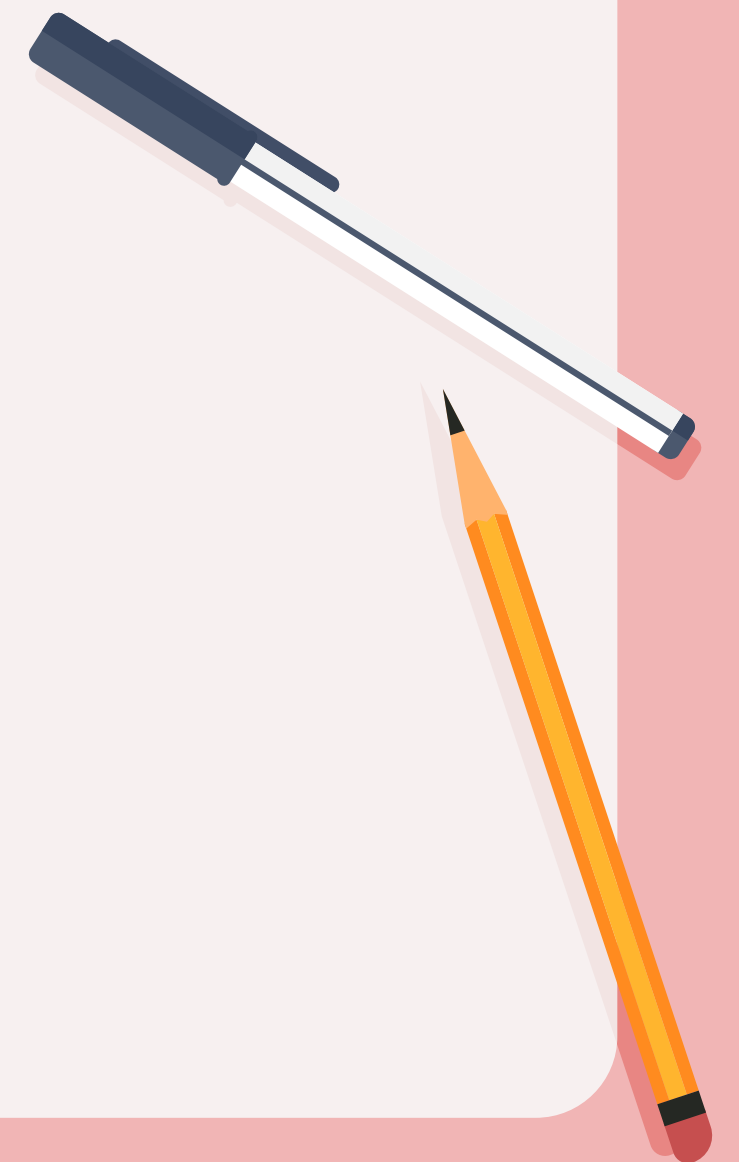
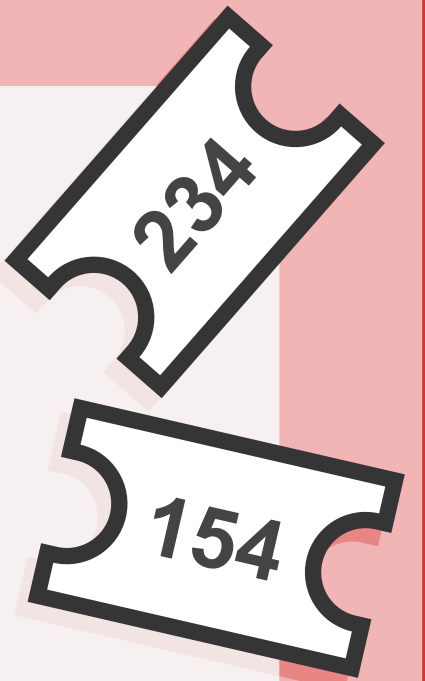




1

¿En qué consiste?

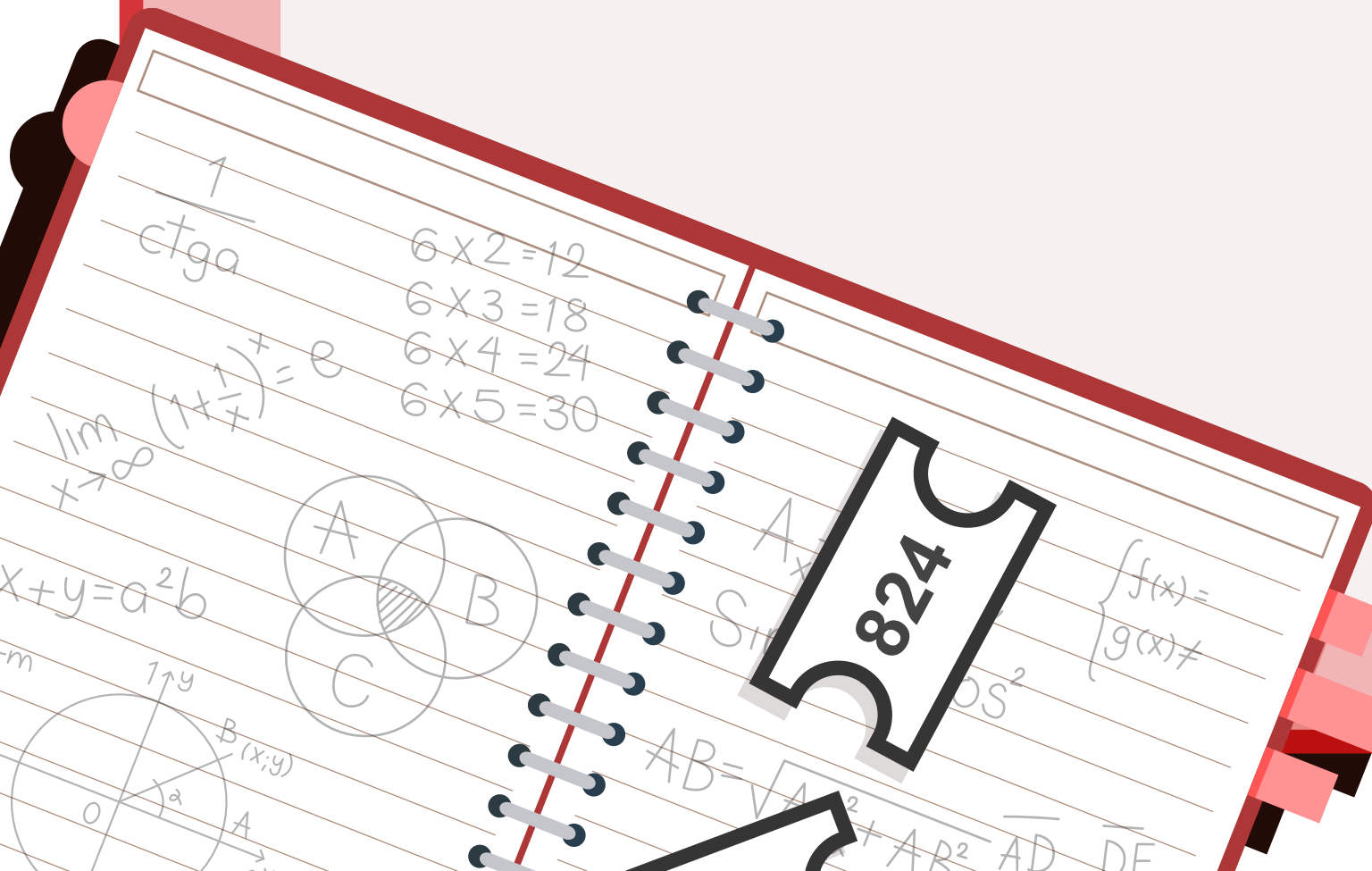
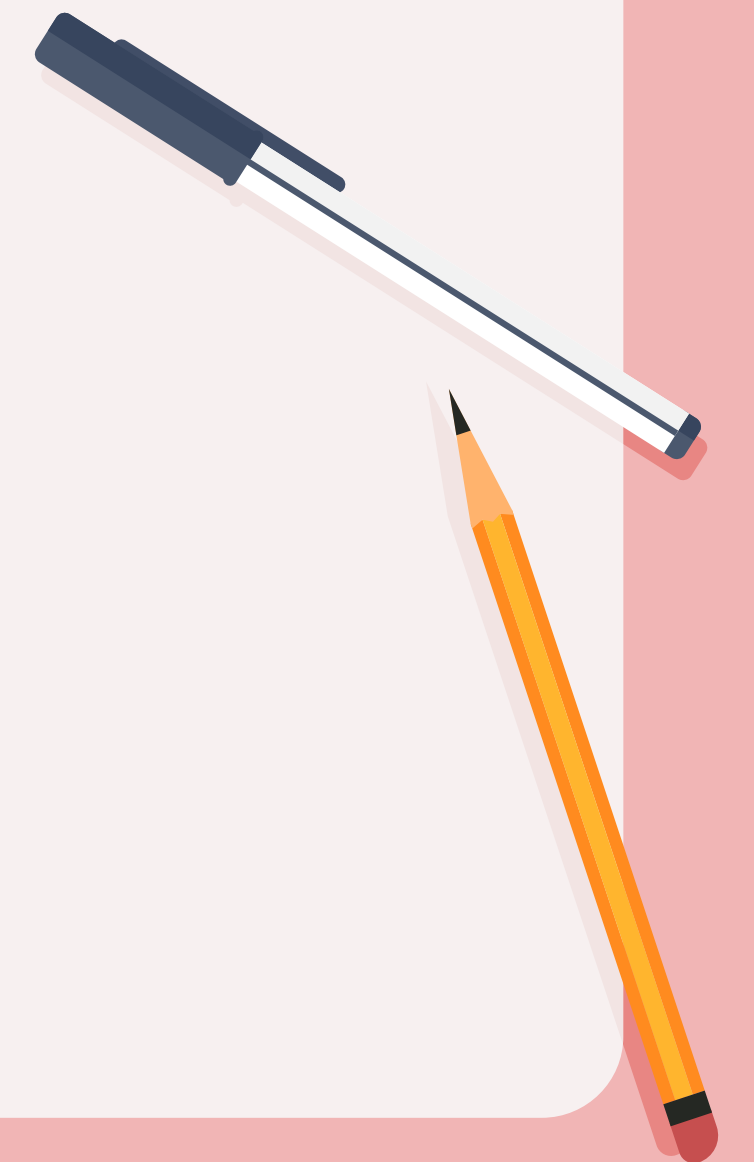
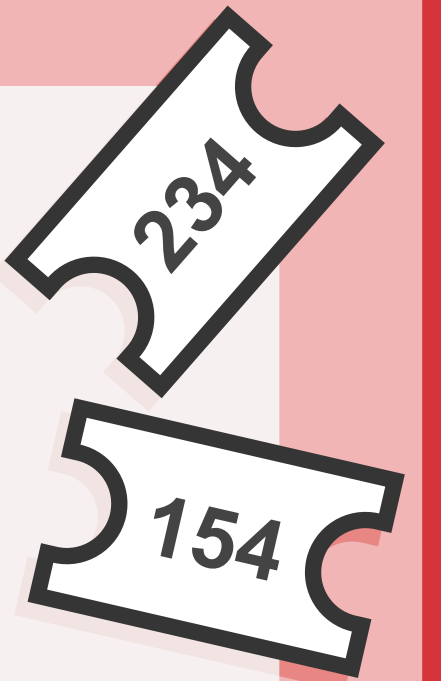
Si tu interés es **licenciar** el conocimiento o la tecnología, es importante que determines tus habilidades para el trabajo en equipo, la confianza en otras personas y la habilidad para identificar aliados para lograr el apoyo que requieres.



2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Contar con una idea que te permita proponer soluciones a los desafíos de tu empresa, emprendimiento o de la sociedad en general. **Idea – componente de Desarrollo.**
- Haber definido y diseñado conceptualmente la idea. **Creación – componente de Desarrollo.**



3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?





Habilidades

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Conoce las habilidades de las personas que son deseables para llevar a cabo con éxito el proyecto de comercialización. Con esta información realiza las siguientes actividades:

1. Determina los recursos disponibles para la comercialización y considera formar un equipo interno o busca apoyo externo para cubrir las necesidades específicas del proyecto.

2. Desarrolla conexiones profesionales de mutuo beneficio: participa activamente en actividades de networking y crea un directorio de personas o entidades que puedan brindar apoyo, acompañamiento o asesoría.

3. Identifica entidades en las que puedas capacitarte, como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

4. Evalúa las propuestas y haz conexiones globales que den confianza (en caso de que vayas a licenciar).



GESTIÓN COMERCIAL

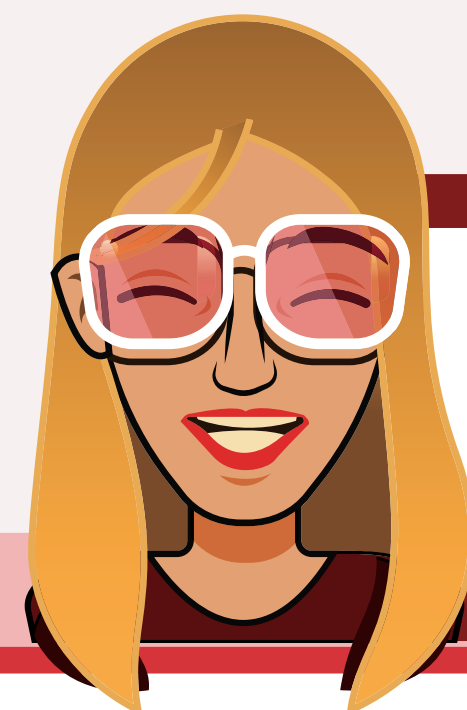
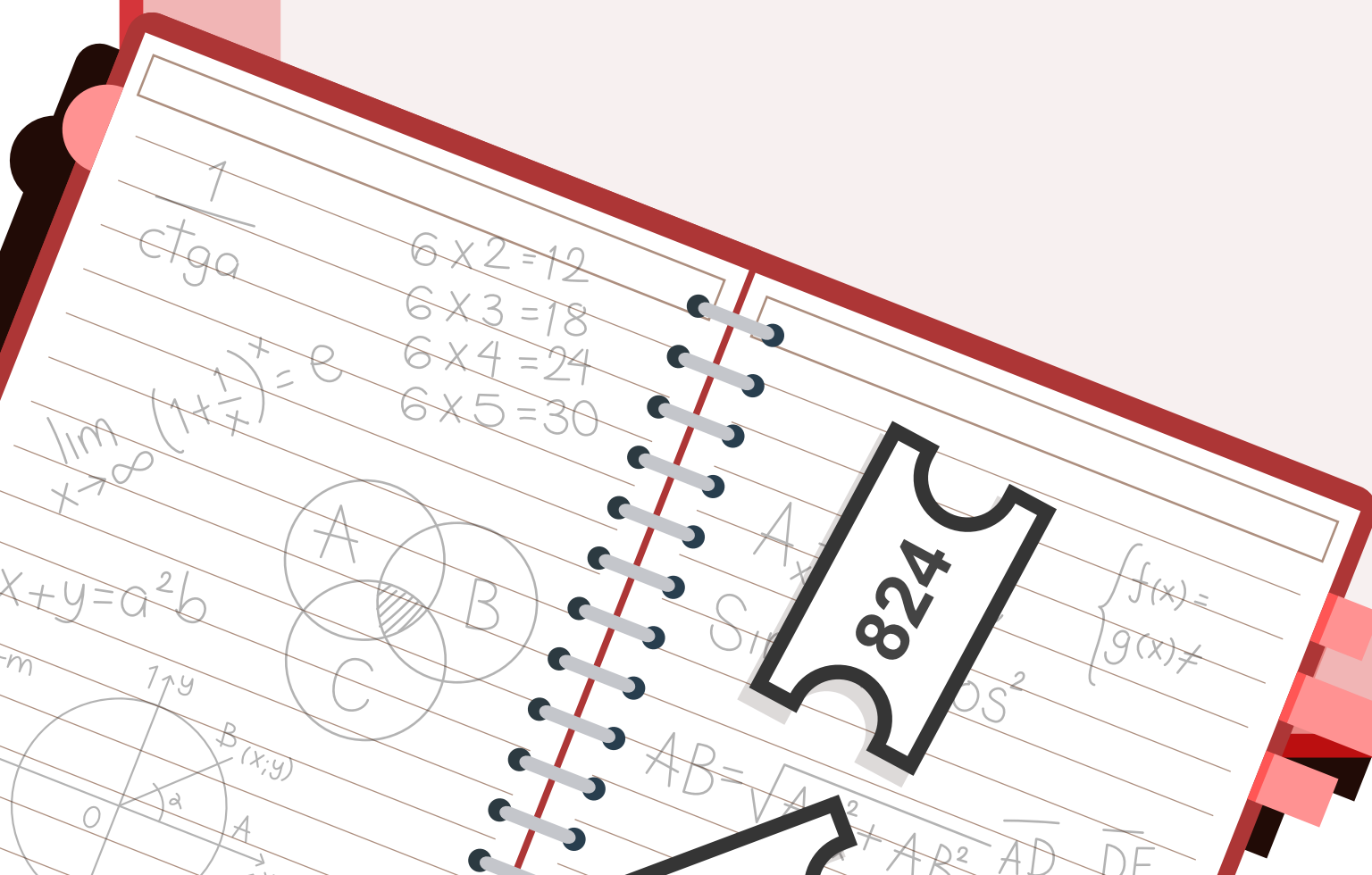
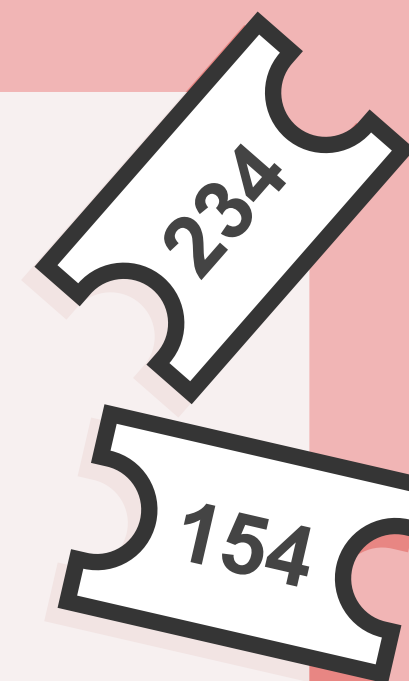
1. Habilidades, capacidades e intereses para la comercialización

Capacidades Mypimes

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Las capacidades organizacionales son el cimiento de la ventaja que se tiene frente a un competidor (denominadas “ventajas competitivas”), y por eso conviene analizarlas.





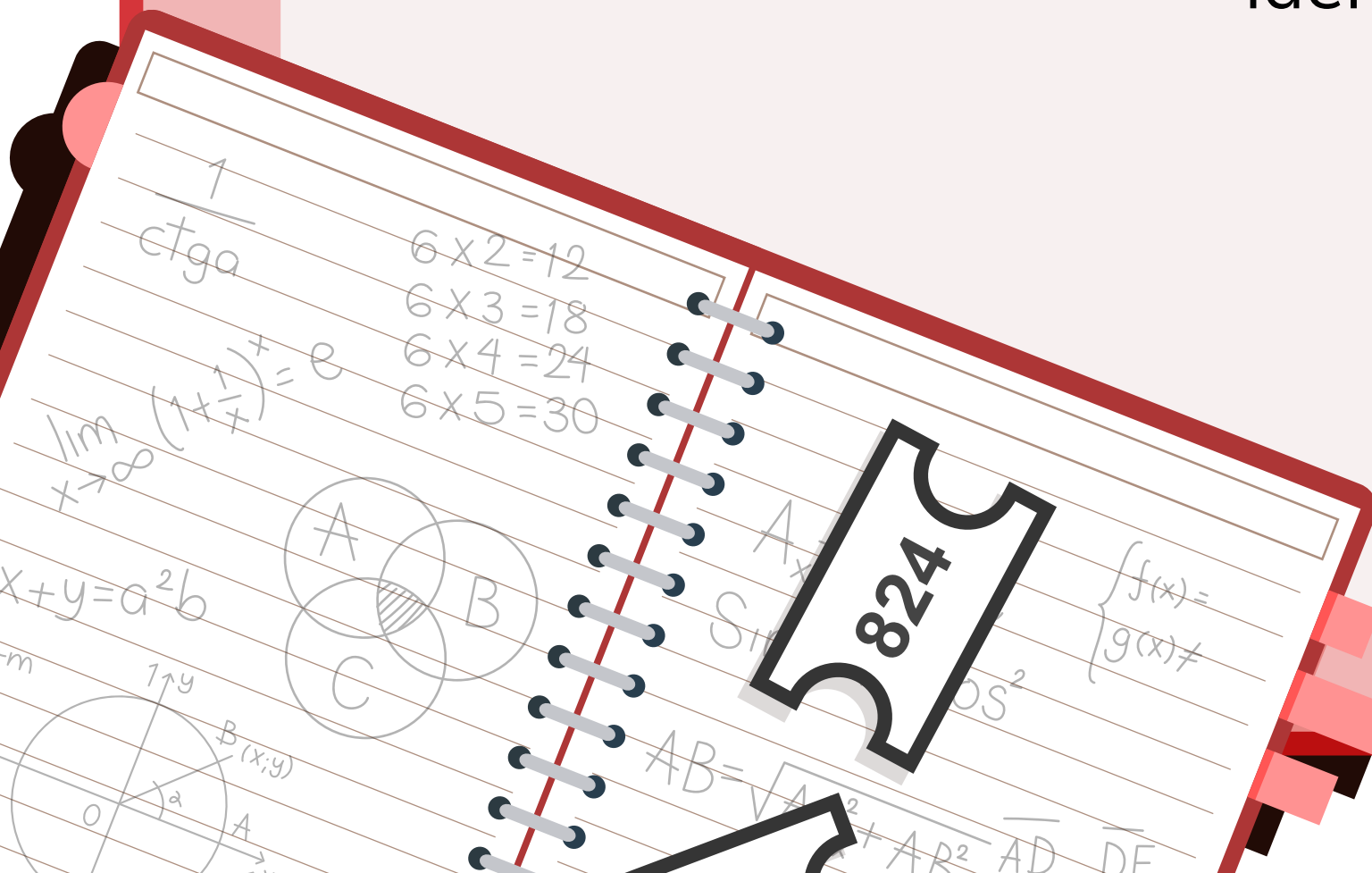
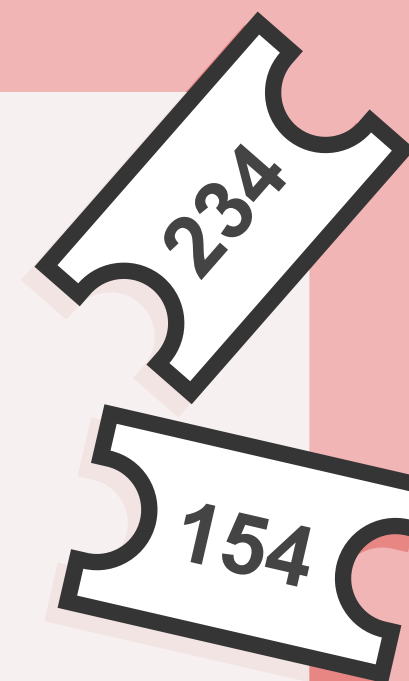
Capacidades Mypimes

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Si tienes una mipyme te sugerimos realizar las siguientes actividades:

1. Determina los recursos tangibles que pueden ser fuente de ventaja
2. Define los recursos intangibles que pueden ser fuente de ventaja.
3. Identifica de qué modo se compaginan los recursos tangibles e intangibles para generar capacidades organizacionales.
4. Haz un análisis de la cadena de valor de la empresa con el fin de identificar las áreas y actividades que realmente aportan valor.



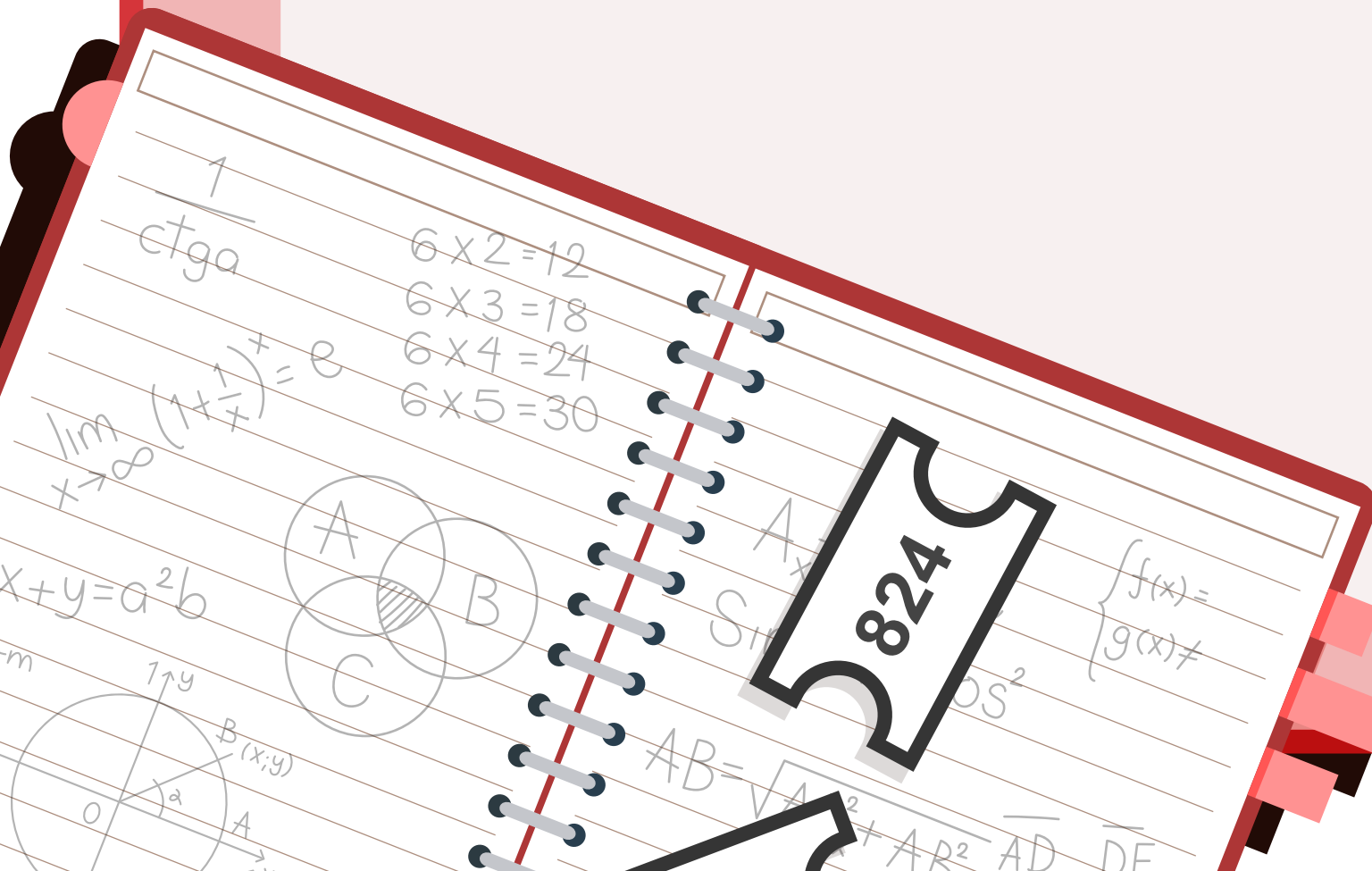
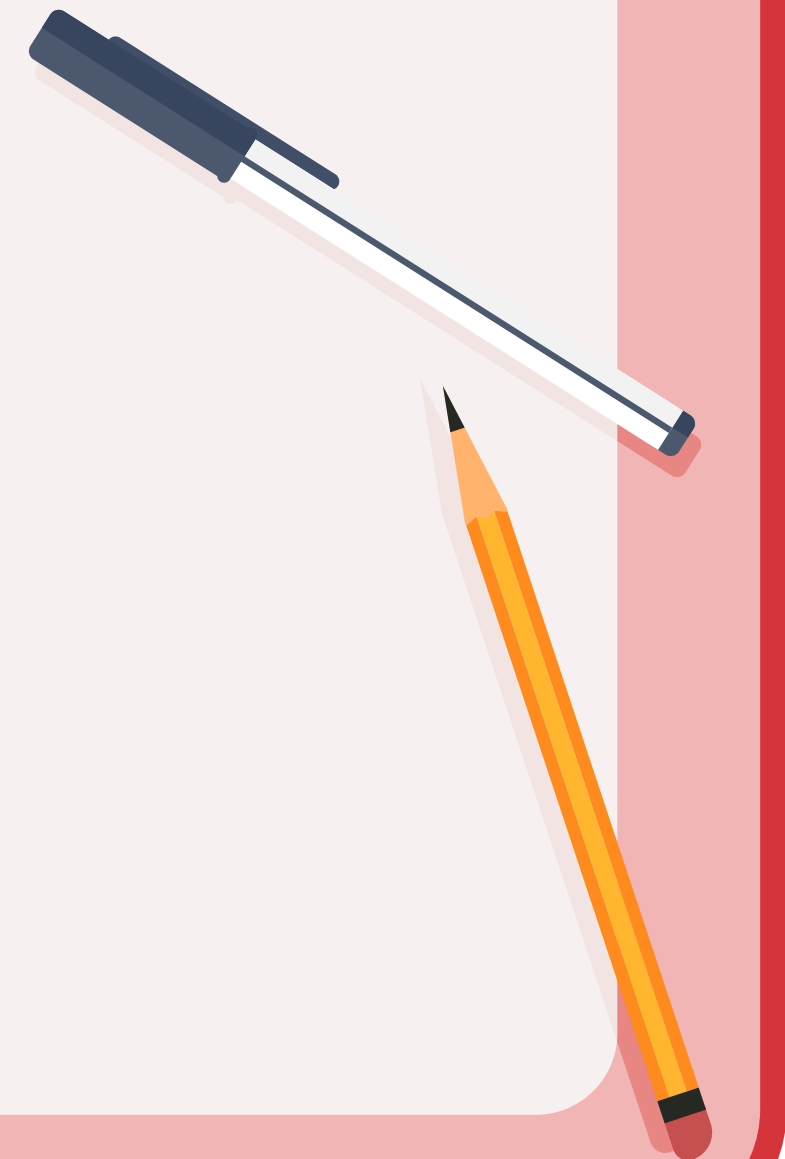
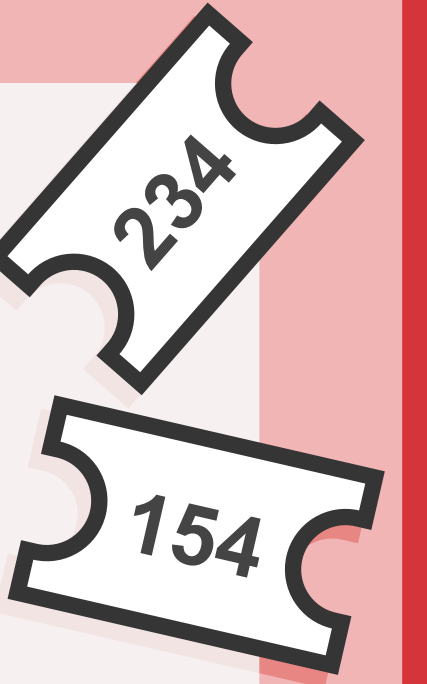


Conformación de equipos

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

- Si tu estrategia es la de explotación directa es importante que conformes equipos estratégicos y operativo: equipo fundador, de gestión y consejería.
- Si tu estrategia es la de licenciamiento, el apoyo de externos puede aportar un valor significativo. Te recomendamos buscar asesoría y guía de expertos.



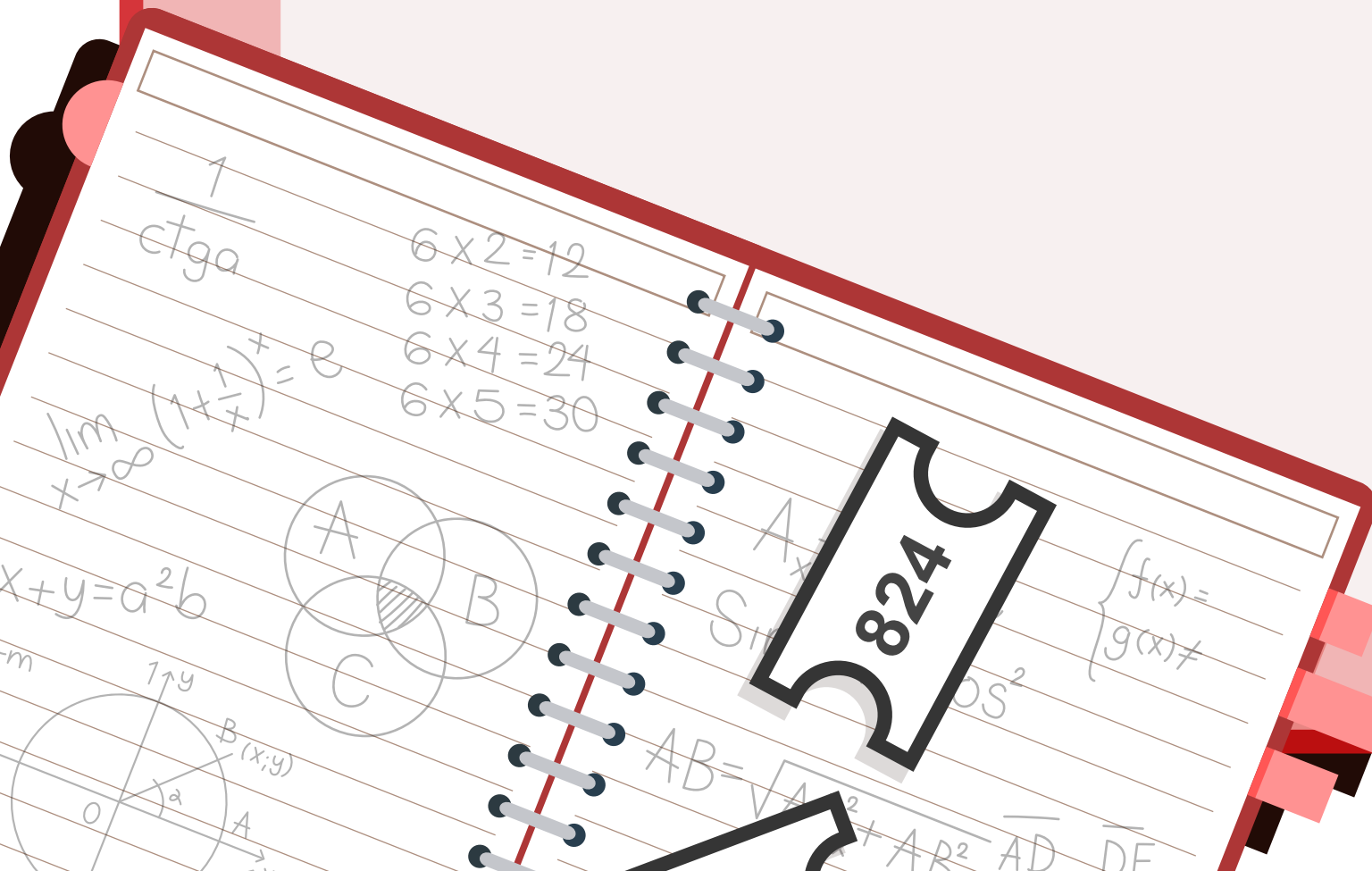
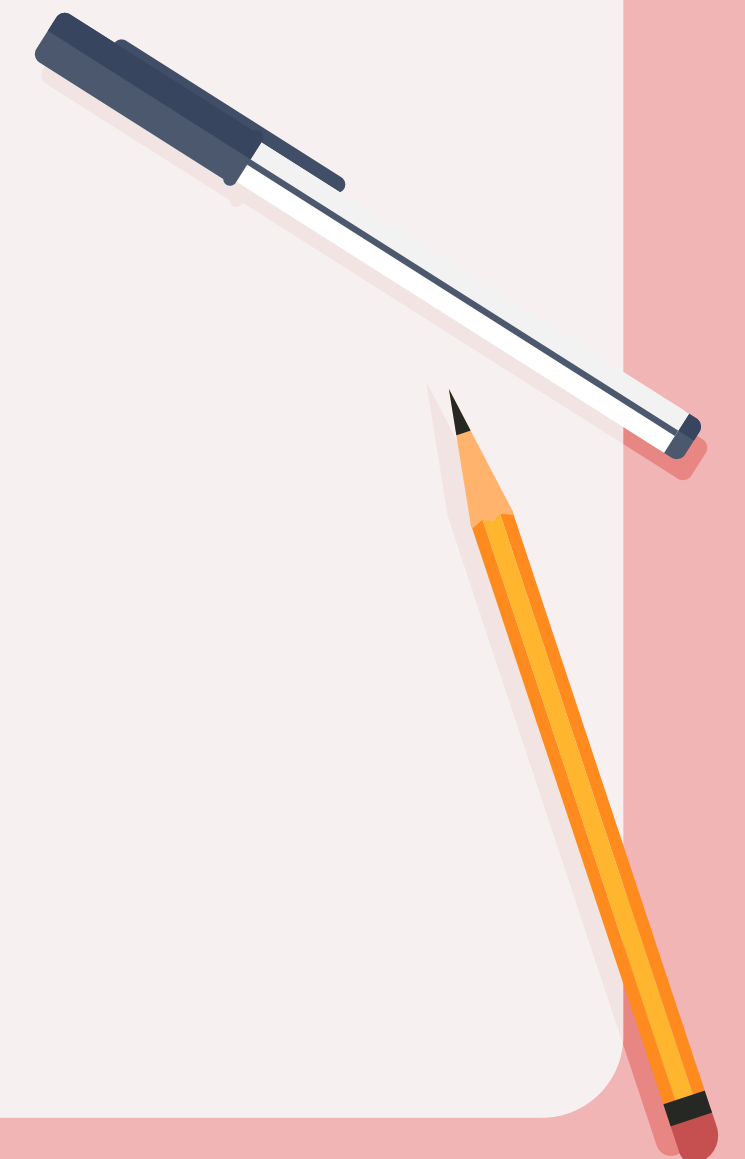
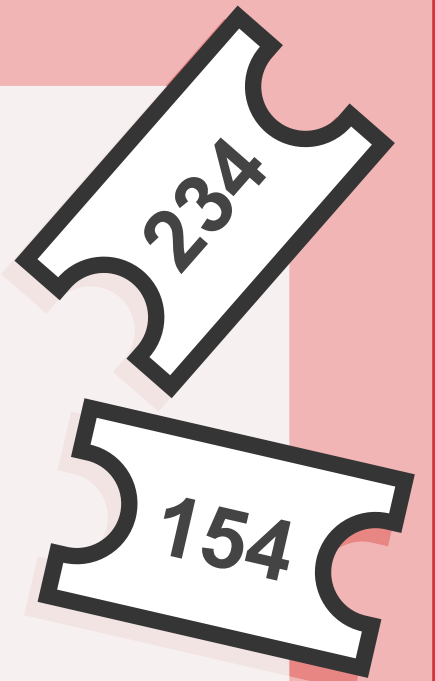


Intereses

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Es importante revisar los intereses personales y empresariales antes de definir la estrategia de comercialización. Para ello puedes preguntarte: ¿qué motiva tu deseo de explotar directamente la tecnología o licenciarla?, y comparar tus motivaciones con las alternativas para comercializar el conocimiento o tecnología, ya que pueden aclarar el curso a seguir.





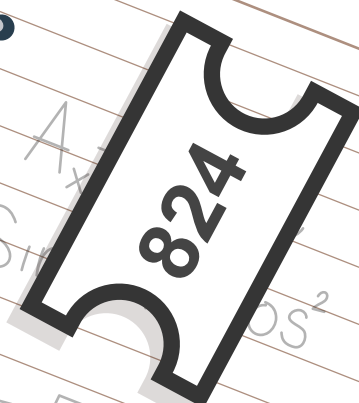
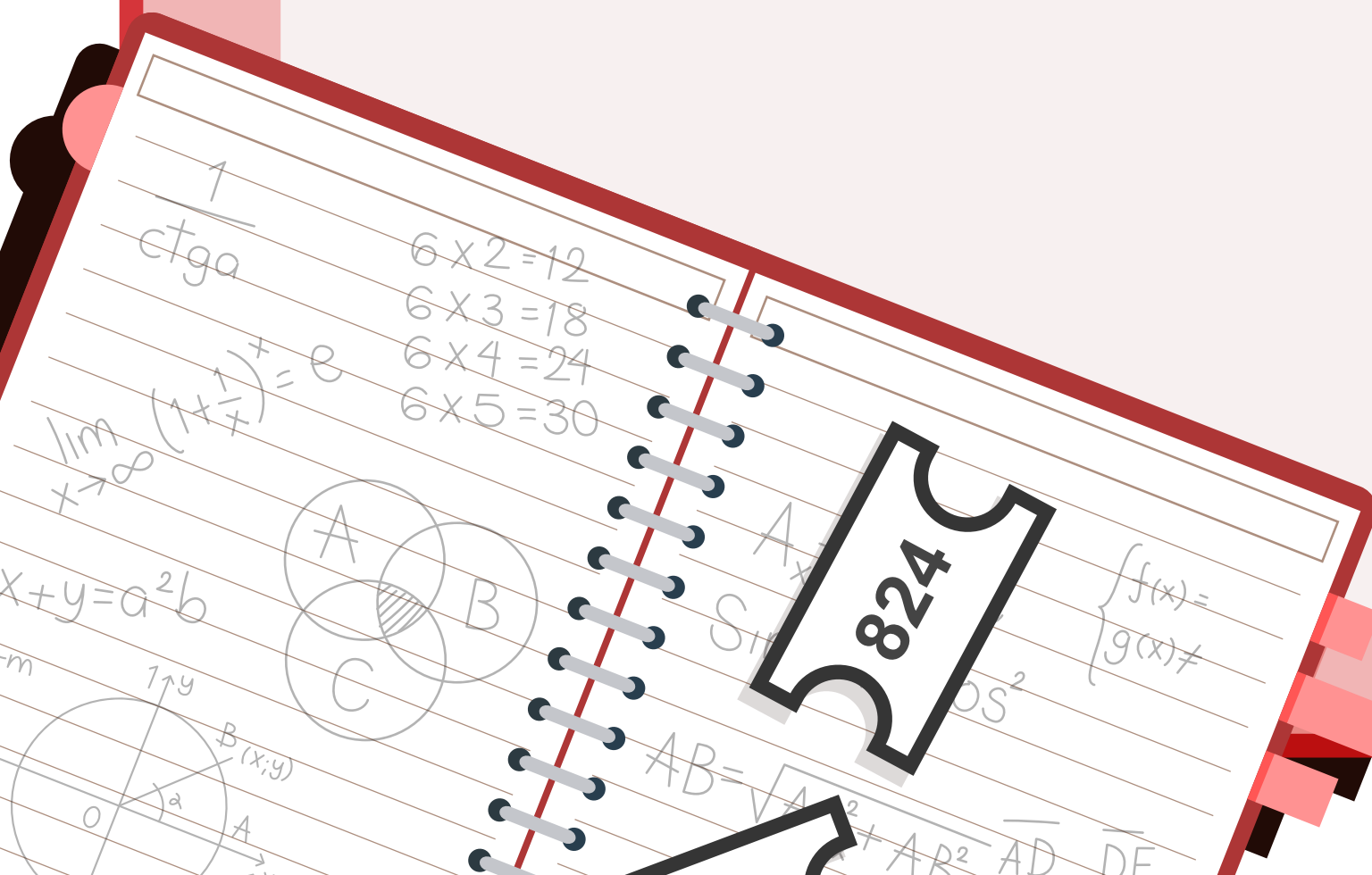
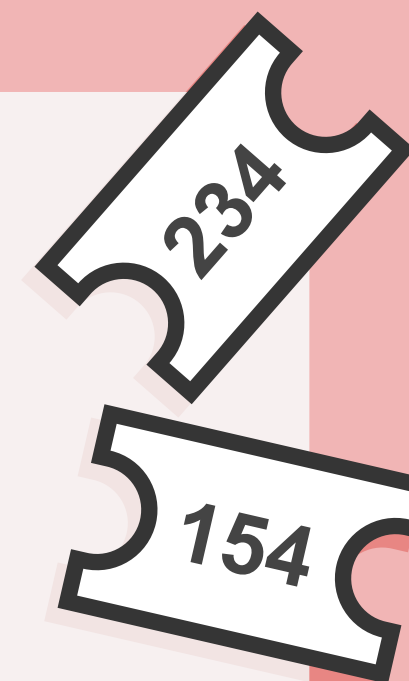
Intereses

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

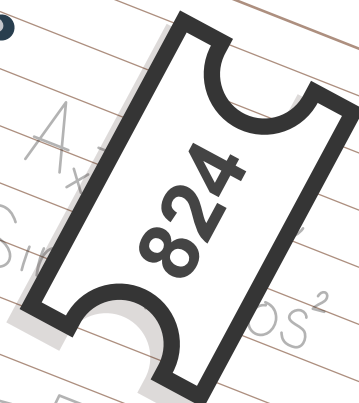
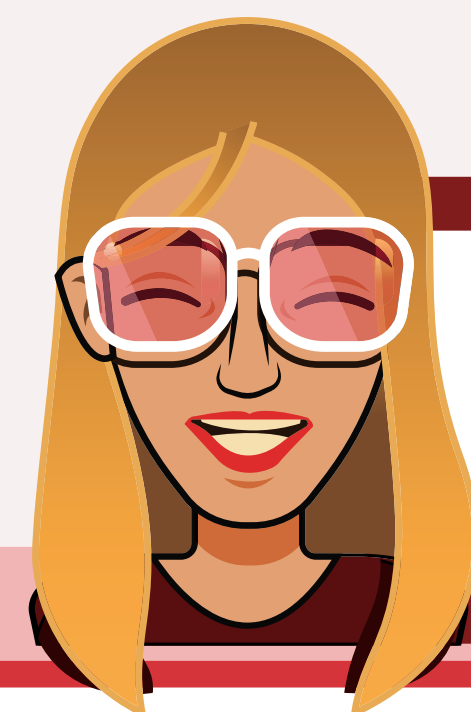
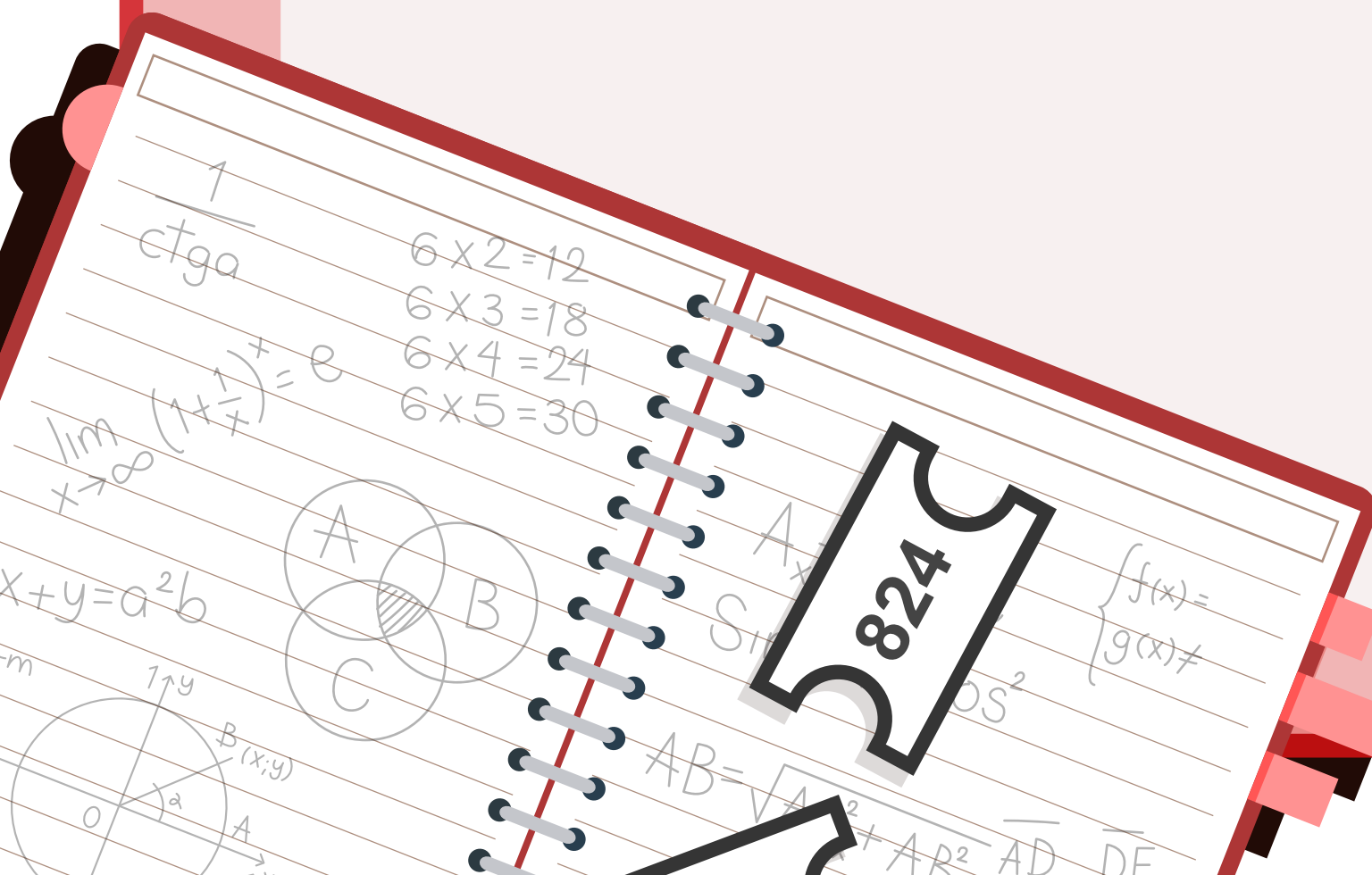
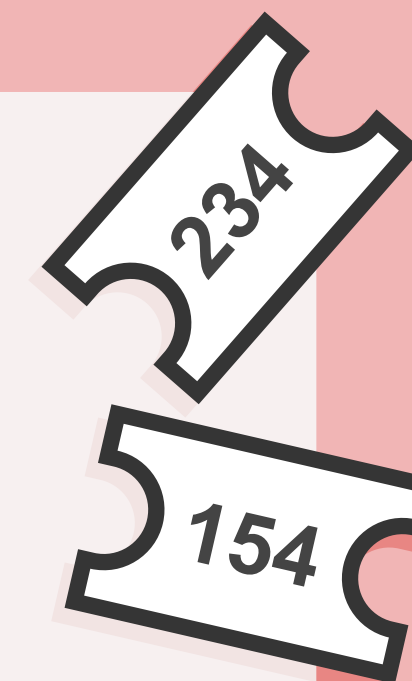
Ten en cuenta que el horizonte temporal en el que deseas obtener resultados también puede facilitar la toma de decisiones, ya que algunas de las estrategias de comercialización pueden generar ingresos económicos o reconocimiento en el corto, mediano o largo plazo.

Es importante que consideres el panorama actual (en cuanto a las nuevas tecnologías) porque esto también facilita la toma de decisiones. Amplía esta información en el



4 ¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la colaboración de entidades públicas, privadas o expertos que brinden acompañamiento en la identificación de habilidades, capacidad y el proceso de construcción del equipo y exploración de compensación con acciones de la empresa (equity).

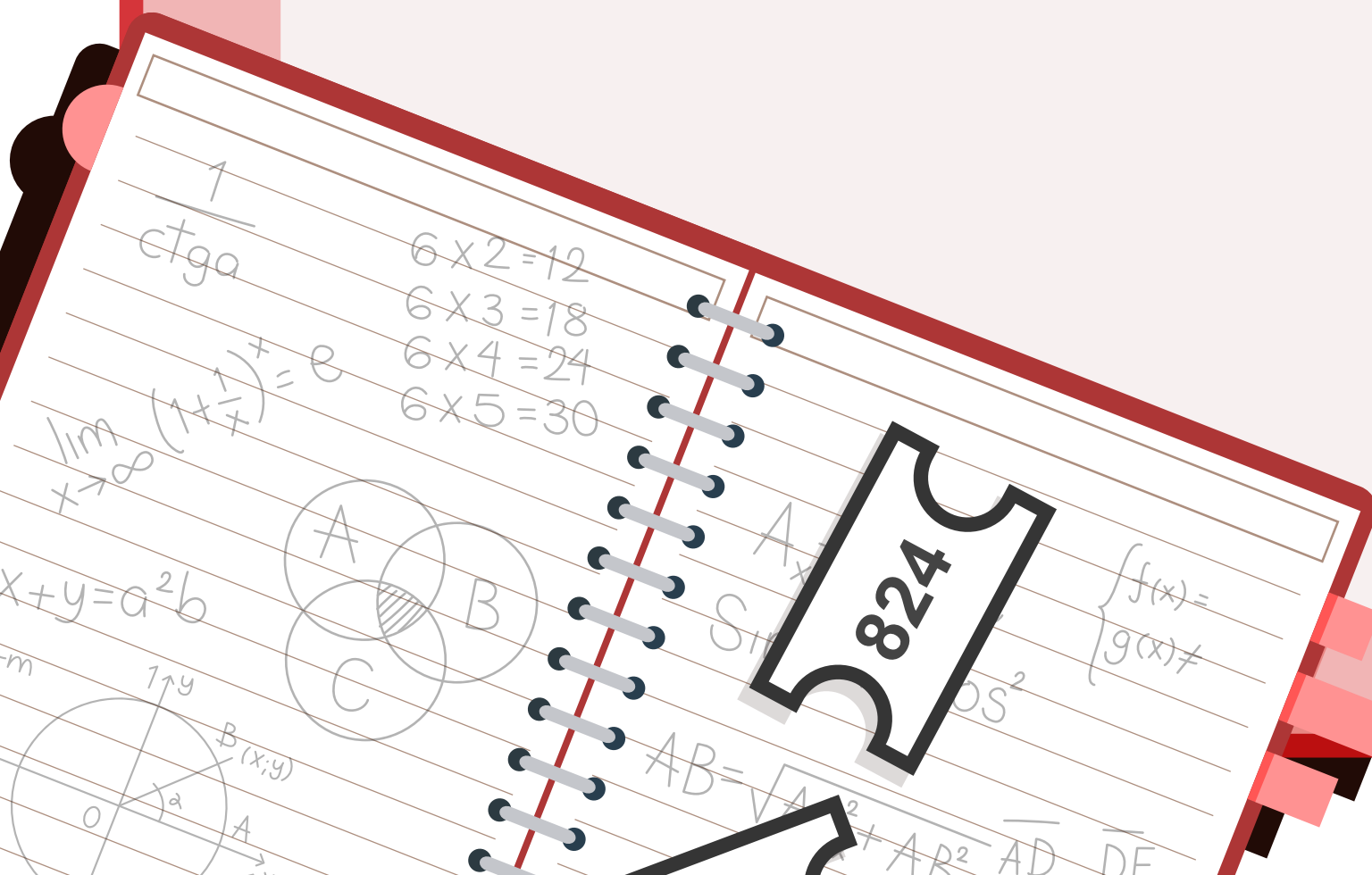
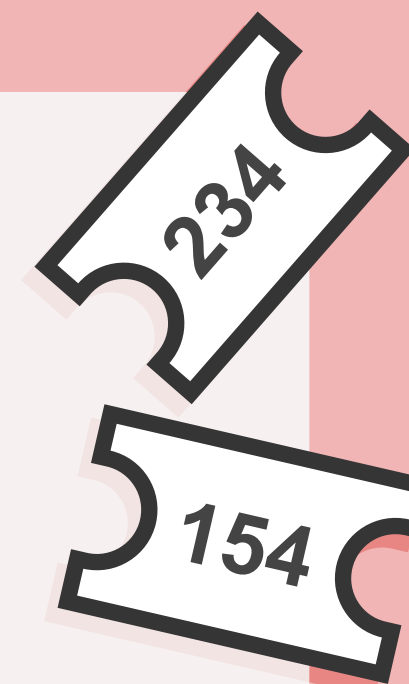




5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Listado de habilidades y capacidades identificadas.
2. Listado de intereses y motivaciones evaluadas.

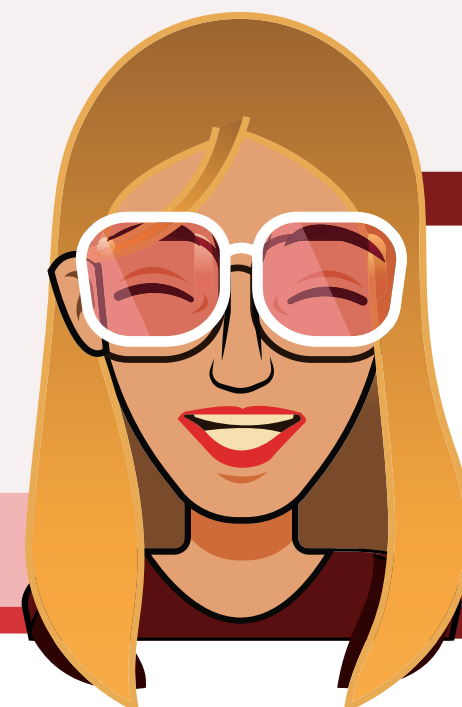
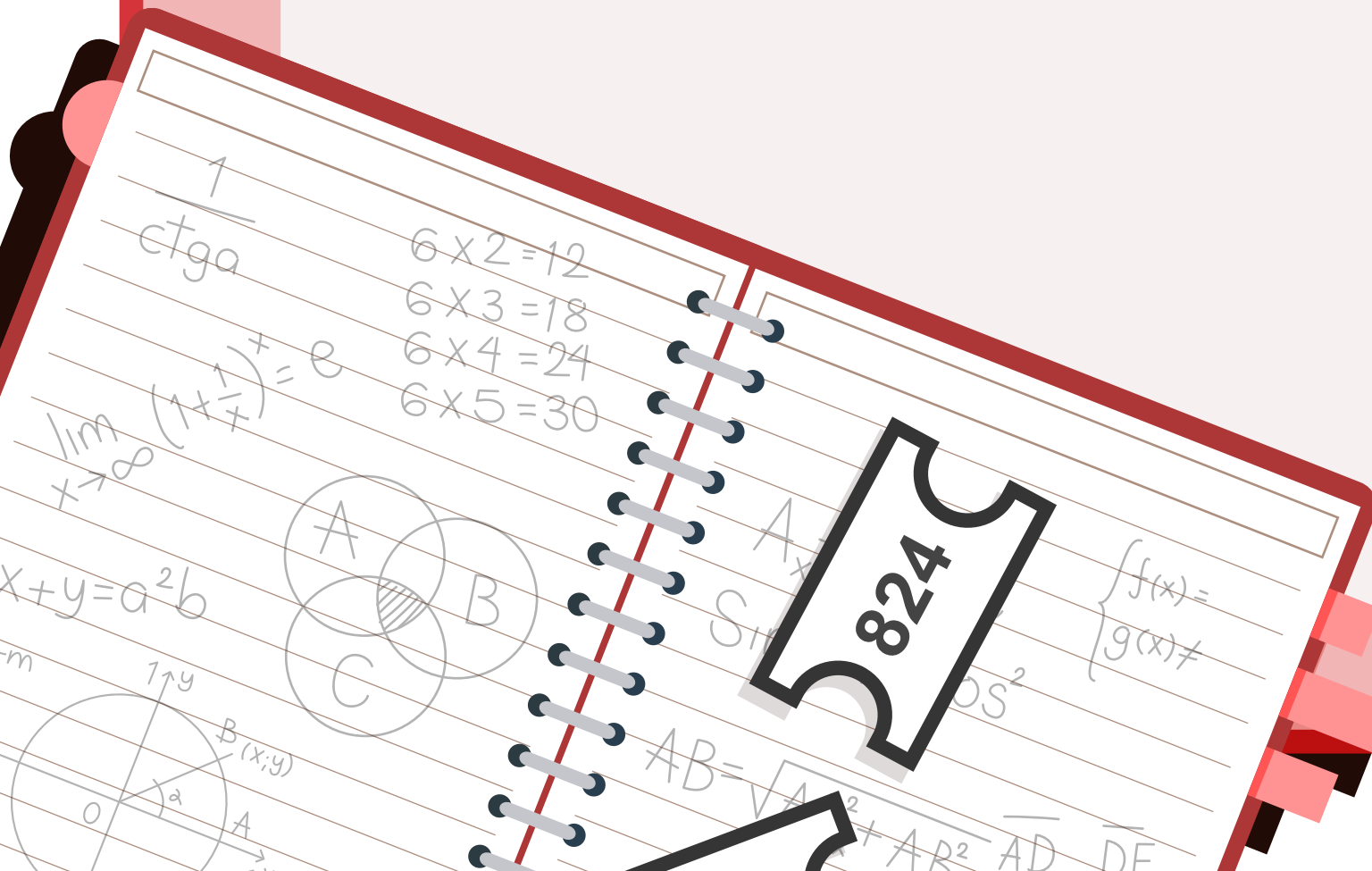
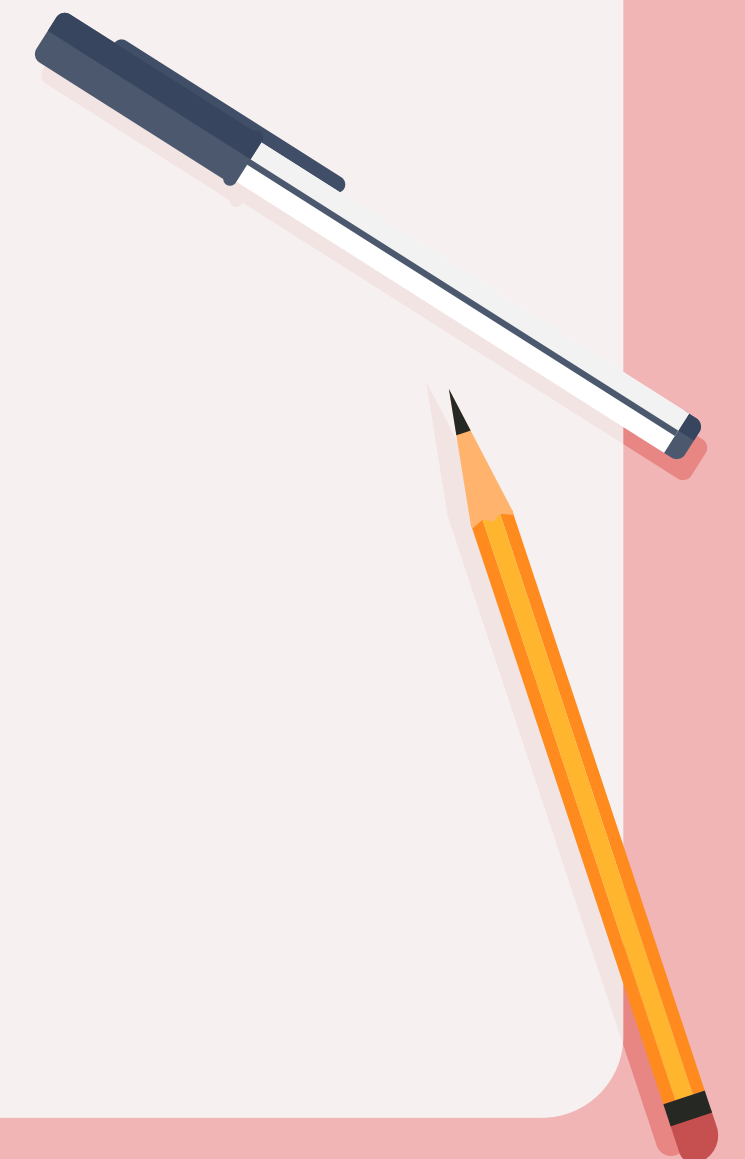
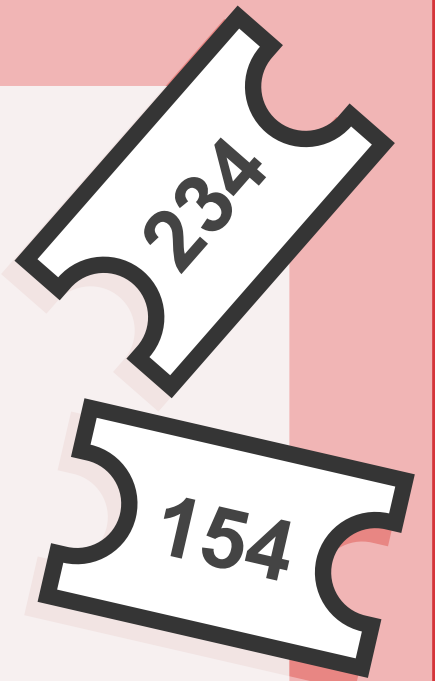


Recuerda estar dispuesto a adaptar tu enfoque según los cambios del mercado o las circunstancias del entorno regulatorio, evalúa constantemente las nuevas habilidades que debes adquirir para un mundo cambiante.



6 Recomendaciones generales

- Tómate el tiempo necesario para elegir la estrategia que mejor se ajuste a tus habilidades, intereses y recursos disponibles.
- ¡No dudes en buscar apoyo si así lo requieres!
- El networking y la colaboración con otros son valiosos para construir relaciones y ampliar tu red de contactos.
- Construye equipos fuertes que combinen habilidades técnicas, resolución de problemas y habilidades interpersonales..



!Conforma equipos interdisciplinarios!

2

Estrategia de la comercialización y modelo de negocio

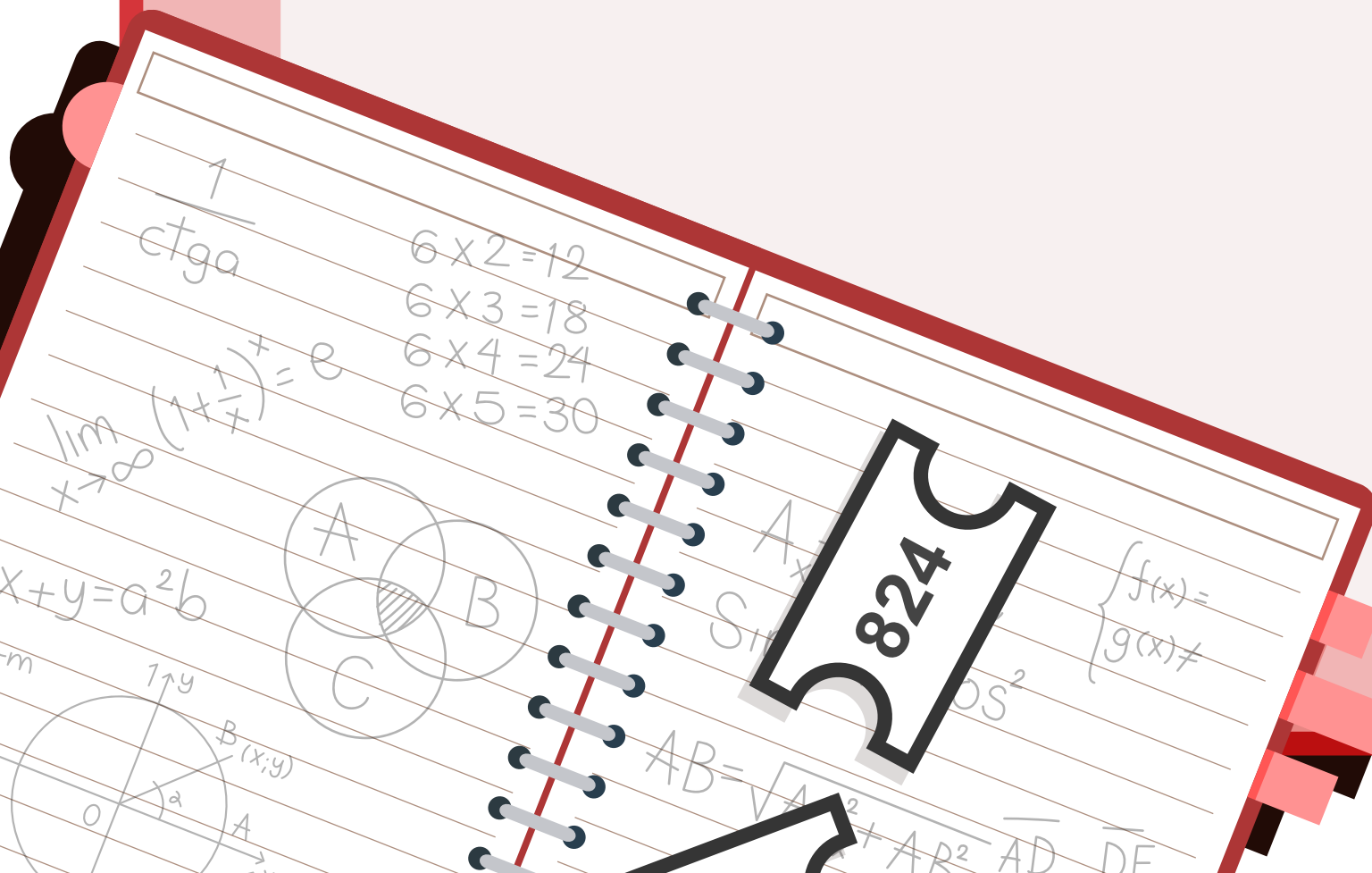
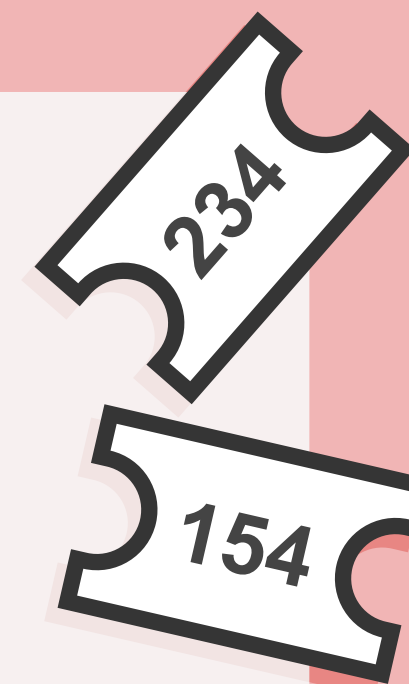




1

¿En qué consiste?

En esta etapa seleccionarás la estrategia de comercialización para tu producto o servicio y diseñarás el modelo de negocio con el cual definirás los recursos, actividades, esfuerzos, costos y fuentes de ingresos para la estrategia seleccionada.



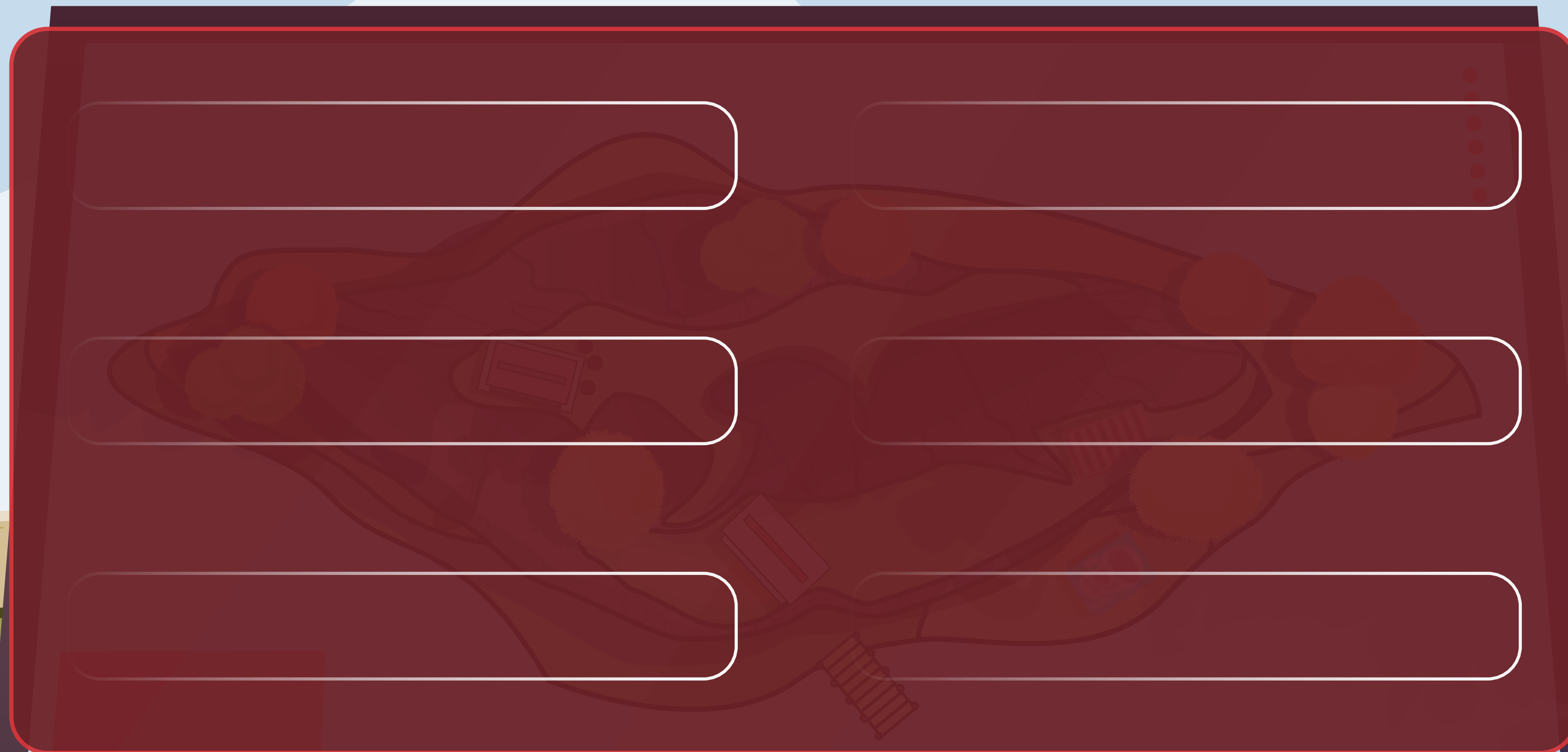
2

Estrategia de comercialización y modelo de negocio



2

Estrategia de comercialización y modelo de negocio



Estrategia de comercialización



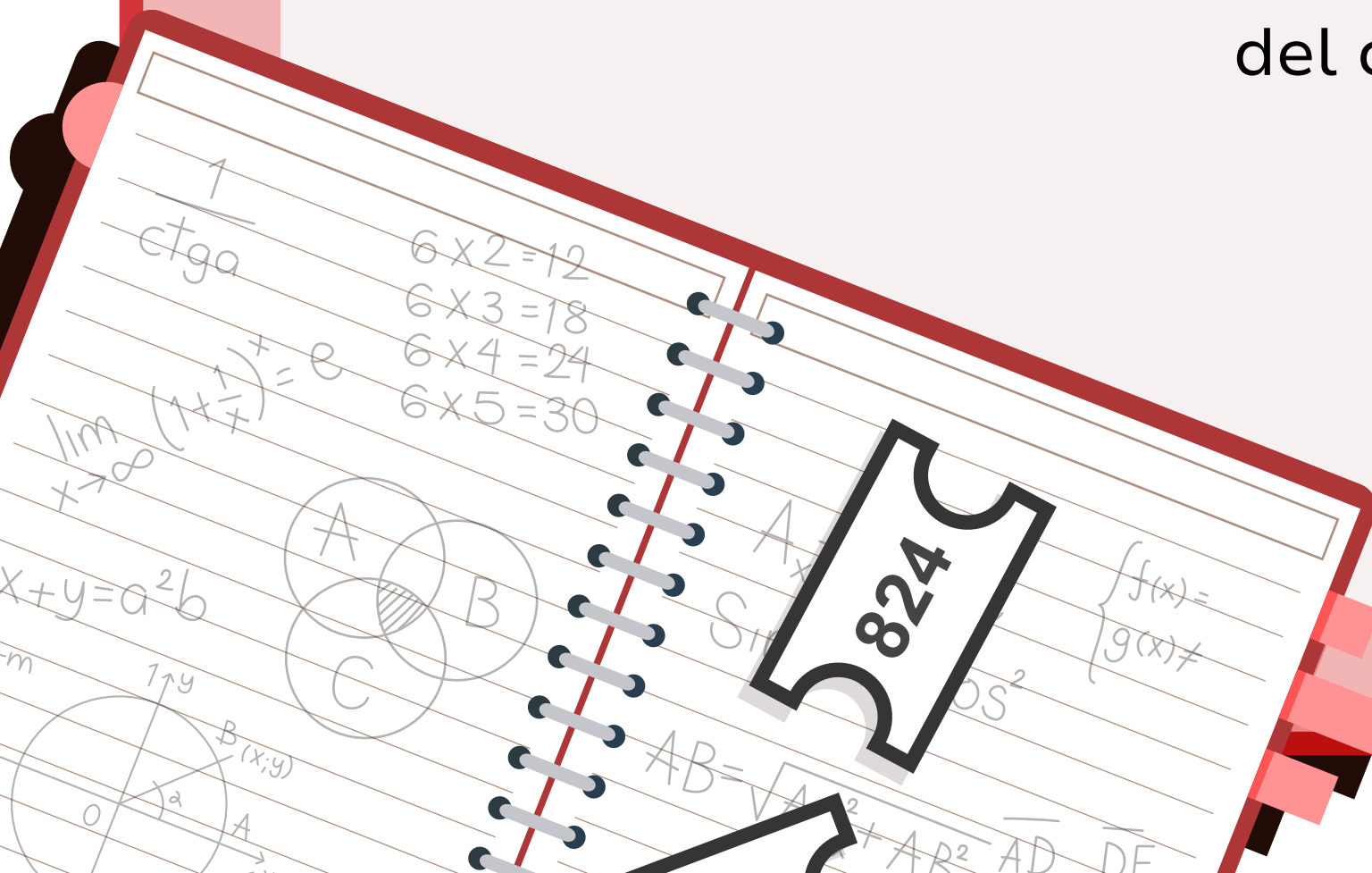
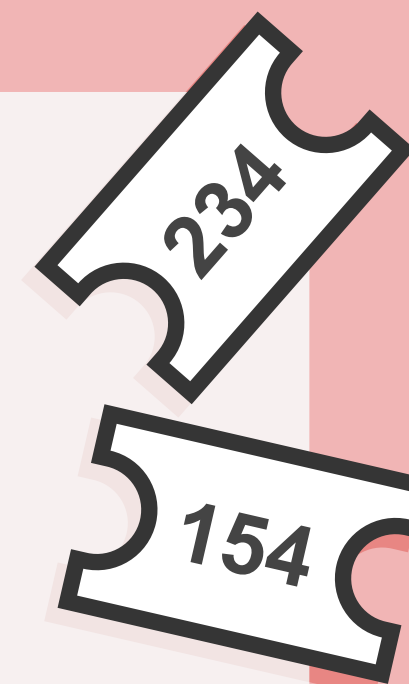
Estrategia de comercialización

1

¿En qué consiste?

En esta guía presentamos las siguientes estrategias que puedes seleccionar para llevar a cabo la comercialización de tu producto o servicio:

- Comercializar el proyecto por ti mismo a través de la **creación de una empresa** (esto es, por la vía del emprendimiento) o generar **una nueva unidad de negocio** para producir y comercializar el producto o servicio.
- Identificar una empresa que esté interesada en recibir la transferencia del conocimiento o la tecnología por medio del **licenciamiento**.





Estrategia de comercialización

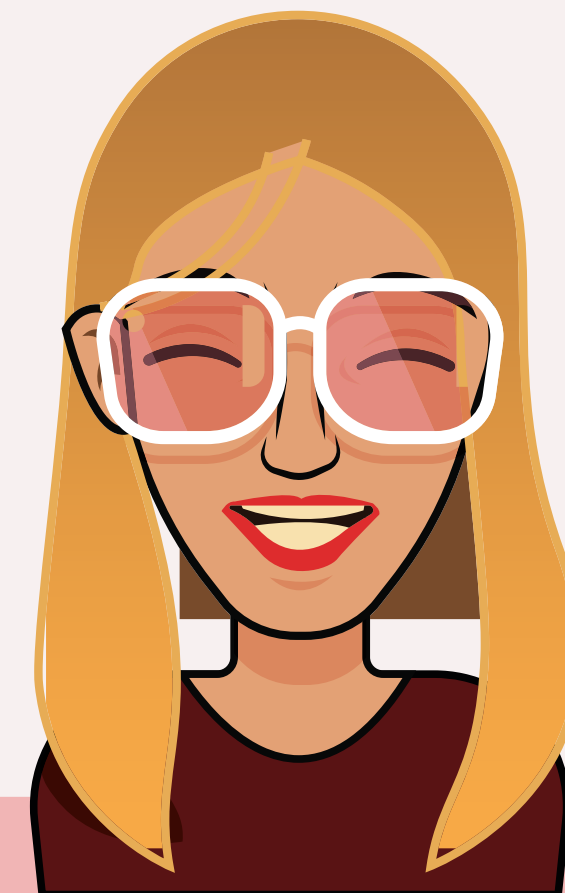
2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Listado de las habilidades, capacidades e intereses, que te servirán de insumo para toma la decisión sobre la selección de la estrategia. **Habilidades, capacidades e intereses para la comercialización – componente de Gestión comercial.**
- En paralelo**, ir validando el mercado con usuarios potenciales que te permitan dimensionar la magnitud de la demanda del producto o servicio. **Pruebas de usuario – componente de Validación.**

DESEABLE

- Contar con un producto mínimo viable listo para ser validado en el mercado para que obtengas información más cierta y oportuna al momento de seleccionar la estrategia. **Prototipado y producto mínimo viable - componente de Desarrollo.**





GESTIÓN COMERCIAL

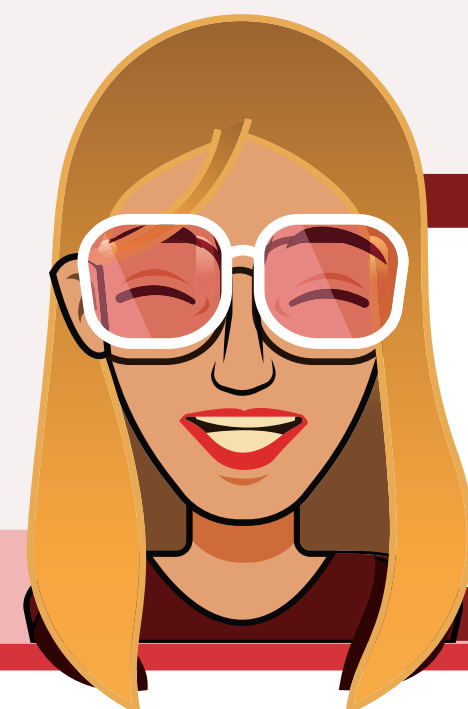
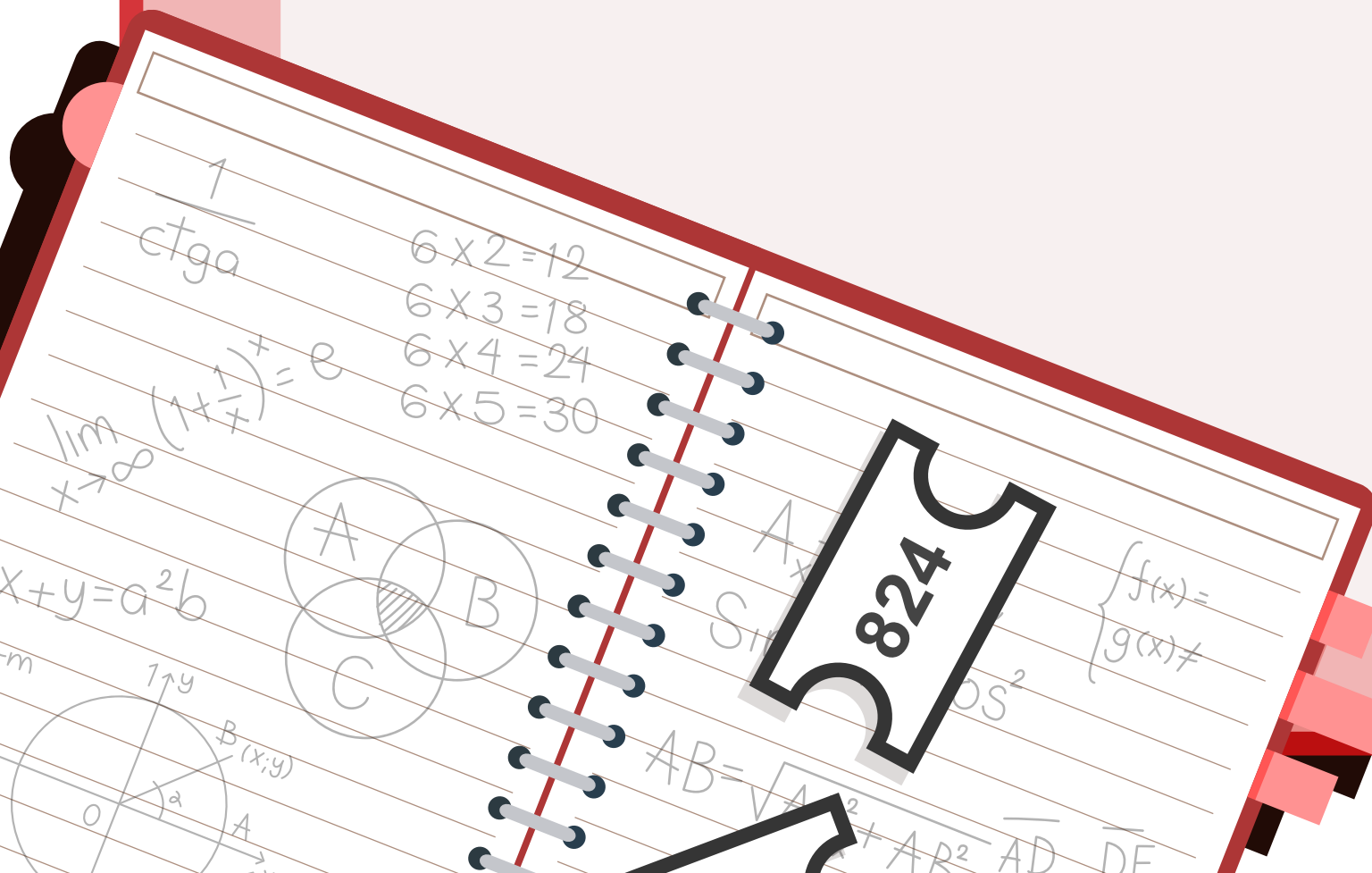
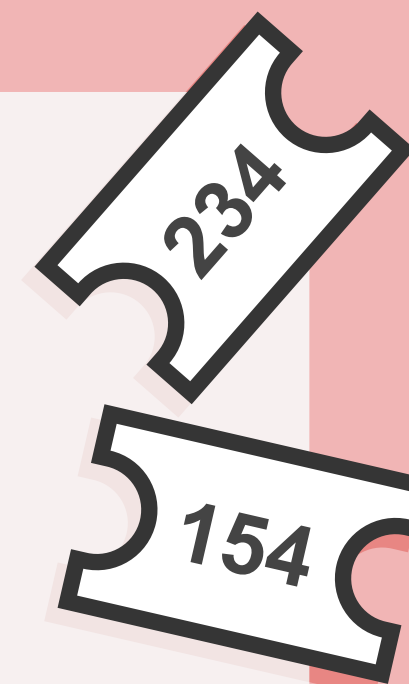
2. Estrategia de comercialización y modelo de negocio

Estrategia de comercialización

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Define la estrategia de comercialización que se alinee mejor con tus intereses y que corresponda con tu proyecto de vida individual o con la estrategia de la empresa que realizará la comercialización.



!Toma decisiones basadas en evidencia y no en intuiciones o corazonadas!

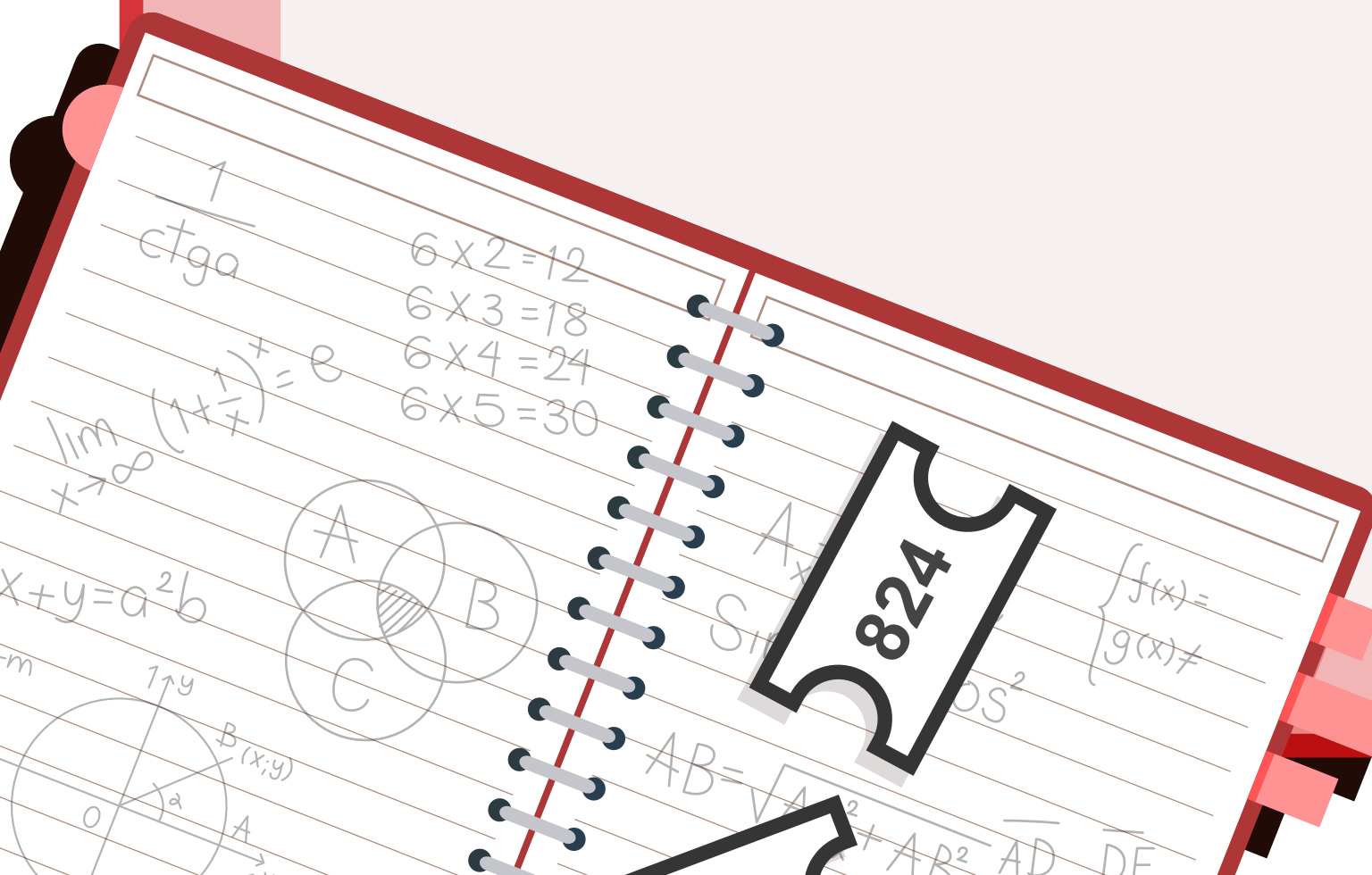
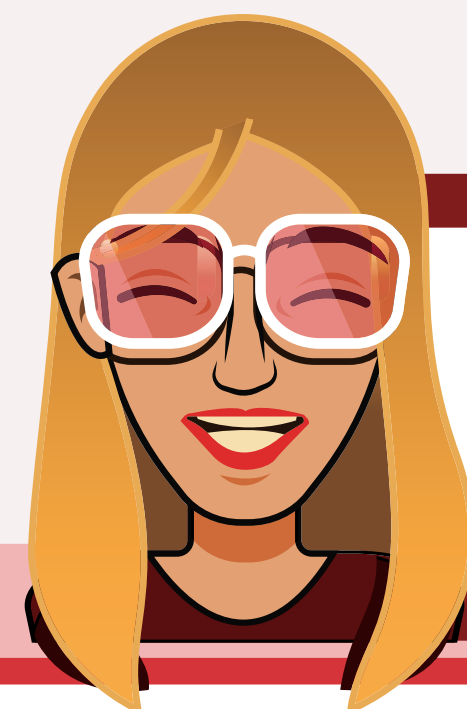
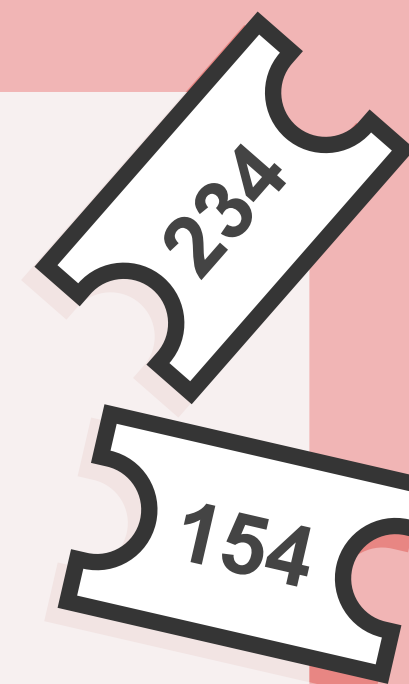


Estrategia de comercialización

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con la colaboración de entidades expertas que puedan asesorarte a definir tu estrategia de comercialización.





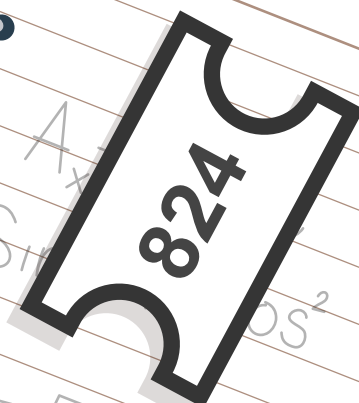
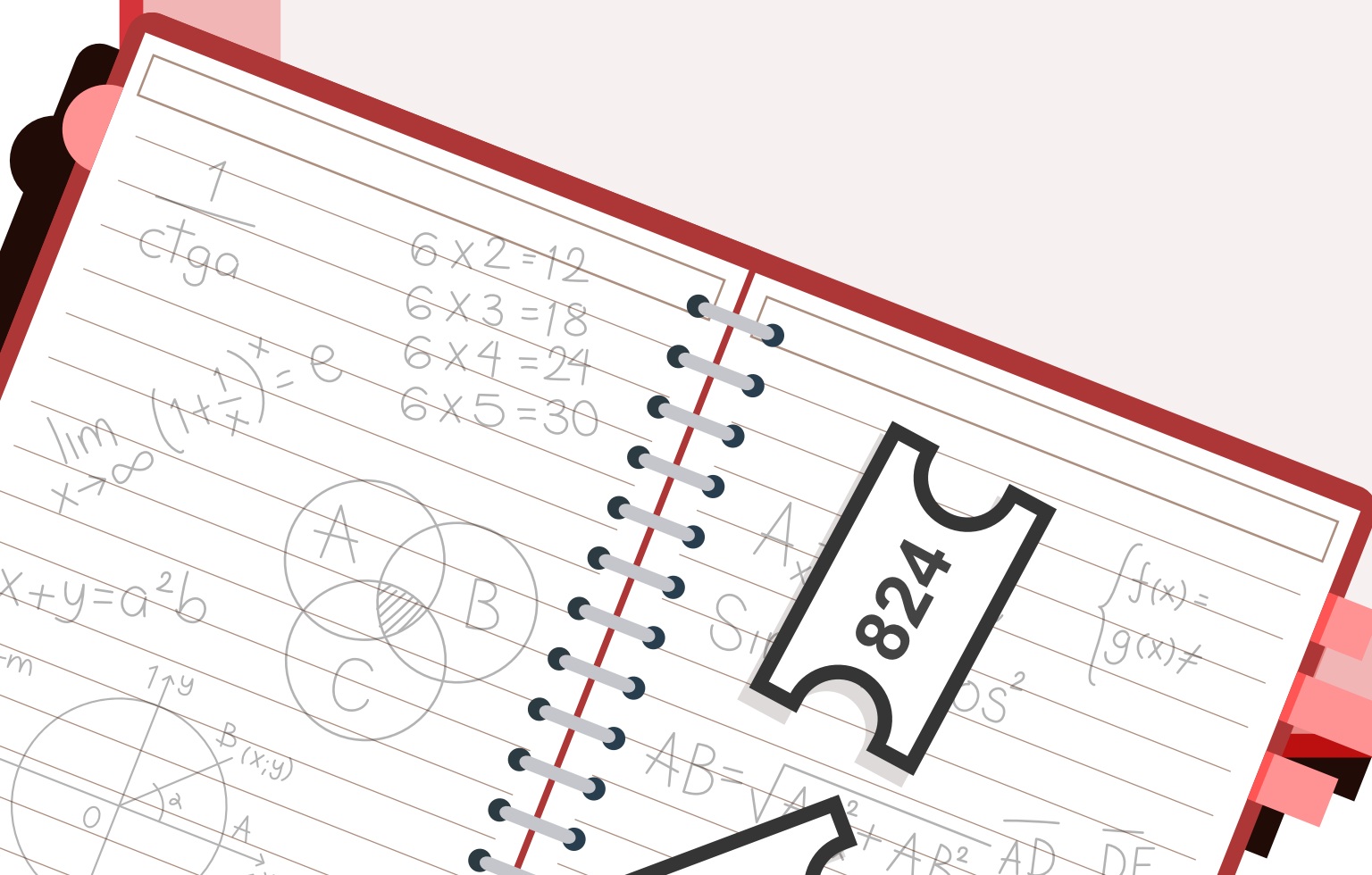
Estrategia de comercialización

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Identificación y formulación de la estrategia para la comercialización de la tecnología o conocimiento.

Recuerda formular una estrategia clara, contundente y que se ajuste a la realidad propia y del entorno.

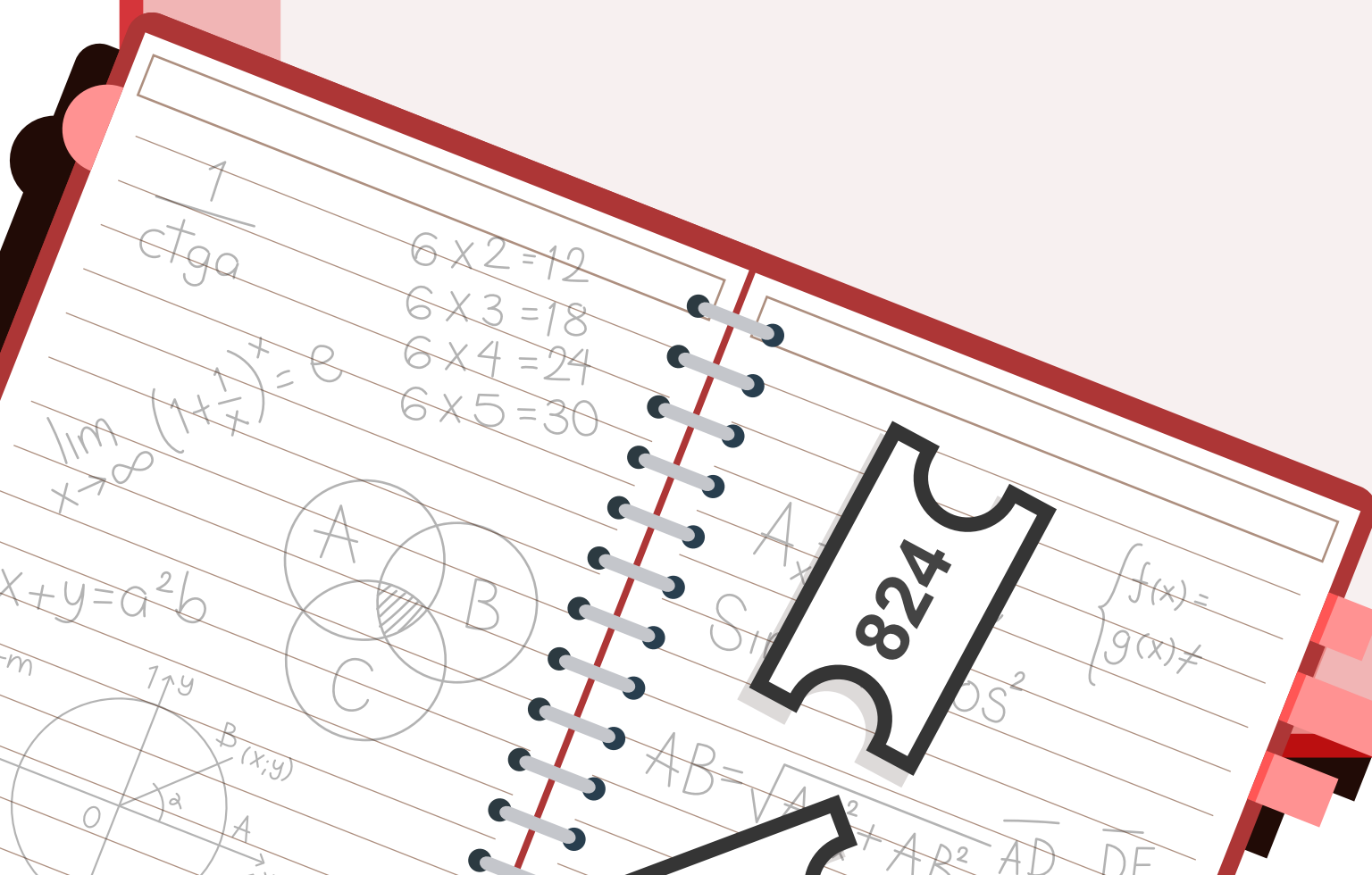
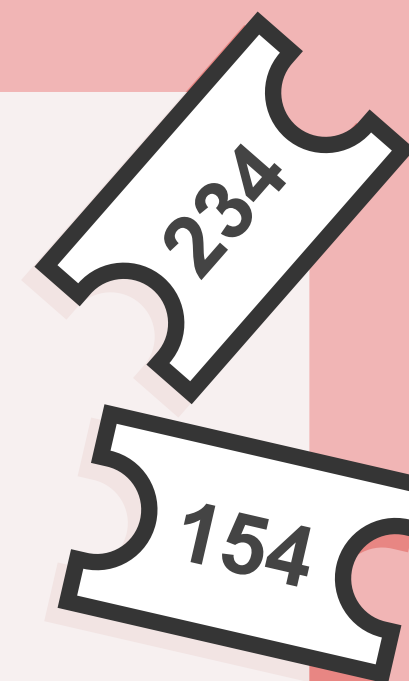




Estrategia de comercialización

6 Recomendaciones generales

- Recuerda estar dispuesto a tener una visión de futuro que te permita tomar decisiones en el presente para llegar a esa visión.
- Todas las decisiones estratégicas tienen una dimensión ética, entonces realiza un proceso de decisión racional y objetivo.



2

Estrategia de comercialización y modelo de negocio

A large dark red rectangular area containing faint background illustrations of a person, a laptop, a smartphone, and a laptop with a keyboard. This area is overlaid with six horizontal white rounded rectangles, serving as a workspace for notes or diagrams.

Diseño del modelo de negocio



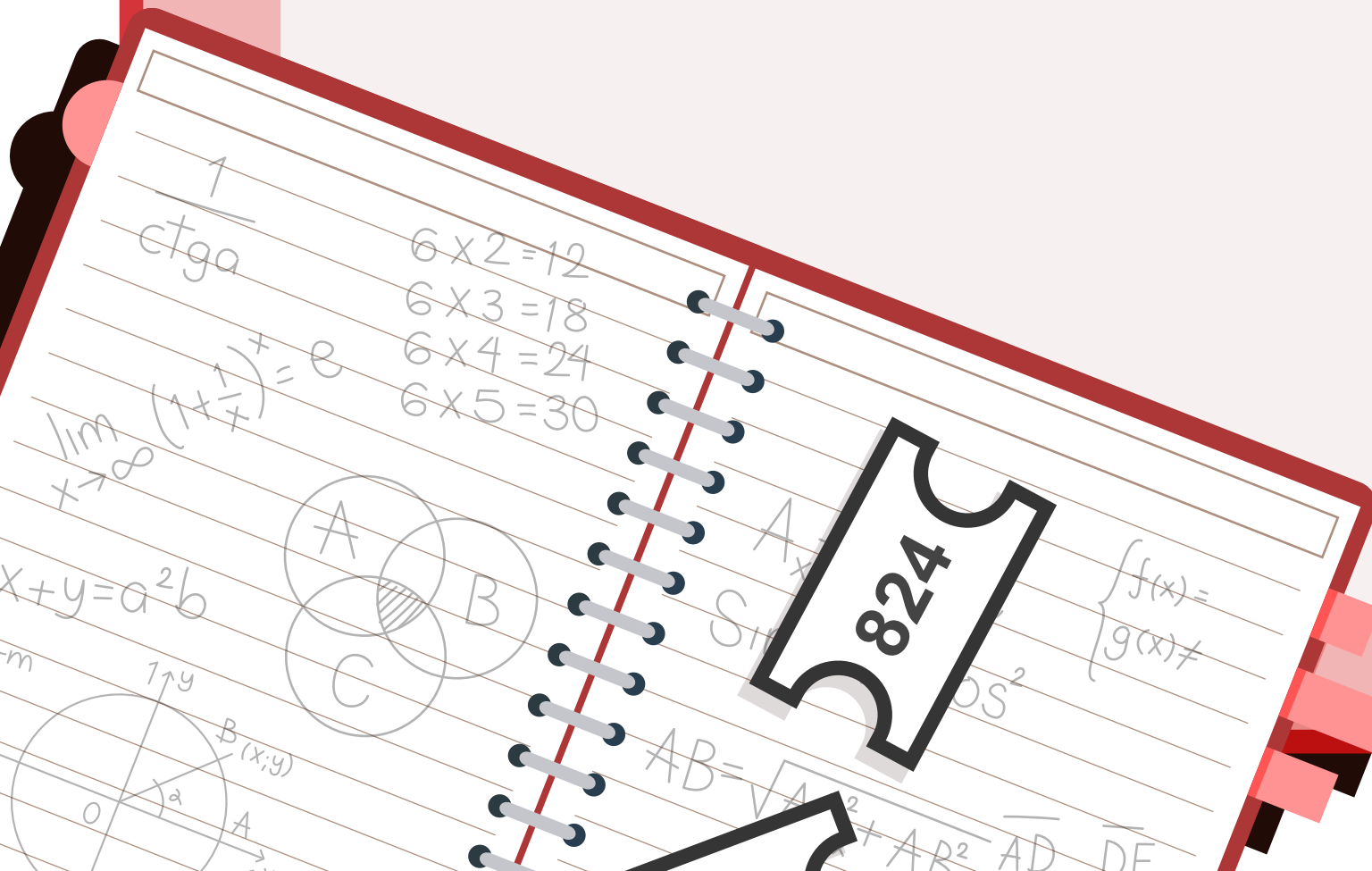
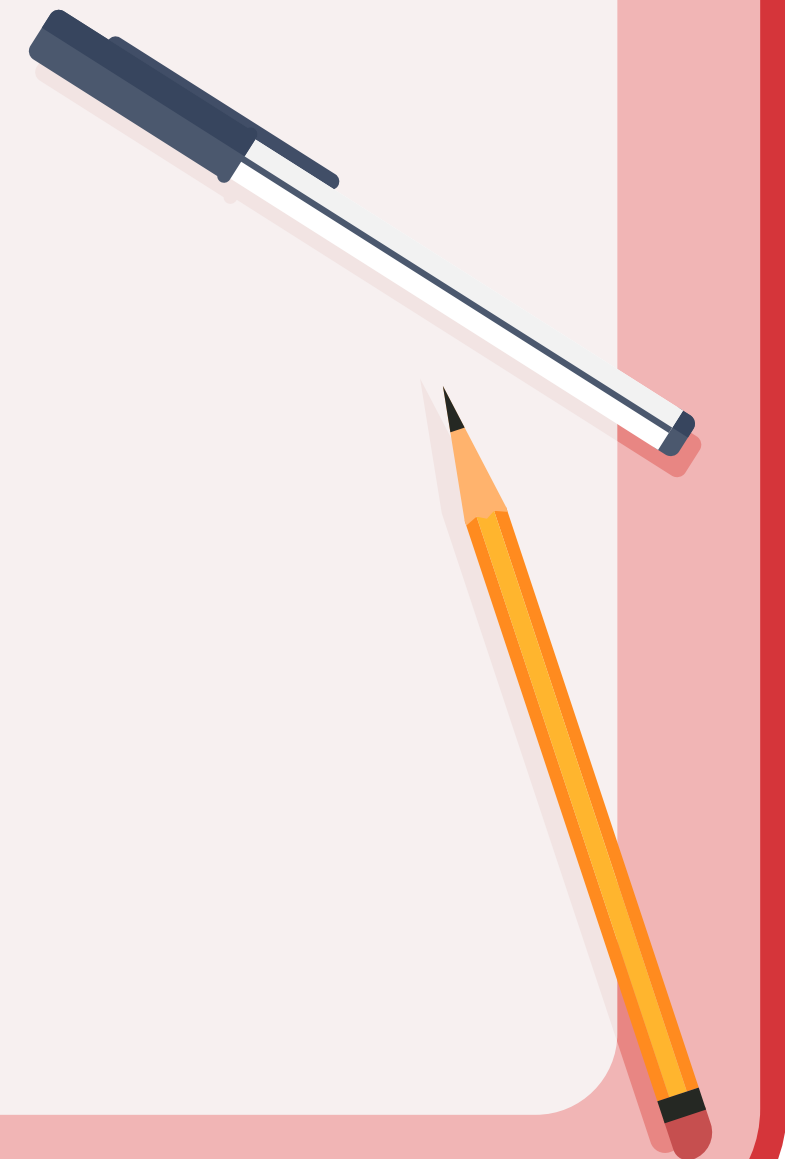
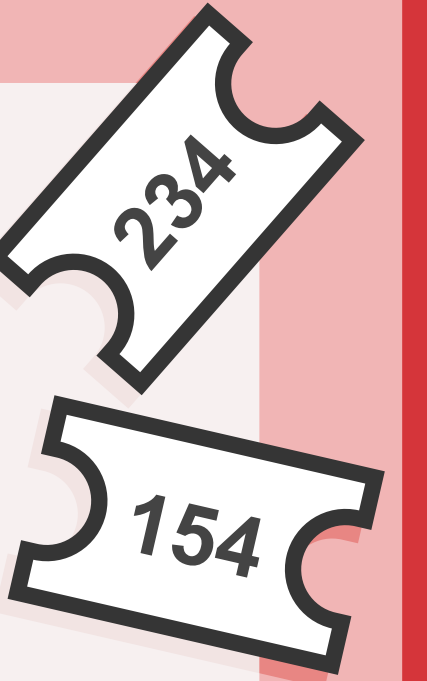
Diseño del modelo de negocio

1

¿En qué consiste?

El modelo de negocio se define como la herramienta que sintetiza visualmente la forma en la cual la empresa, el inventor o el emprendedor creará y proporcionará valor para sus clientes y además captará el valor de aliados y proveedores que le permitirá ser sostenible en el tiempo.

El modelo de negocio es muy útil para evitar que te enfrasques en los detalles, pues con pocos elementos puedes transmitirle una idea clara de tu negocio a múltiples públicos.



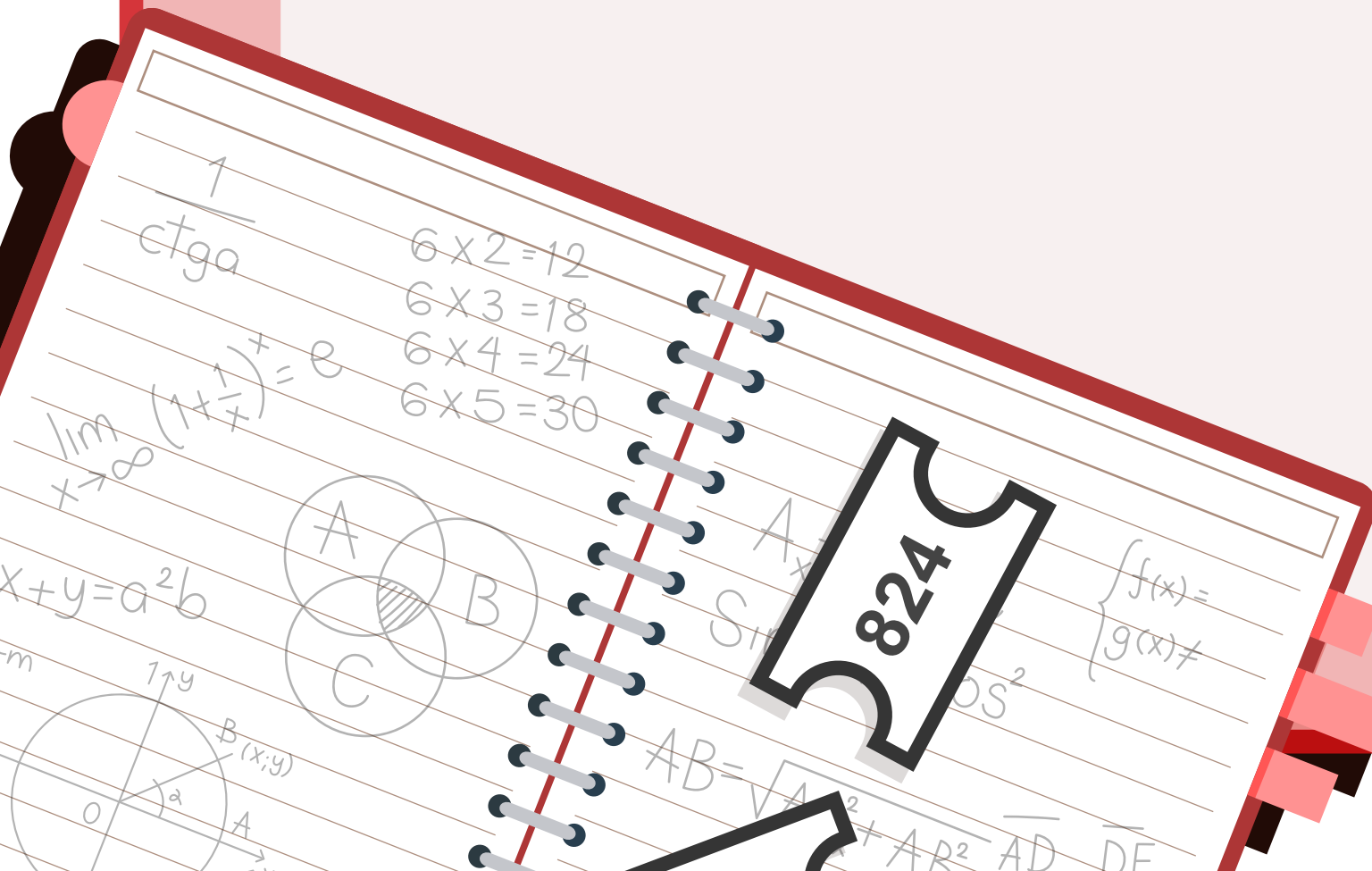
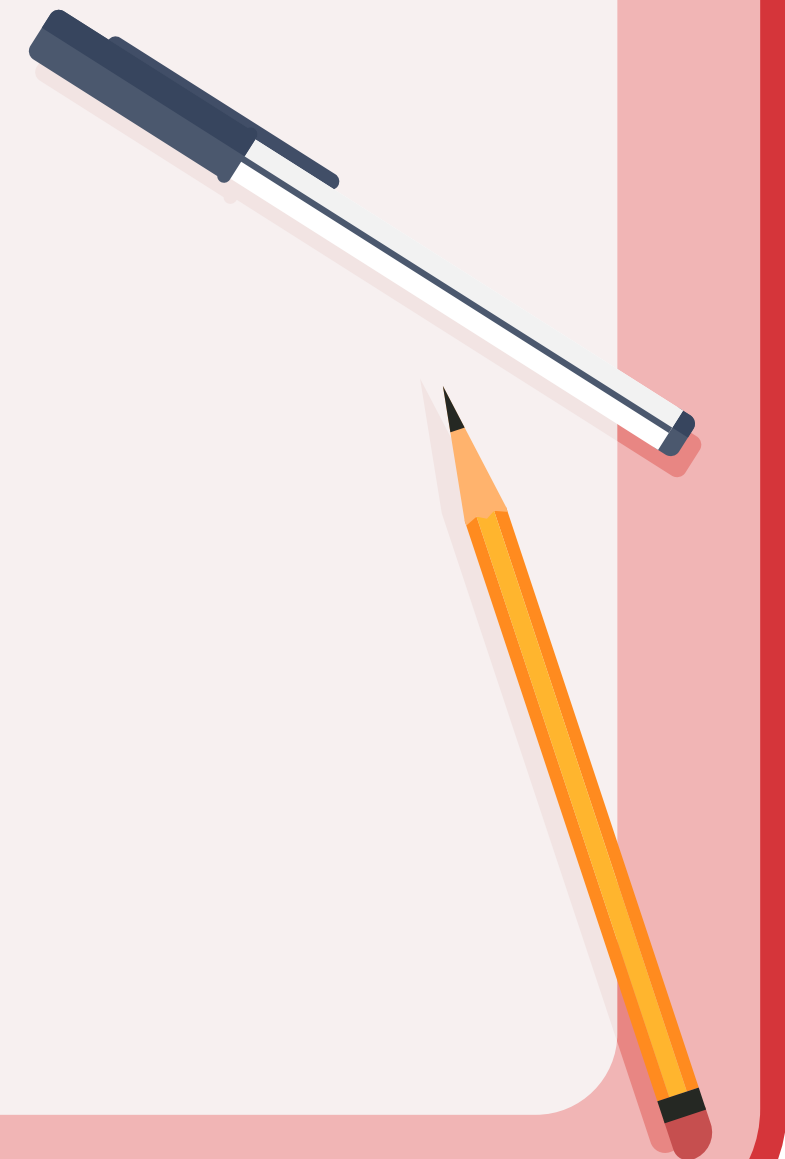
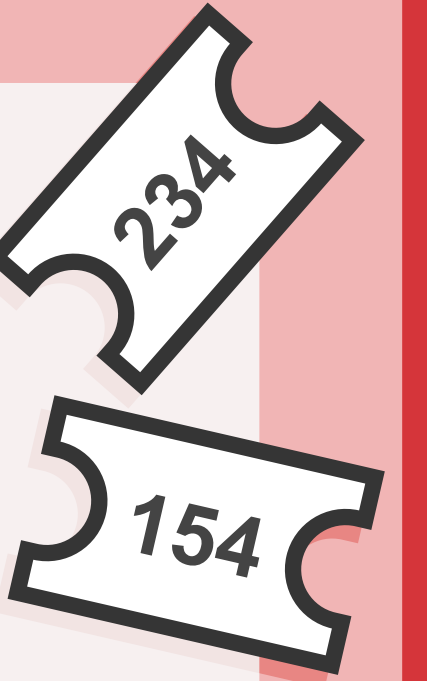


Diseño del modelo de negocio

1

¿En qué consiste?

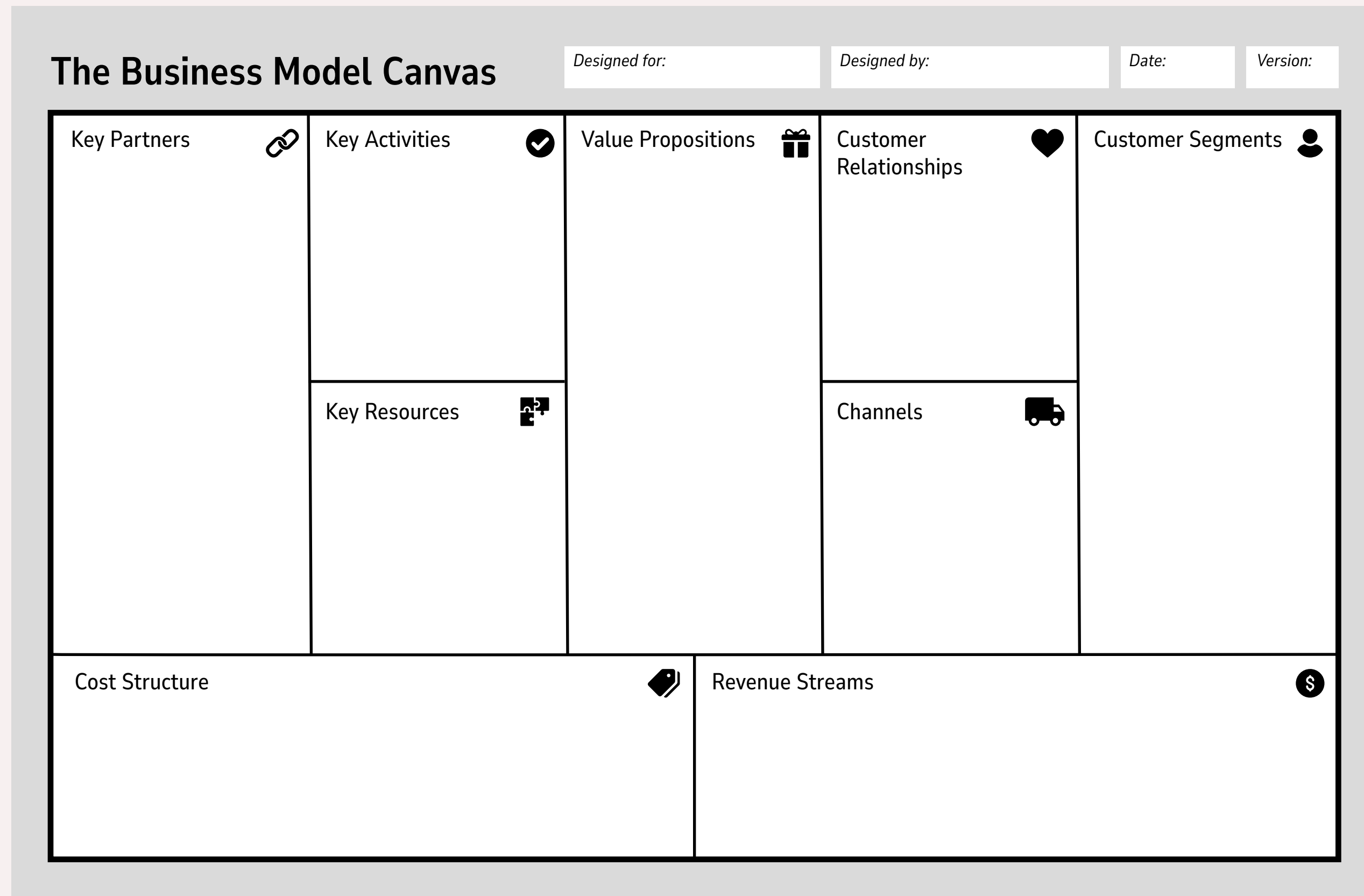
La herramienta más conocida para tal fin es la del Business Model Canvas o Modelo de Negocio Canvas desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur. Este modelo, permite presentar los elementos del modelo en una sola página, lo que resulta de sencilla comprensión.



Diseño del modelo de negocio

1

¿En qué consiste?





Diseño del modelo de negocio

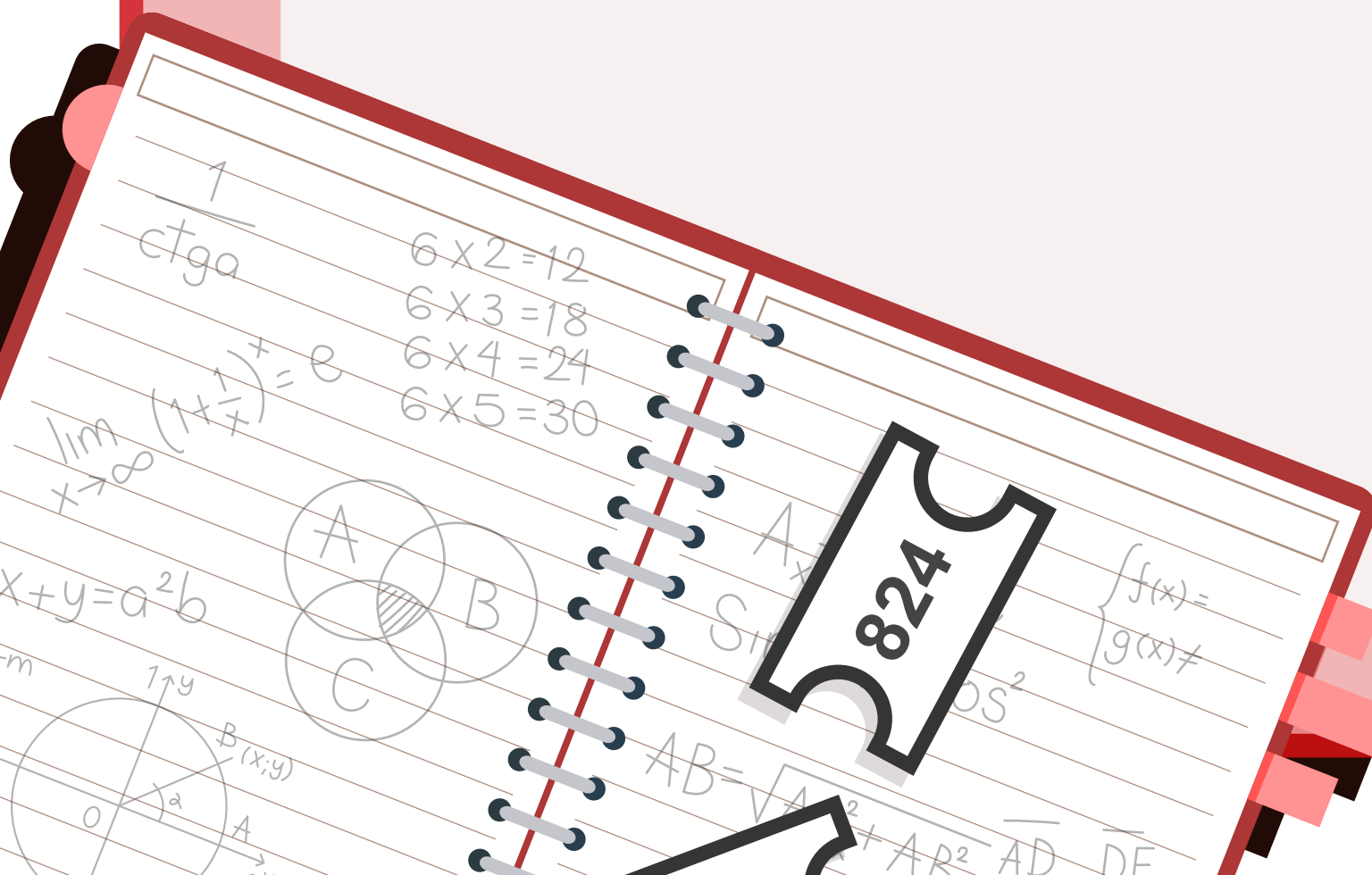
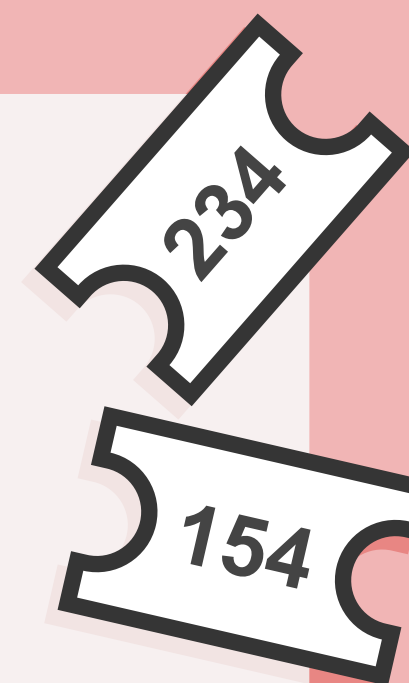
2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

Haber definido claramente la estrategia que utilizarás para comercializar tu conocimiento o tecnología. **Estrategia de comercialización – componente de Gestión comercial.**

DESEABLE

Haber realizado las pruebas con usuarios, ya que esta interacción es clave para entregar un producto o servicio consolidado cuando salgas al mercado. **Pruebas de usuario – componente de Validación.**





Diseño del modelo de negocio

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Para el diseño de tu modelo de negocio Canvas consulta el y ten en cuenta la siguiente información:

1. Seleccionar el patrón de modelo de negocio que más te conviene, dependiendo del análisis del sector y del conocimiento de las necesidades y expectativas del mercado que obtuviste del proceso de validación.

2. Puede enfocarte en una de las siguientes dimensiones: ser los más innovadores del mercado, o los mejores gestionando las relaciones con el cliente, o los más eficientes realizando tareas repetitivas en grandes volúmenes.

3. Si te interesa diseñar un modelo de negocio que contemple dimensiones del desarrollo sostenible te sugerimos revisar la siguiente información:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0959652616307442>.

4. Valida el modelo de negocio inicial con expertos o con los mismos clientes. Revisa la última etapa del componente de Validación para más detalle.

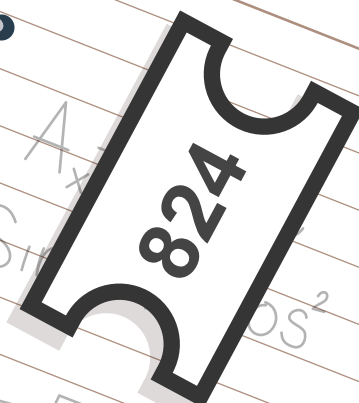
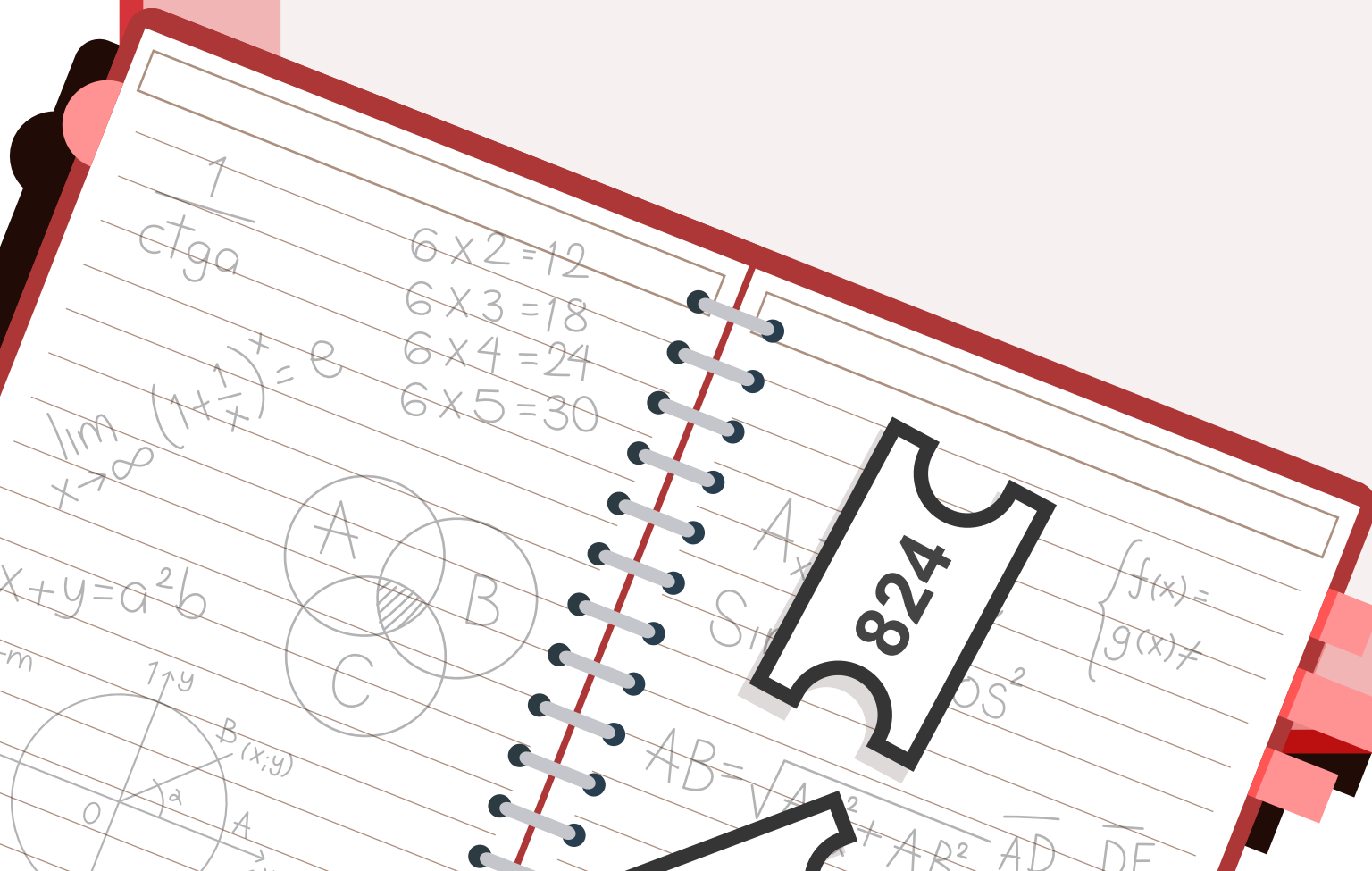
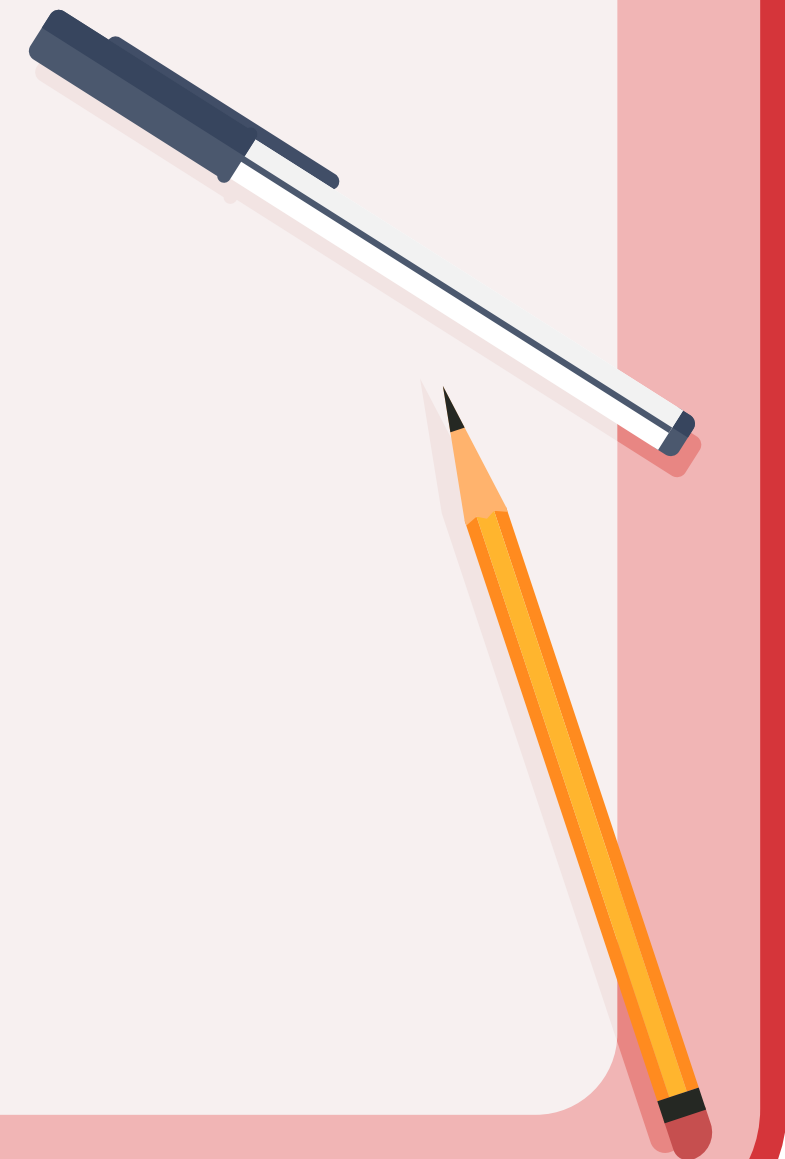
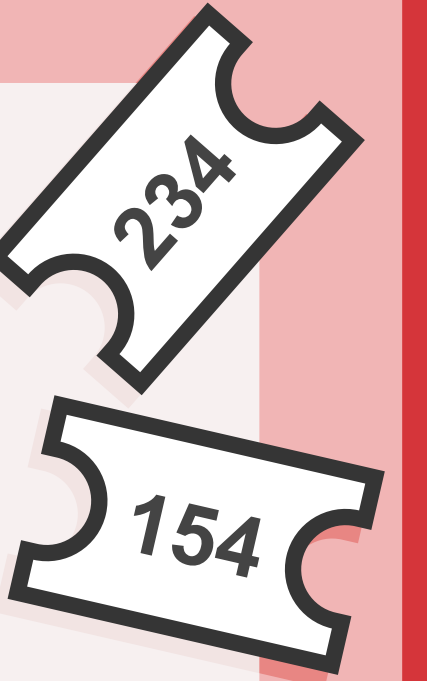


Diseño del modelo de negocio

4

¿Quién te podría ayudar?

Es importante que cuentes con el apoyo de entidades especializadas que ofrecen asesoramiento y acompañamiento.



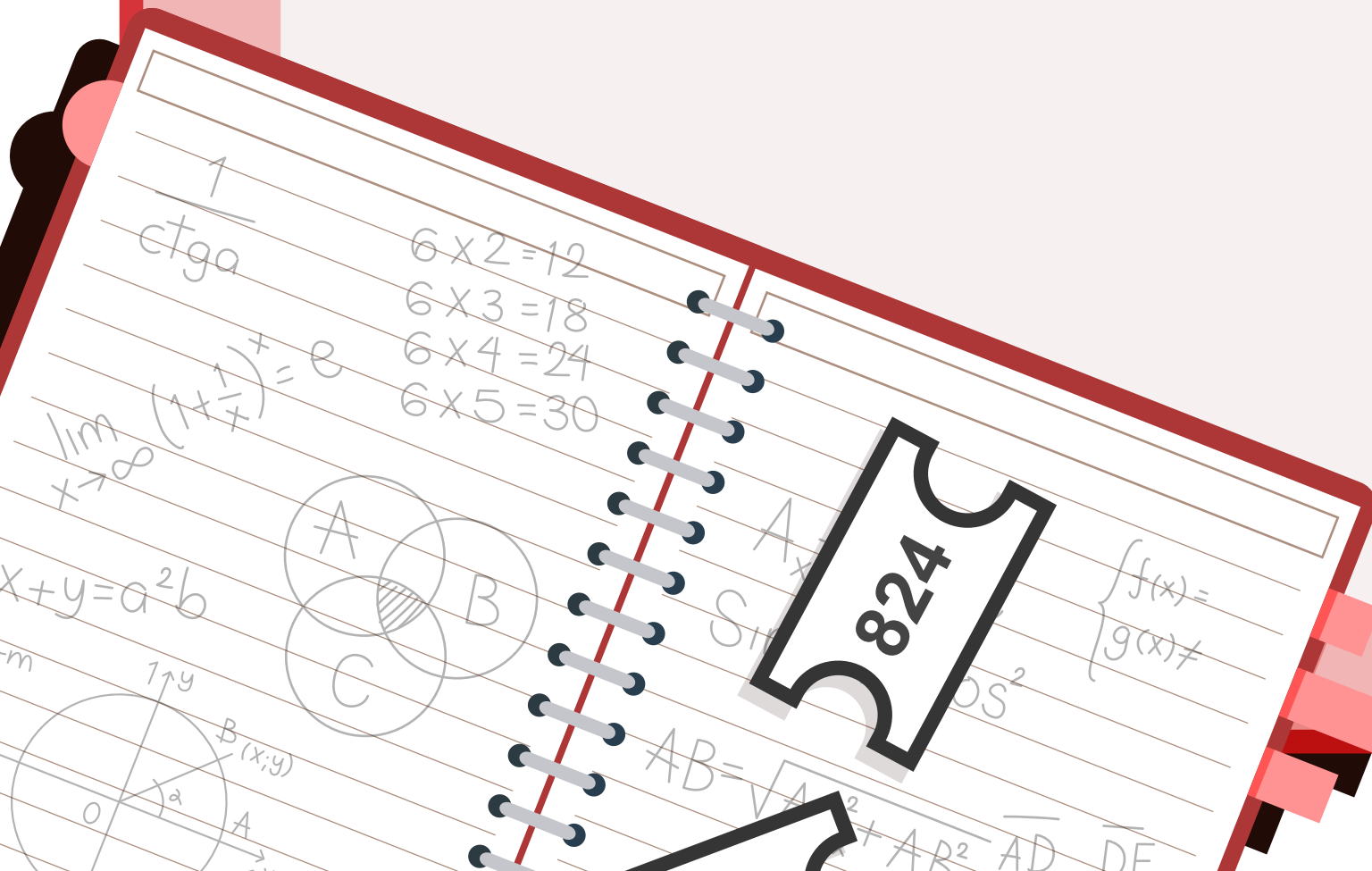
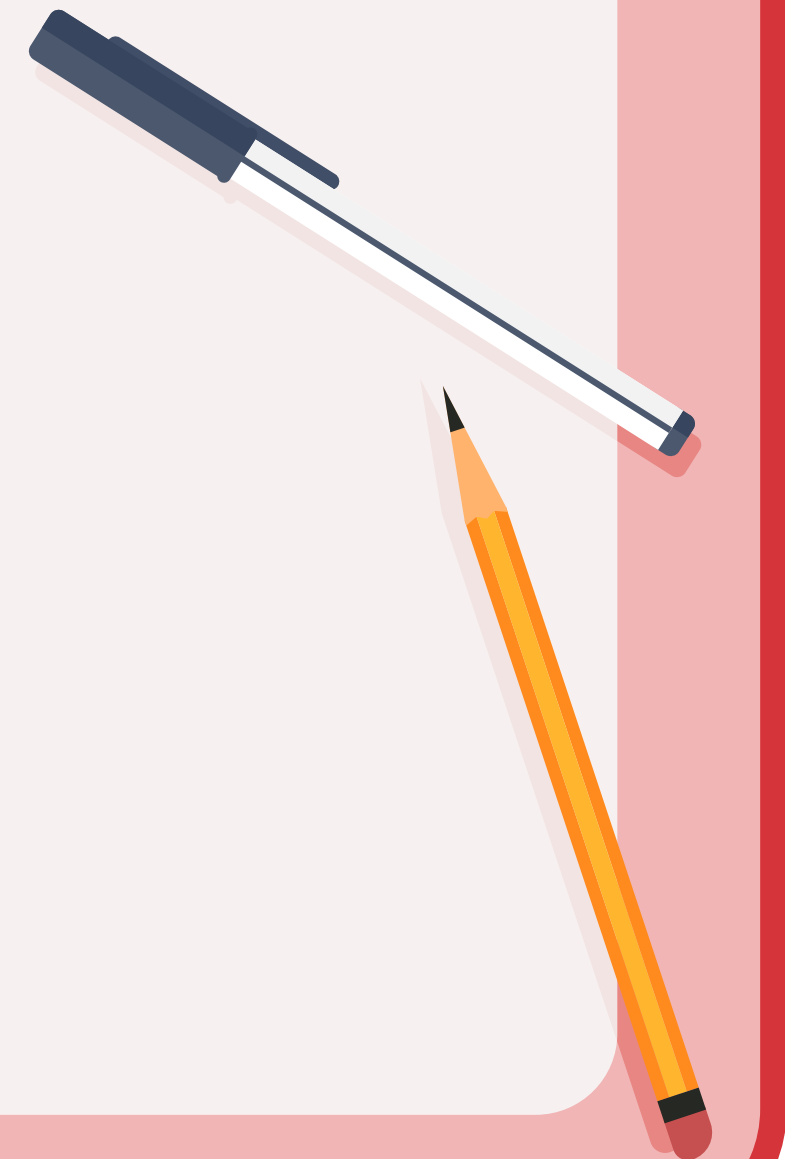
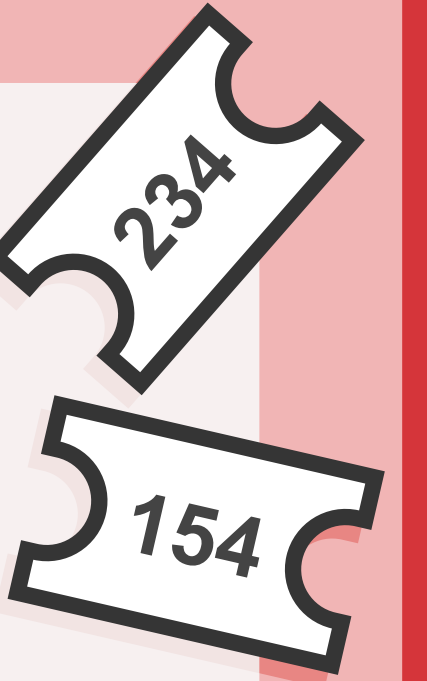


Diseño del modelo de negocio

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Modelo de negocio propuesto. Lo obtendrás una vez hayas realizado las validaciones correspondientes.

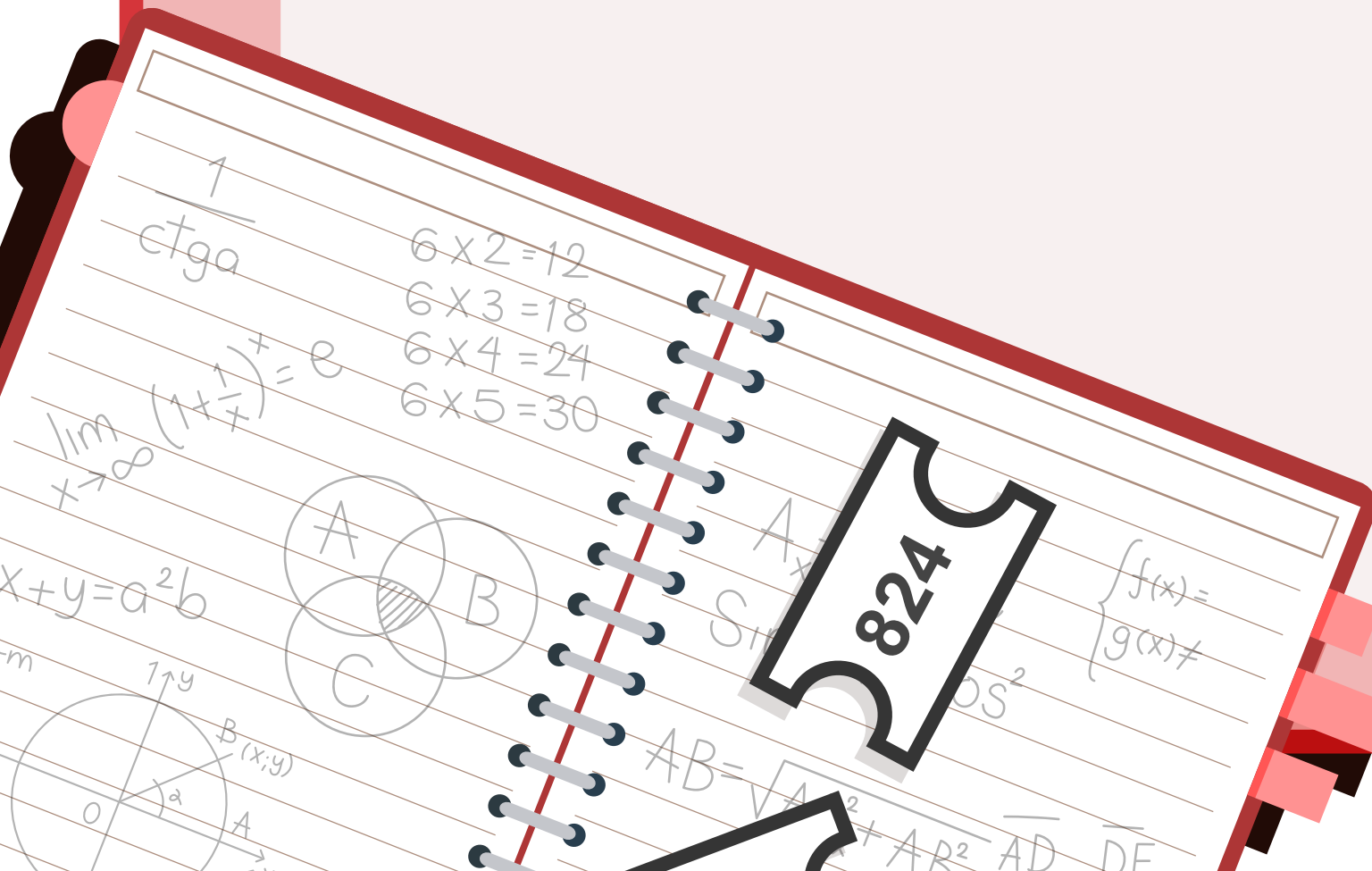
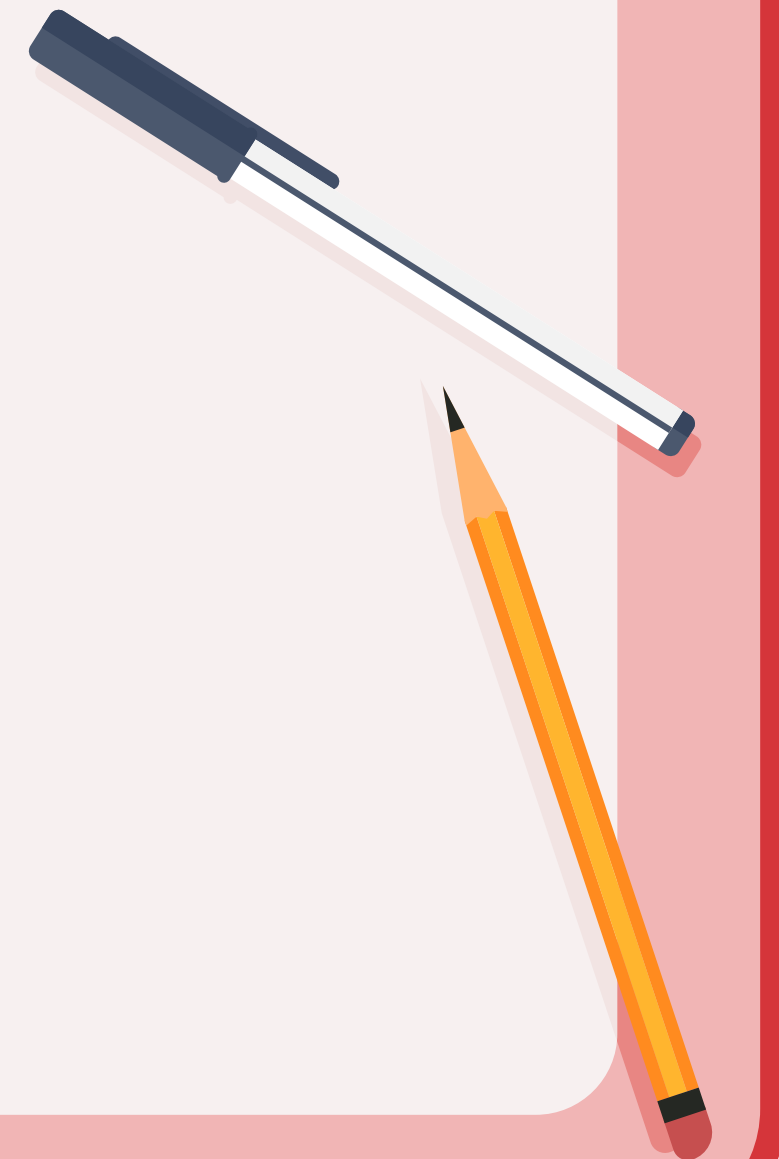
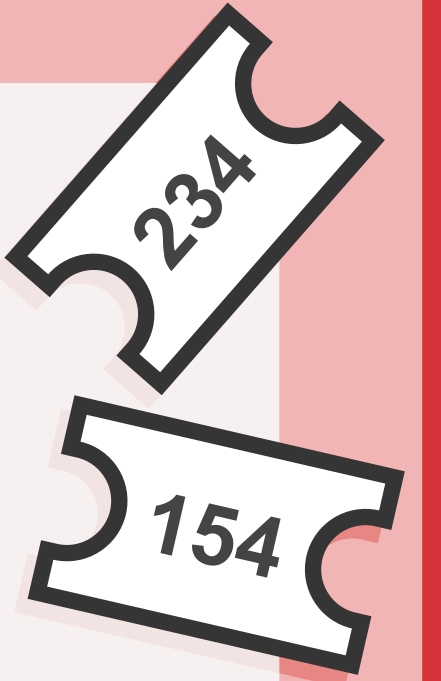




Diseño del modelo de negocio

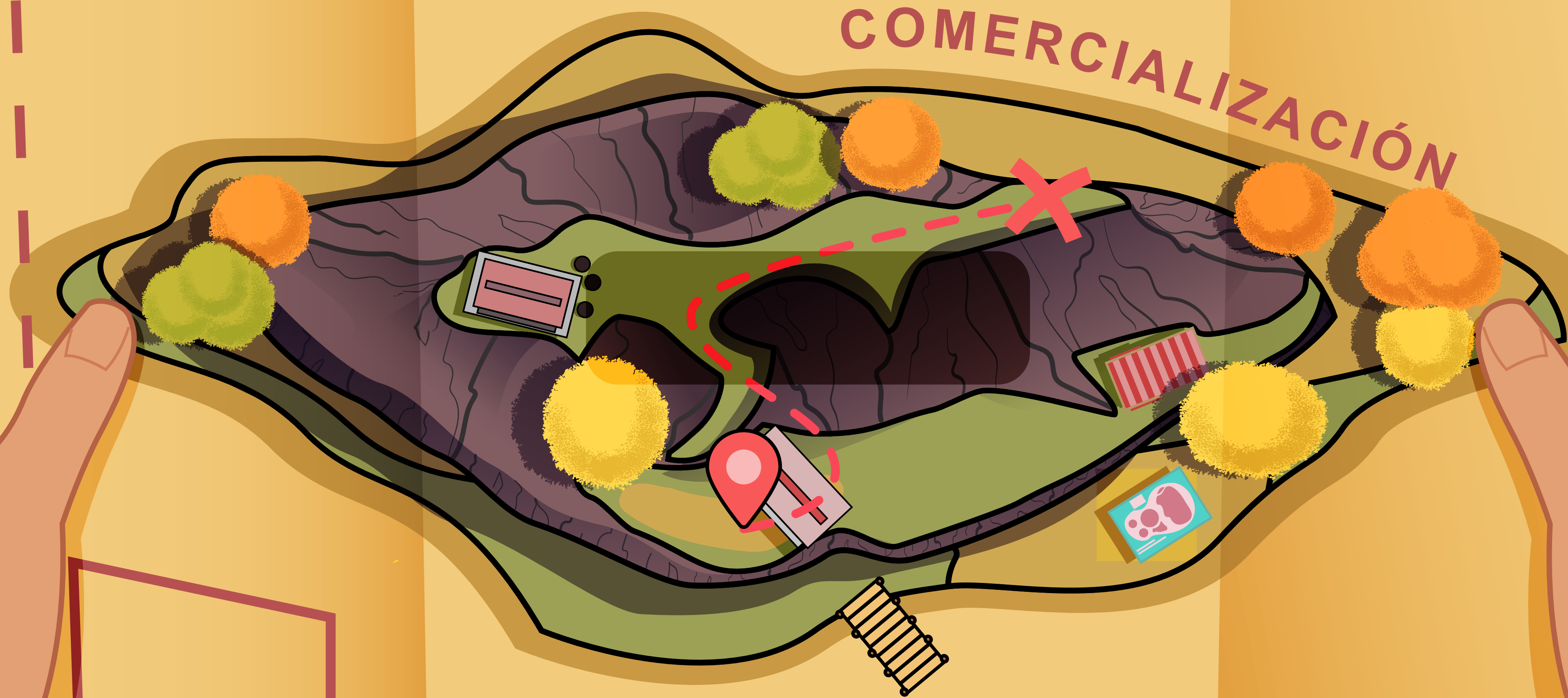
6 Recomendaciones generales

- Para definir tu modelo de negocio, te recomendamos basarte en patrones, que consisten en arquetipos, es decir, ideales con características definidas sobre los modos como se genera valor para los clientes.
- El modelo de negocio es un insumo fundamental para todas las etapas del componente de valoración financiera. Por eso, definirlo de manera clara es importante para continuar.



3

Plan de comercialización

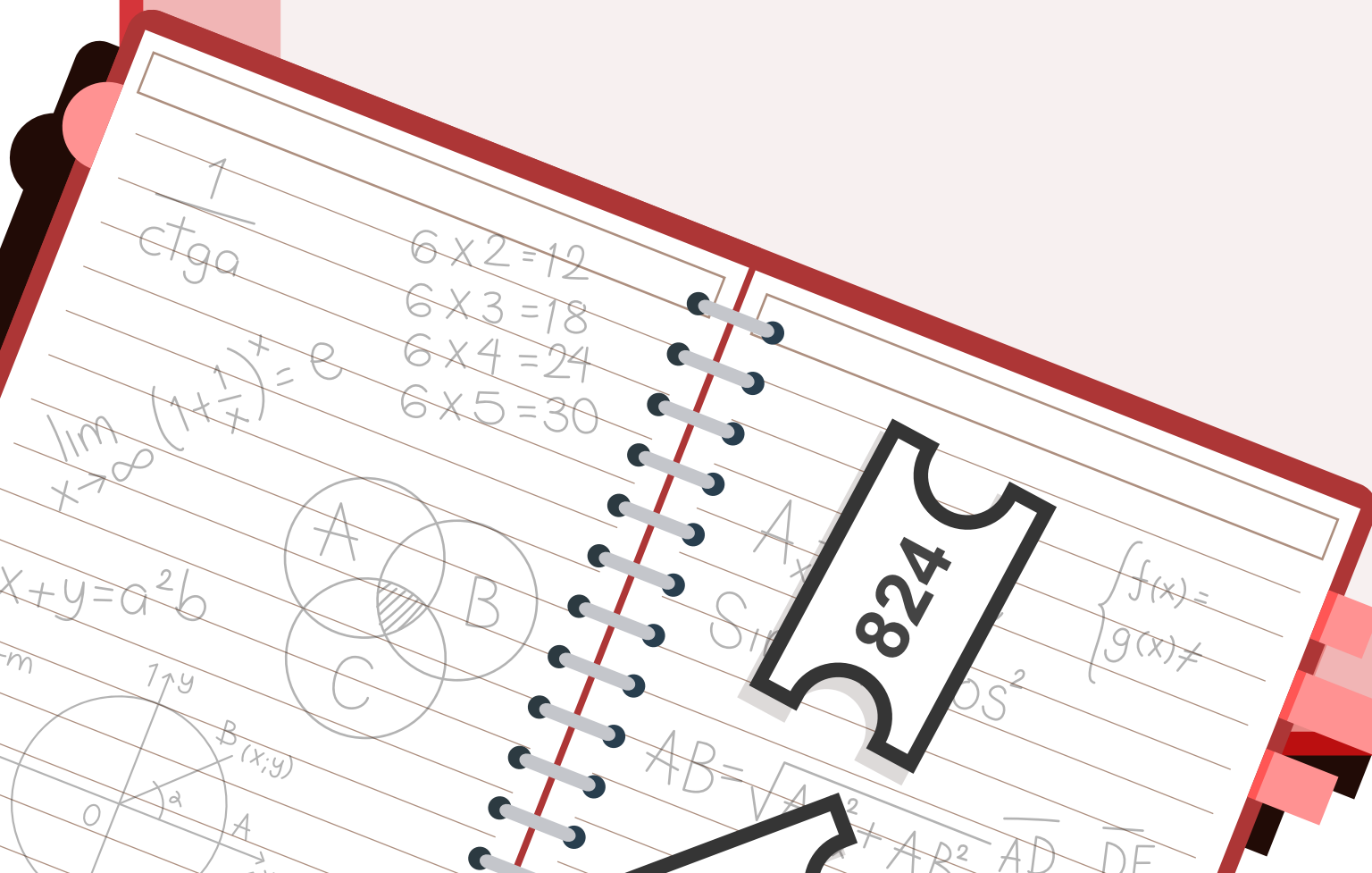
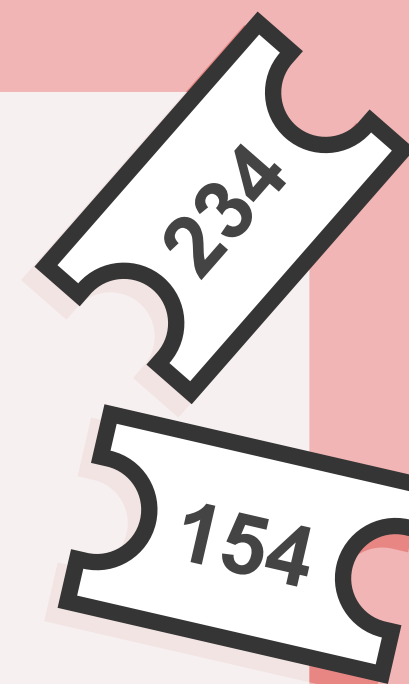




1

¿En qué consiste?

El plan de comercialización es un documento que permite proyectar las acciones que deberás realizar para alcanzar un objetivo definido. Para el caso de la creación de una empresa o de una nueva unidad de negocios se habla de “**plan de negocio**”; cuando se trata de licenciamiento hablaremos de un “**plan de licenciamiento**”.



3

Plan de comercialización

COMERCIALIZACIÓN



3

Plan de comercialización

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

Plan de negocio

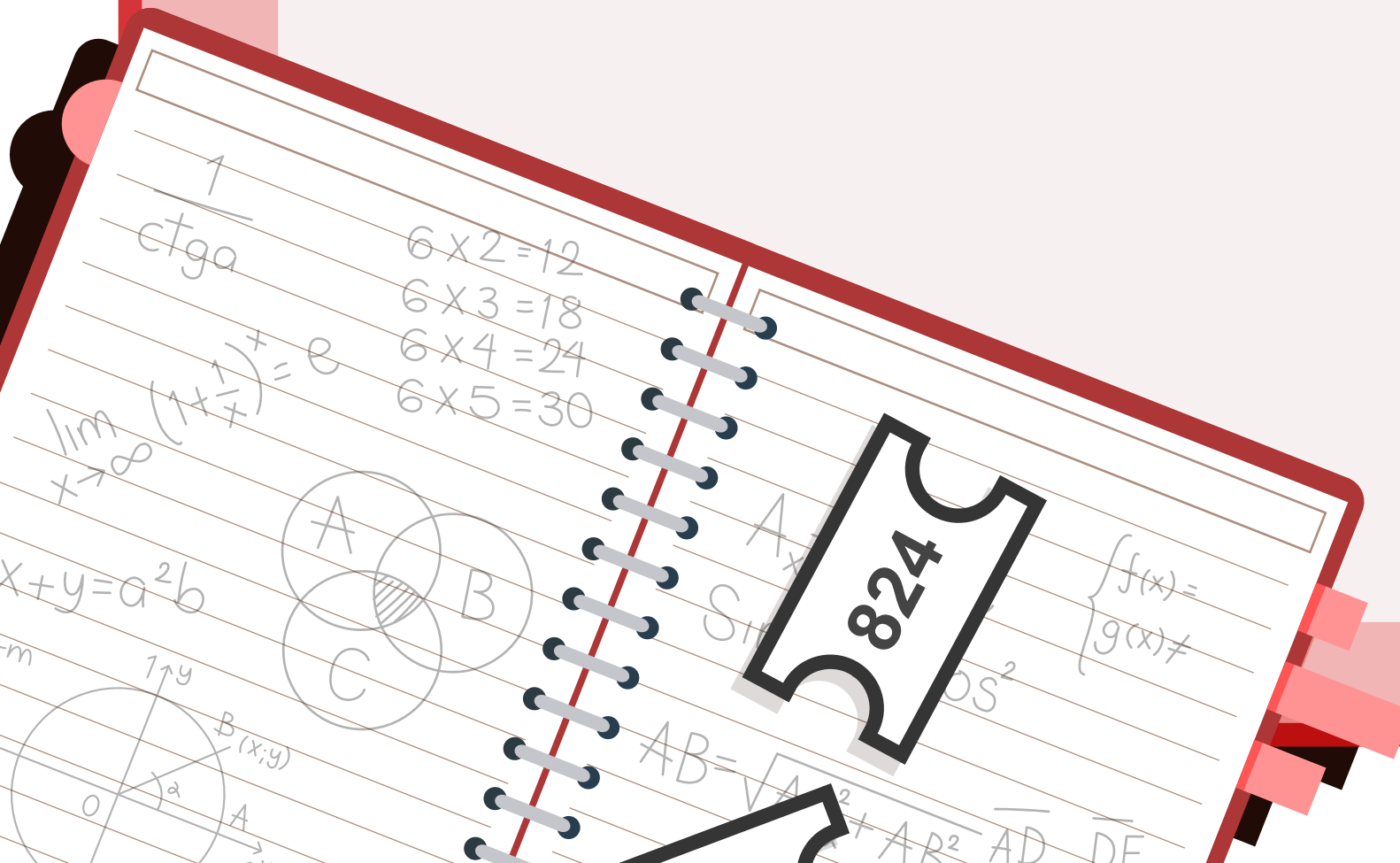
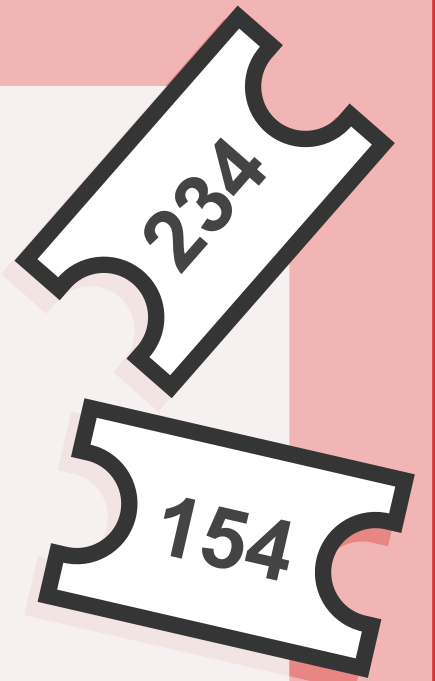
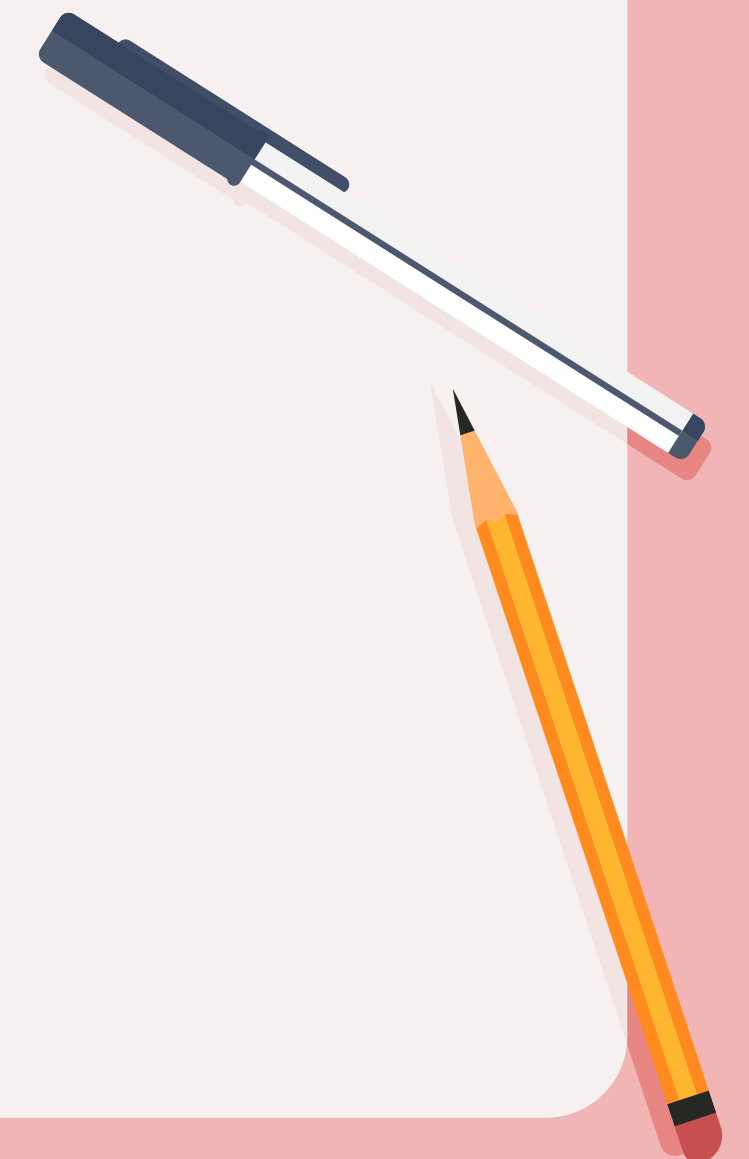
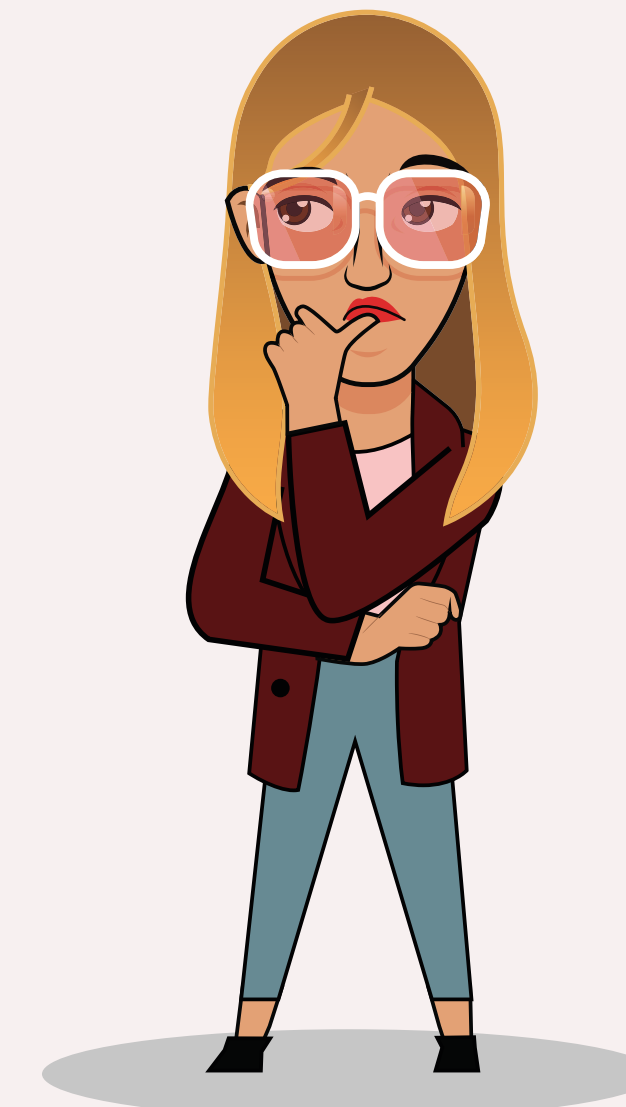


Plan de negocio

1

¿En qué consiste?

El **plan de negocio** detalla las estrategias y actividades de cada una de esas áreas e incluye las metas, indicadores y cifras que permiten hacer seguimiento a largo plazo.







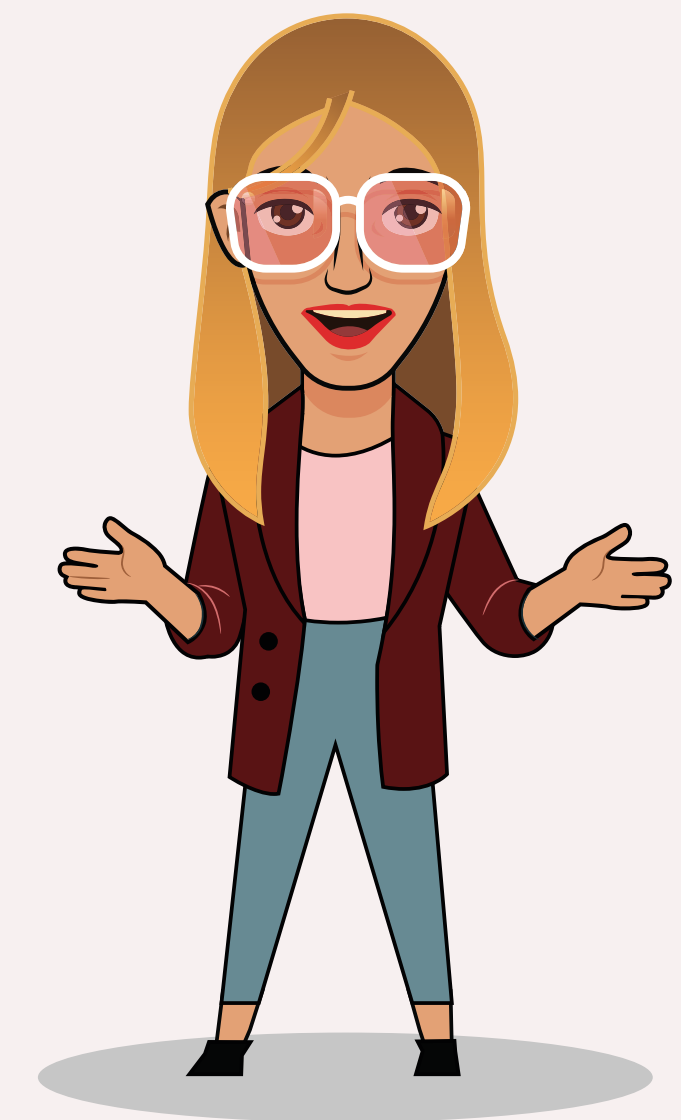


Plan de negocio

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

-  Haber definido una estrategia de comercialización y diseñado el modelo de negocio. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**
-  Conocer la opinión y aceptación por parte de los potenciales usuarios sobre el conocimiento o la tecnología. **Pruebas de usuario – componente de Validación.**
-  Haber validado y ajustado el modelo de negocio. Se sugiere una primera validación una vez en diseñado. **Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización.**
-  Contar con los números que respaldan las expectativas de una negociación de forma coherente y realista. **Valoración financiera con fines de comercialización – componente de Valoración.**



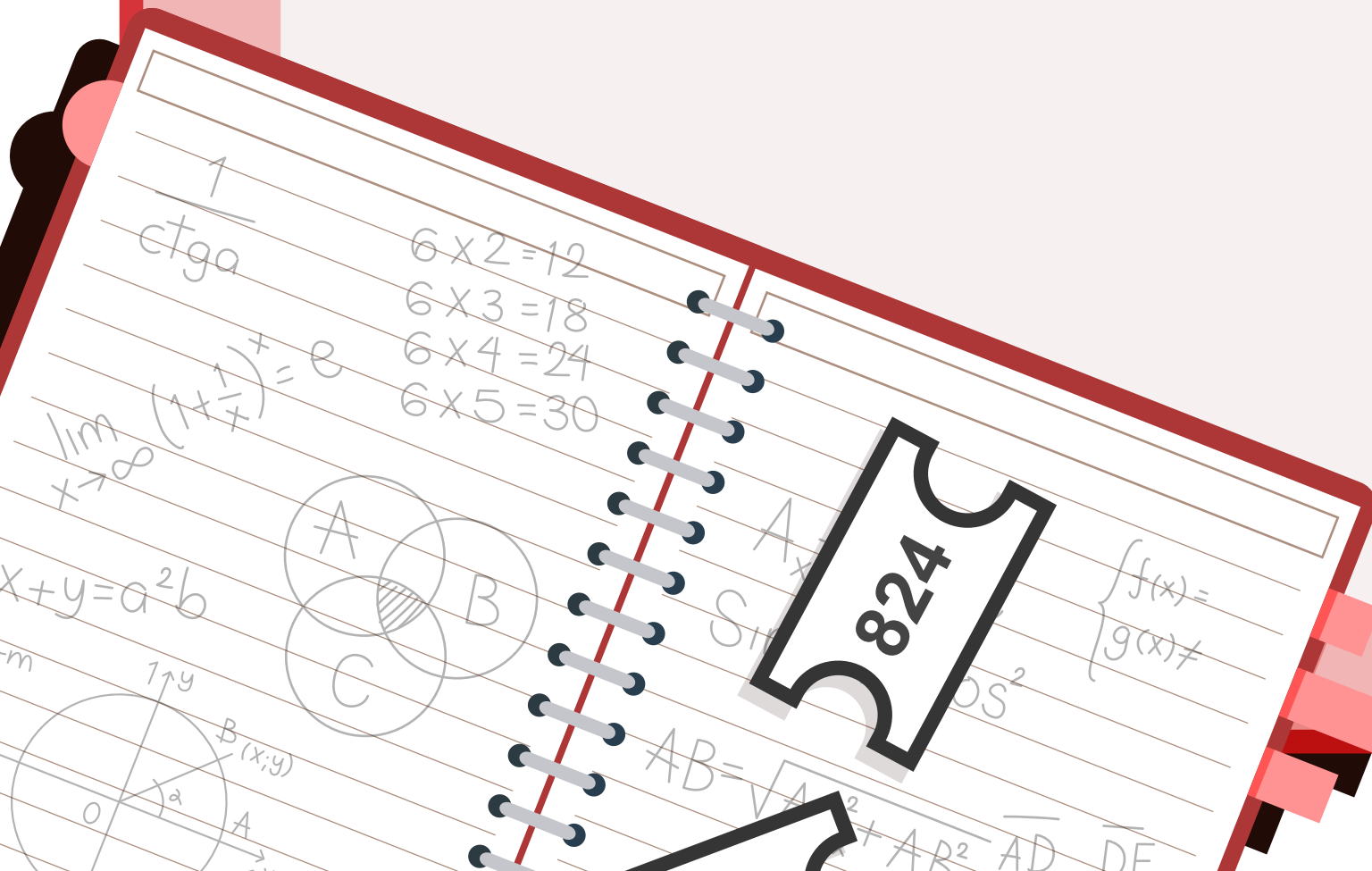
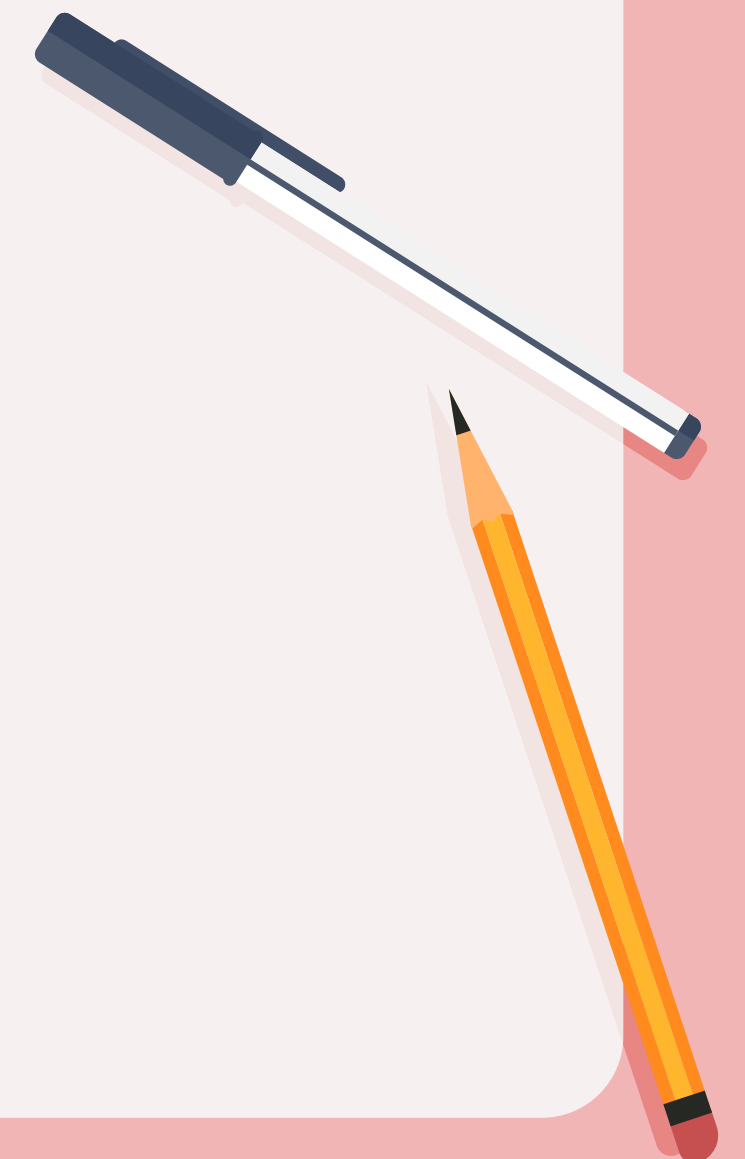
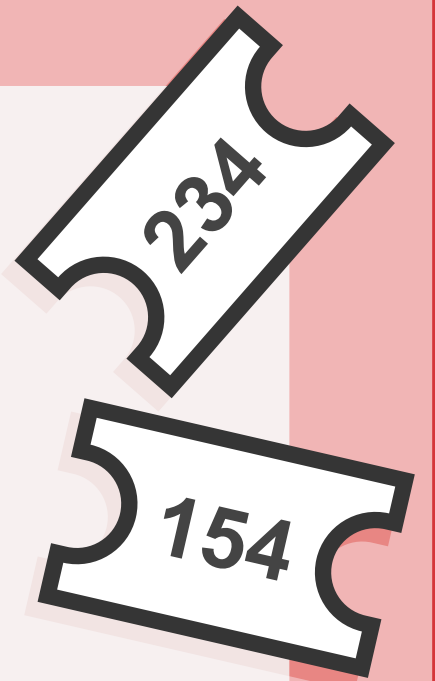


Plan de negocio

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Contar con la materialización de tu conocimiento o tecnología. **Prototipado y producto mínimo viable – componente de Desarrollo.**
- La adecuada protección de los activos intangibles es importante para asegurar el éxito y la viabilidad de una empresa a largo plazo. En los negocios de licenciamiento es importante saber el alcance de la protección, para mostrar las ventajas competitivas que se tienen. **Diseño e implementación de la estrategia de protección – componente de Protección.**



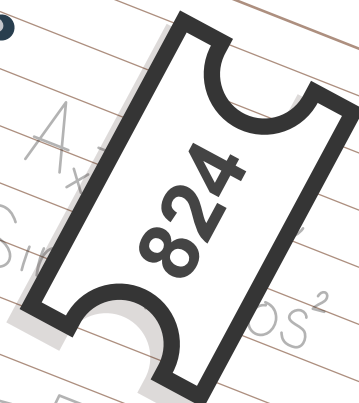
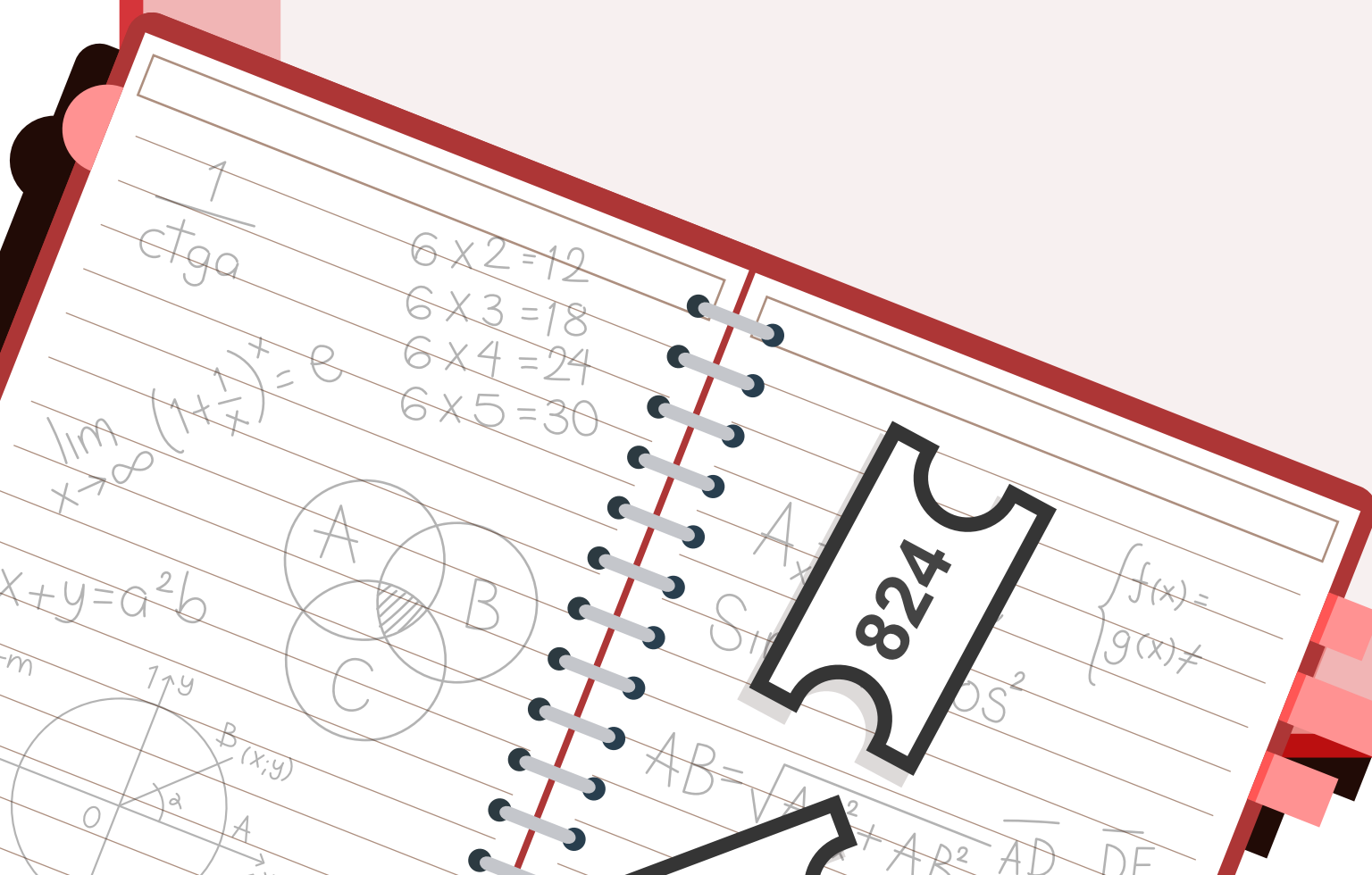
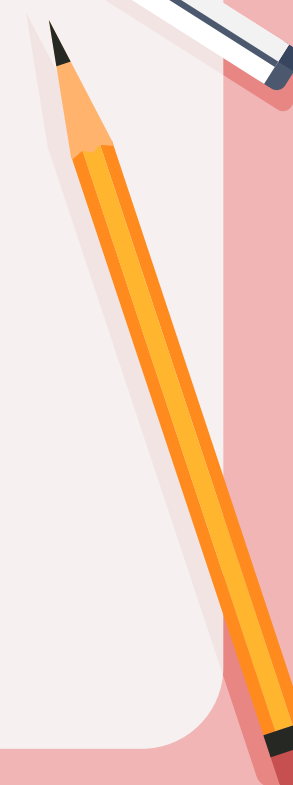


Plan de negocio

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

El plan de negocio puede realizarse antes de la creación de un emprendimiento, de modo que sea posible dimensionar los requerimientos del negocio; también puede usarse durante la marcha del mismo (es decir, luego de formalizarse) para posibilitar el rediseño de las estrategias requeridas para la sostenibilidad.





Plan de negocio

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Para diseñar el plan de negocio te recomendamos los siguientes pasos:

1. Analiza los factores controlables.

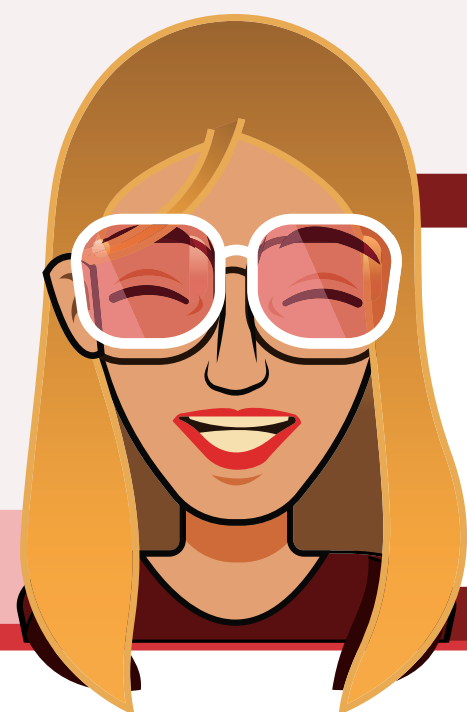
2. Analiza los factores incontrolables.

3. Define las necesidades de talento humano

4. Formula la estrategia general del negocio.

5. Realiza el análisis financiero.

6. Recopila información del mercado
(**etapas del componente de Validación**)



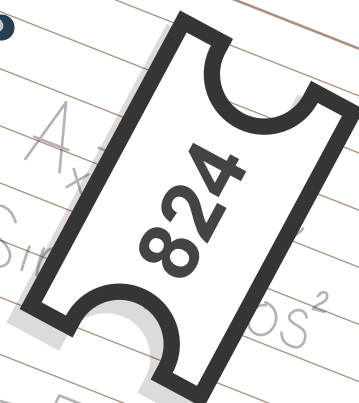
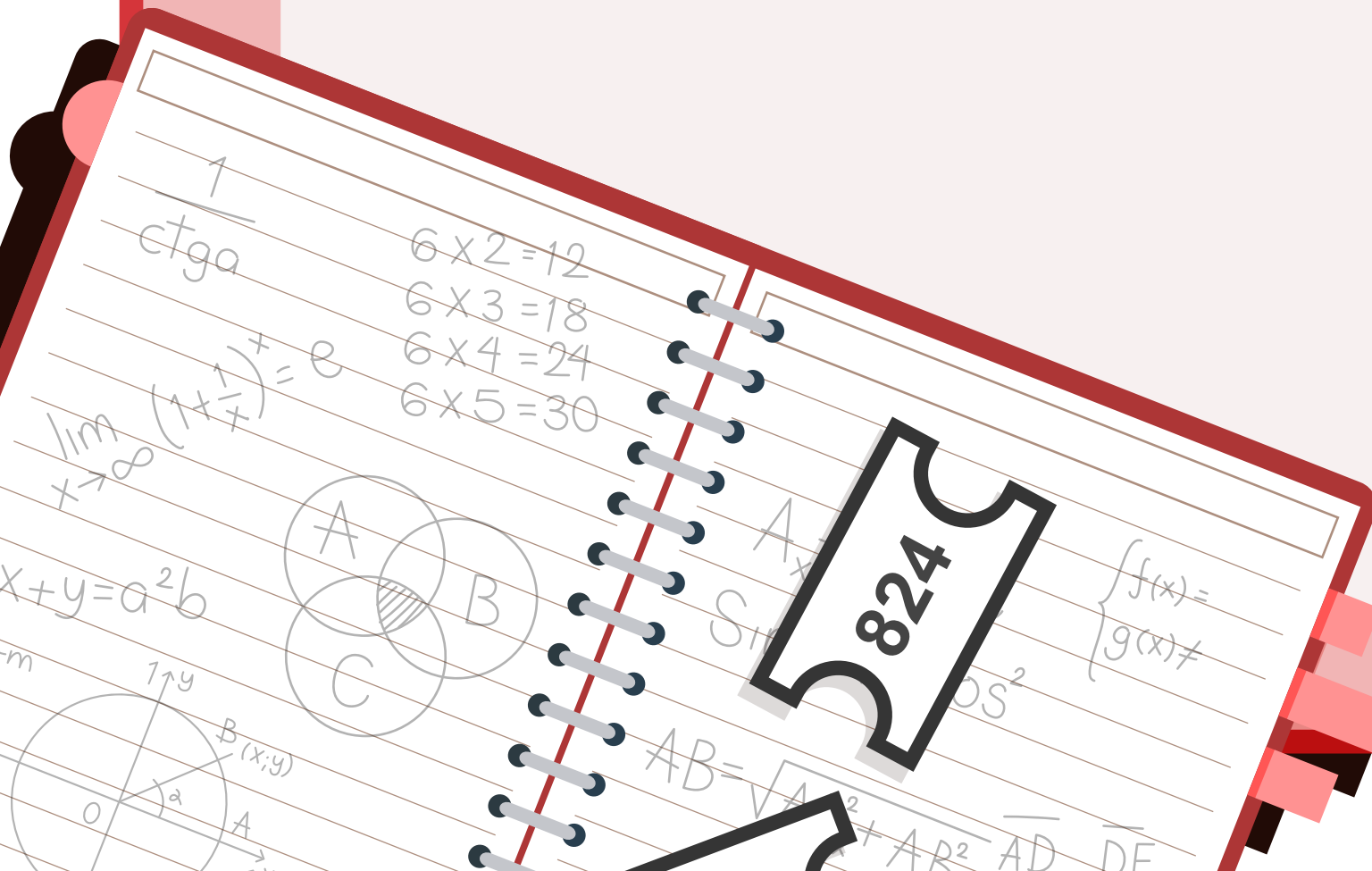
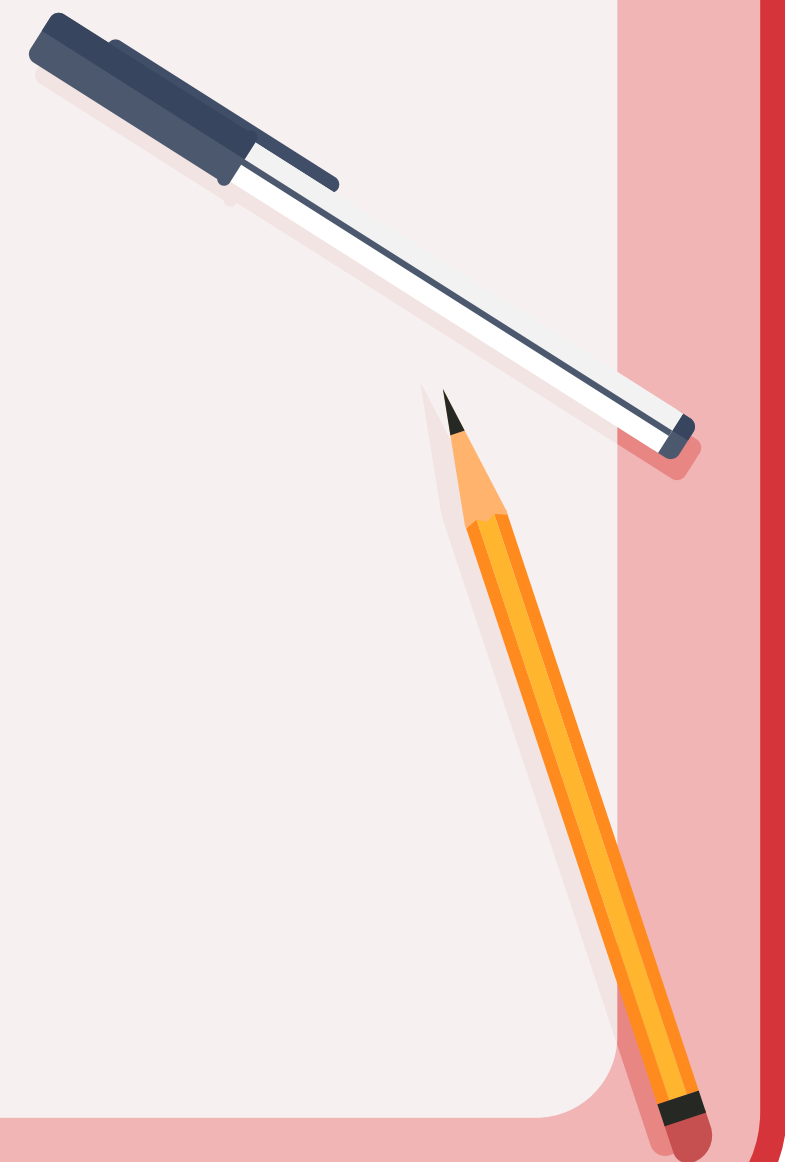
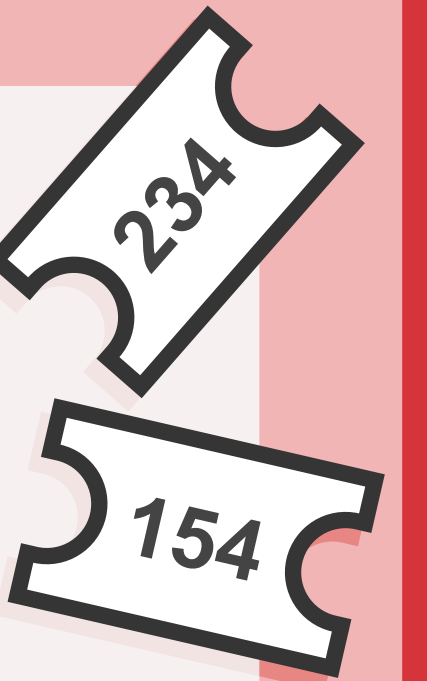


Plan de negocio

4

¿Quién te podría ayudar?

Entidades que ofrecen servicio experto de asesoría y pueden acompañarte en la formulación de tu plan de negocio.





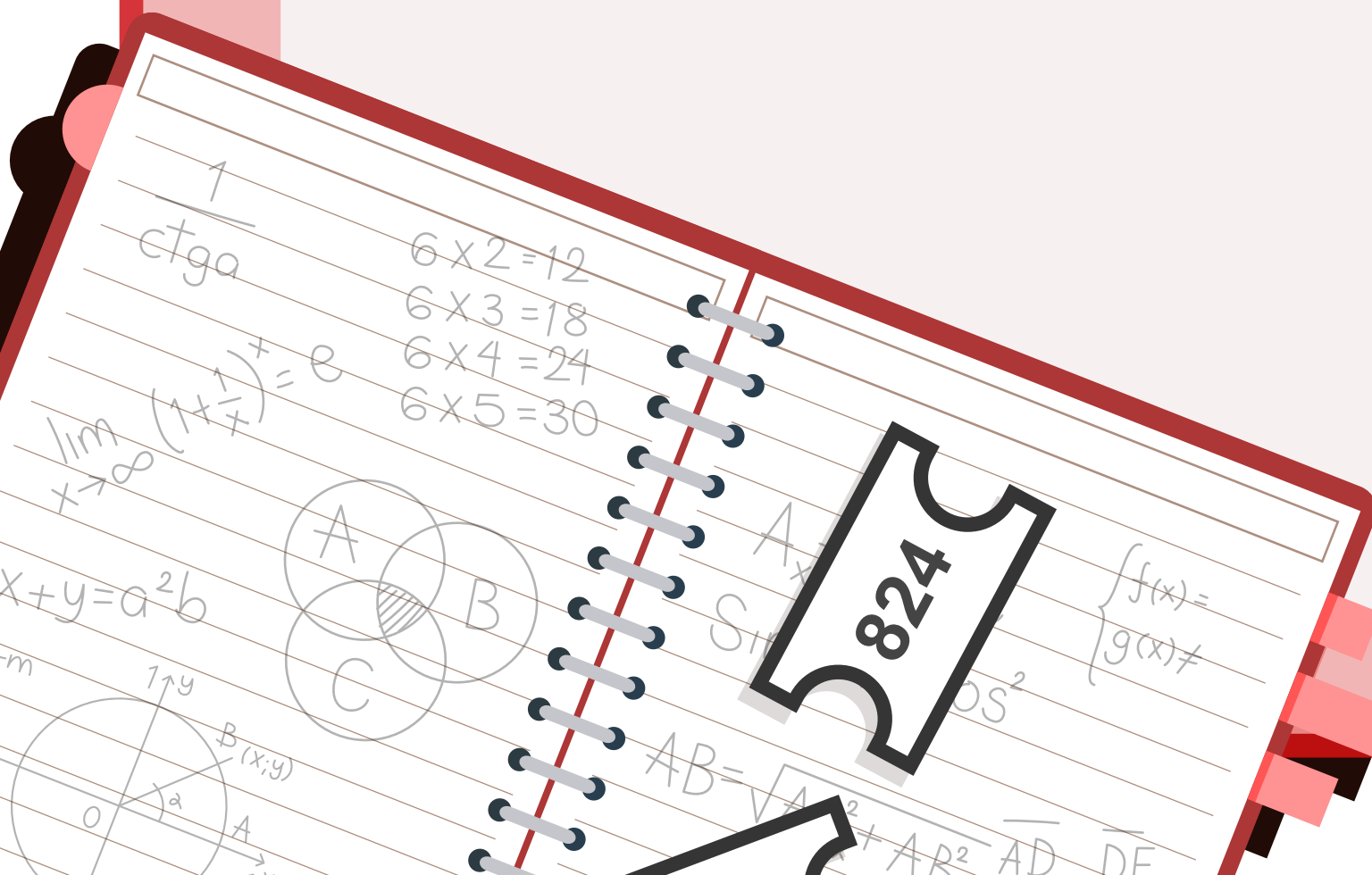
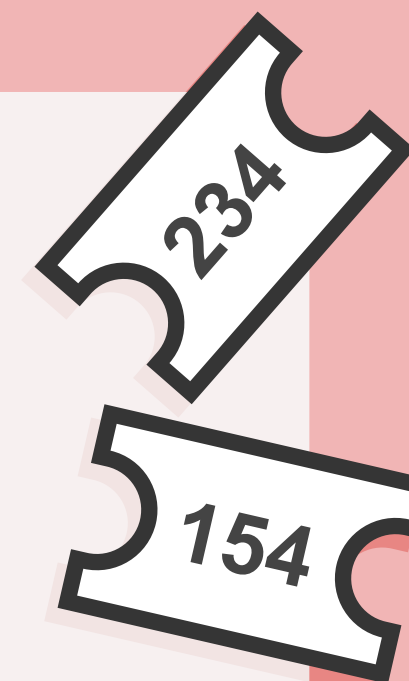
Plan de negocio

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Un plan de negocio listo para presentar ante un posible inversor o accionista. El documento final de este deberá ser un escrito de fácil comprensión que presente al lector —de manera concisa, con objetivos claros y medibles.

En el [documento de estructura básica del plan de negocio](#) de este documento encontrarás un documento que sugiere la estructura básica del plan de negocio.

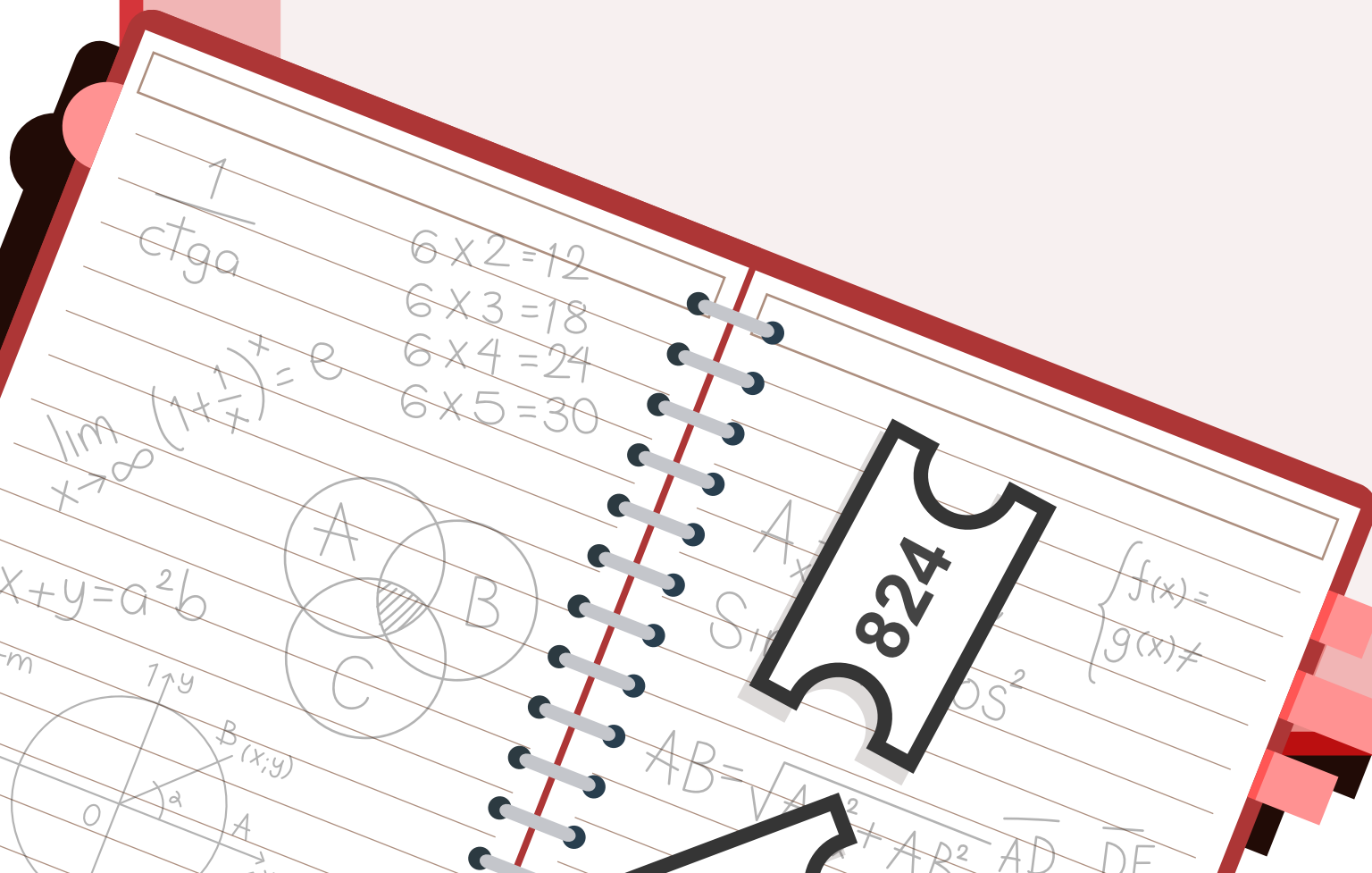
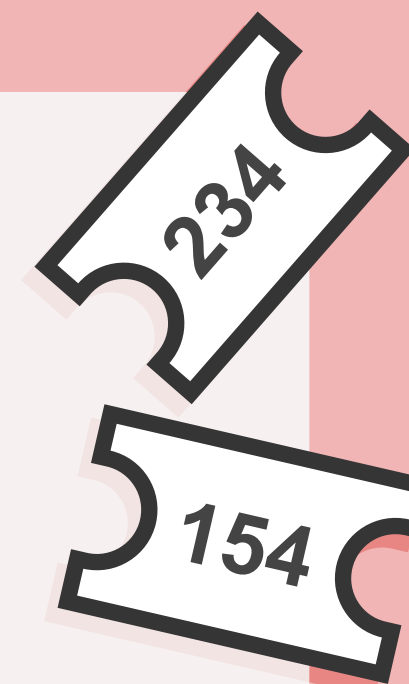




Plan de negocio

6 Recomendaciones generales

- Existen numerosos formatos y plantillas para formular el plan de negocio. Algunas entidades públicas o privadas pueden solicitar que se entregue en un formato propio.
- Recuerda que el plan de negocio debe ser un documento conciso en el cual figuren las acciones estratégicas y operativas que se realizarán para producir, distribuir y comercializar el producto o servicio.



3

Plan de comercialización

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

[Empty text box for content]

Plan de licenciamiento

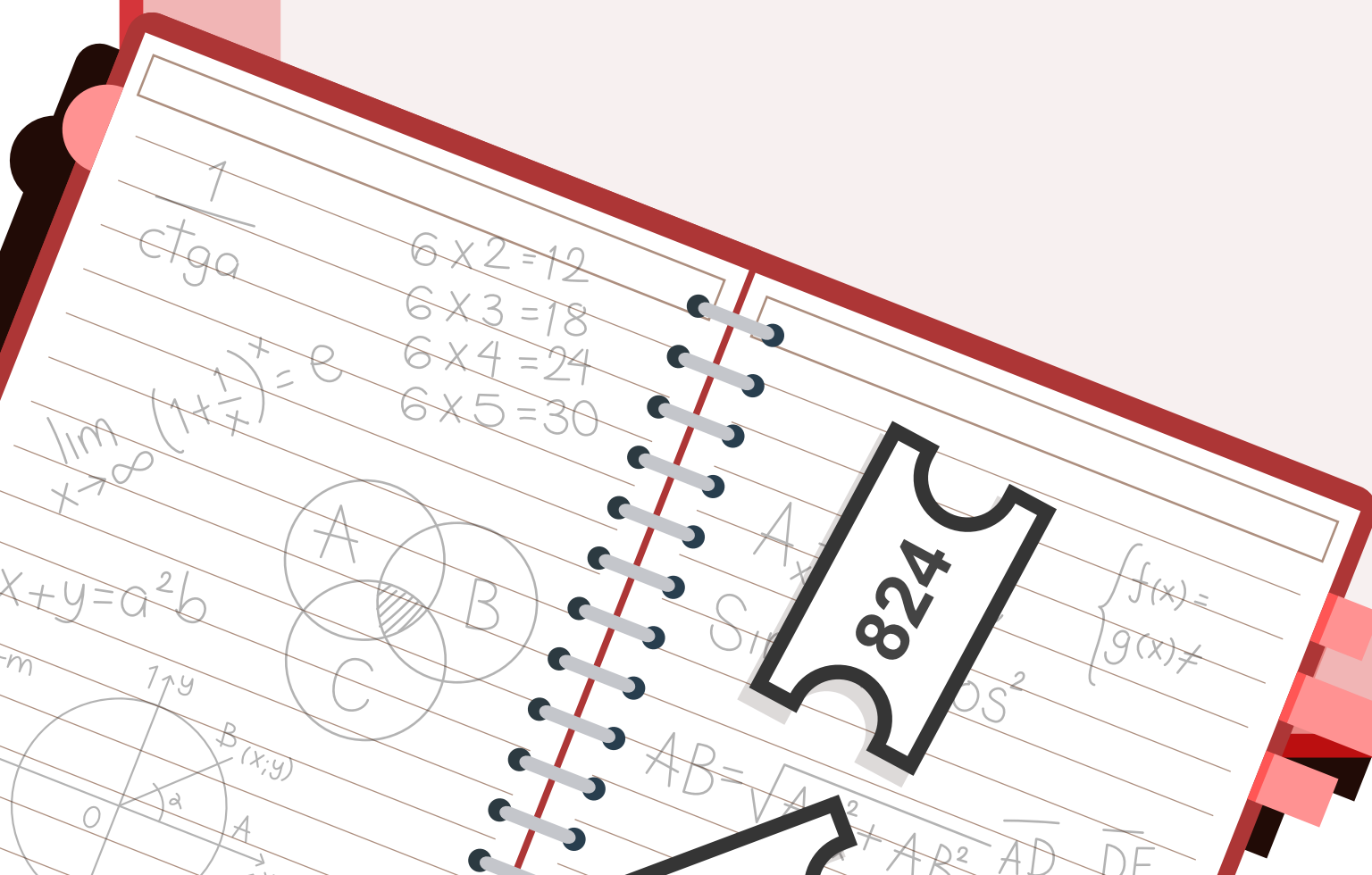
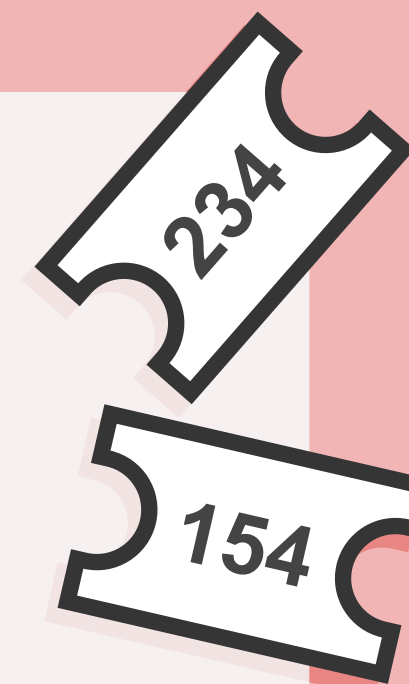


Plan de licenciamiento

1

¿En qué consiste?

El **plan de licenciamiento** se refiere a la preparación para llevar a cabo una negociación exitosa y, de manera similar al plan de negocio, dimensionar sus requerimientos, prever riesgos y facilitar las estrategias.





Plan de licenciamiento

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Haber definido una estrategia de comercialización y diseñado el modelo de negocio. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**
- Conocer la opinión y aceptación por parte de los potenciales usuarios sobre el conocimiento o la tecnología. **Pruebas de usuario – componente de Validación.**
- Haber validado y ajustado el modelo de negocio. Se sugiere una primera validación una vez en diseñado. **Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización.**
- Contar con los números que respaldan las expectativas de una negociación de forma coherente y realista. **Valoración financiera con fines de comercialización – componente de Valoración.**

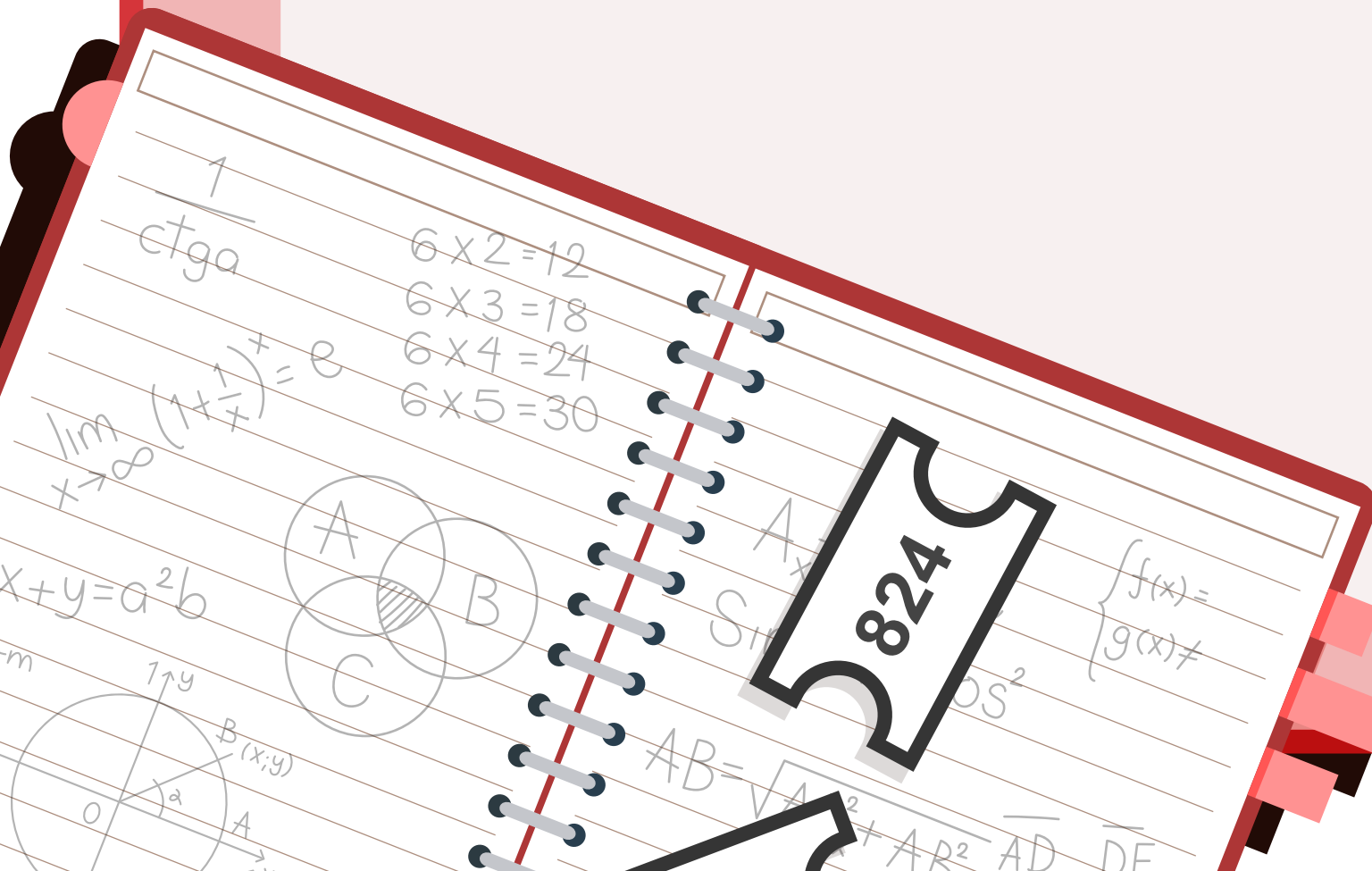
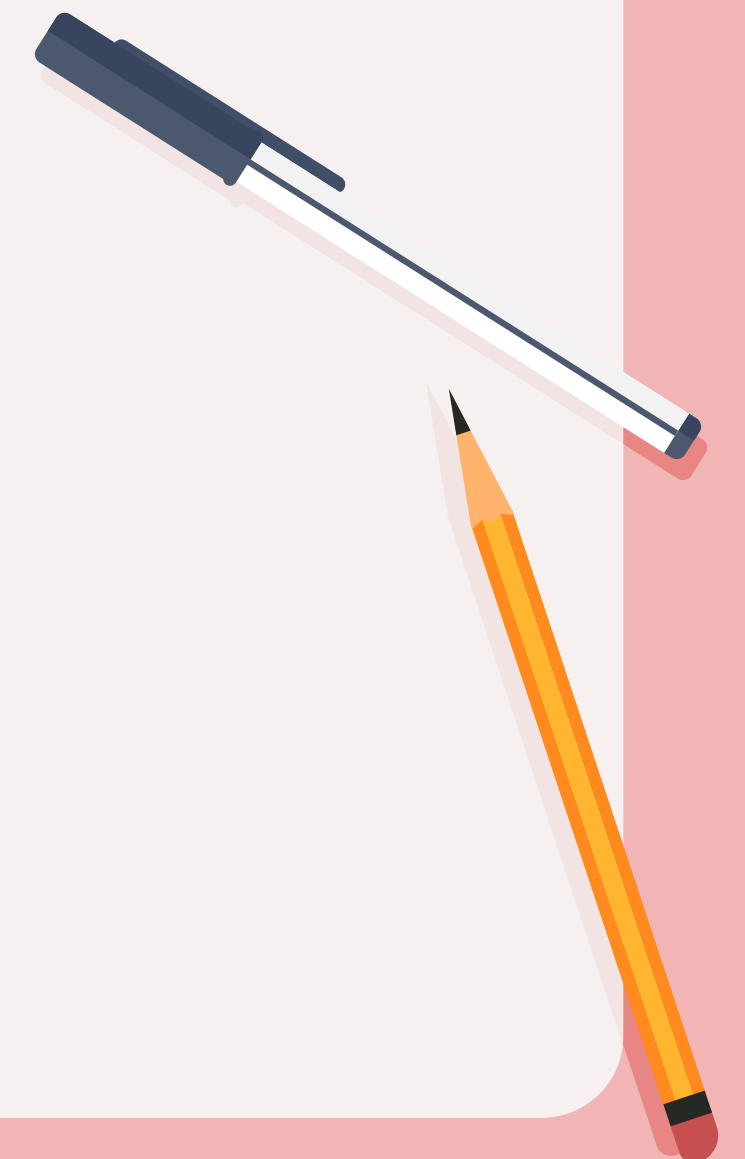
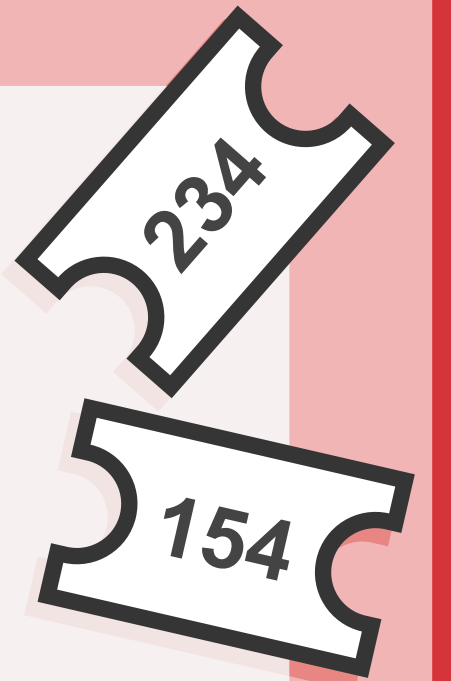


Plan de licenciamiento

2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Contar con la materialización de tu conocimiento o tecnología. **Prototipado y producto mínimo viable – componente de Desarrollo.**
- La adecuada protección de los activos intangibles es importante para asegurar el éxito y la viabilidad de una empresa a largo plazo. En los negocios de licenciamiento es importante saber el alcance de la protección, para mostrar las ventajas competitivas que se tienen. **Diseño e implementación de la estrategia de protección – componente de Protección.**





Plan de licenciamiento

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Para la formulación de un plan de licenciamiento consulta el

1. Define los objetivos y las metas que quieres alcanzar con el licenciamiento tanto a corto como a largo plazo controlables.

2. Analiza el mercado y la industria, a partir de las validaciones con fuentes secundarias y primarias, para comprender las tendencias, competidores y oportunidades potenciales.

3. Define los activos de propiedad intelectual o tecnologías que deseas licenciar y evalúa su valor en el mercado.

4. Establece un equipo de trabajo dedicado a la negociación con roles y responsabilidades definidas.

5. Evalúa la capacidad para la producción o implementación de la tecnología, identificando posibles brechas y necesidades de recursos.

6. Calcula los costos relacionados con el licenciamiento, incluyendo tarifas, regalías y posibles gastos adicionales. Esto ha sido identificado en la etapa de valoración financiera del conocimiento y la tecnología.

7. Estima el tiempo y los recursos requeridos para implementar la tecnología



Plan de licenciamiento

3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Para la formulación de un plan de licenciamiento consulta el

8. Realiza una averiguación exhaustiva sobre la parte licenciante, verificando la propiedad de los activos intelectuales y su validez legal, tal y como se explica en la etapa de definición de términos y condiciones de protección para la comercialización
9. Evalúa la estabilidad financiera y la reputación del licenciante con el fin de garantizar la continuidad y fiabilidad de la relación a largo plazo.
10. Haz un reporte de los posibles efectos de la implementación del licenciamiento basándote en la identificación y análisis de posibles barreras legales, regulatorias o tecnológicas identificadas en los componentes de Validación y Protección
11. Mantén la información ordenada y compilada para poder realizar un plan de contingencias e imprevisto
12. Desarrolla distintos escenarios para el modelo de negocio basados en diferentes opciones de licenciamiento para evaluar su impacto tanto para el licenciatario como para el licenciante
14. Define estrategias para el resguardo de la propiedad intelectual propia durante y después del proceso de licenciamiento
15. Establece un plan de seguimiento y monitoreo para evaluar el progreso y resultados de la implementación del licenciamiento

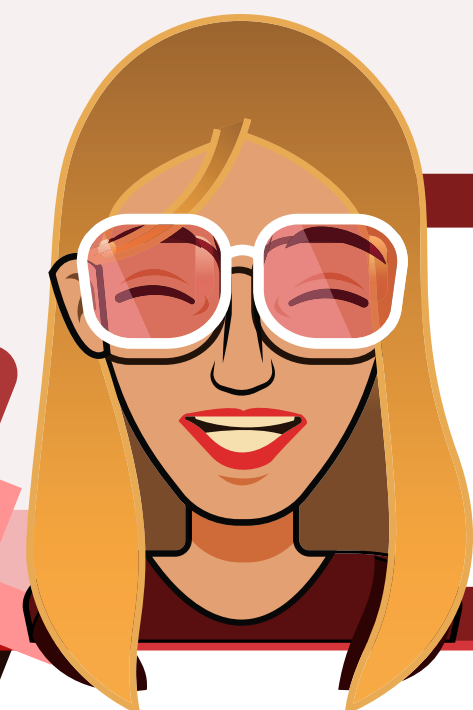
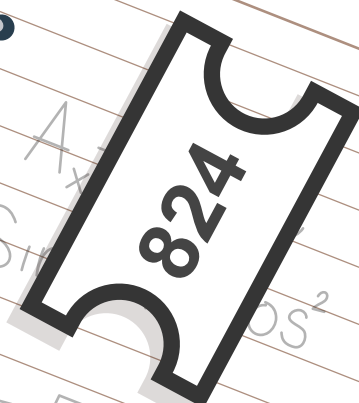
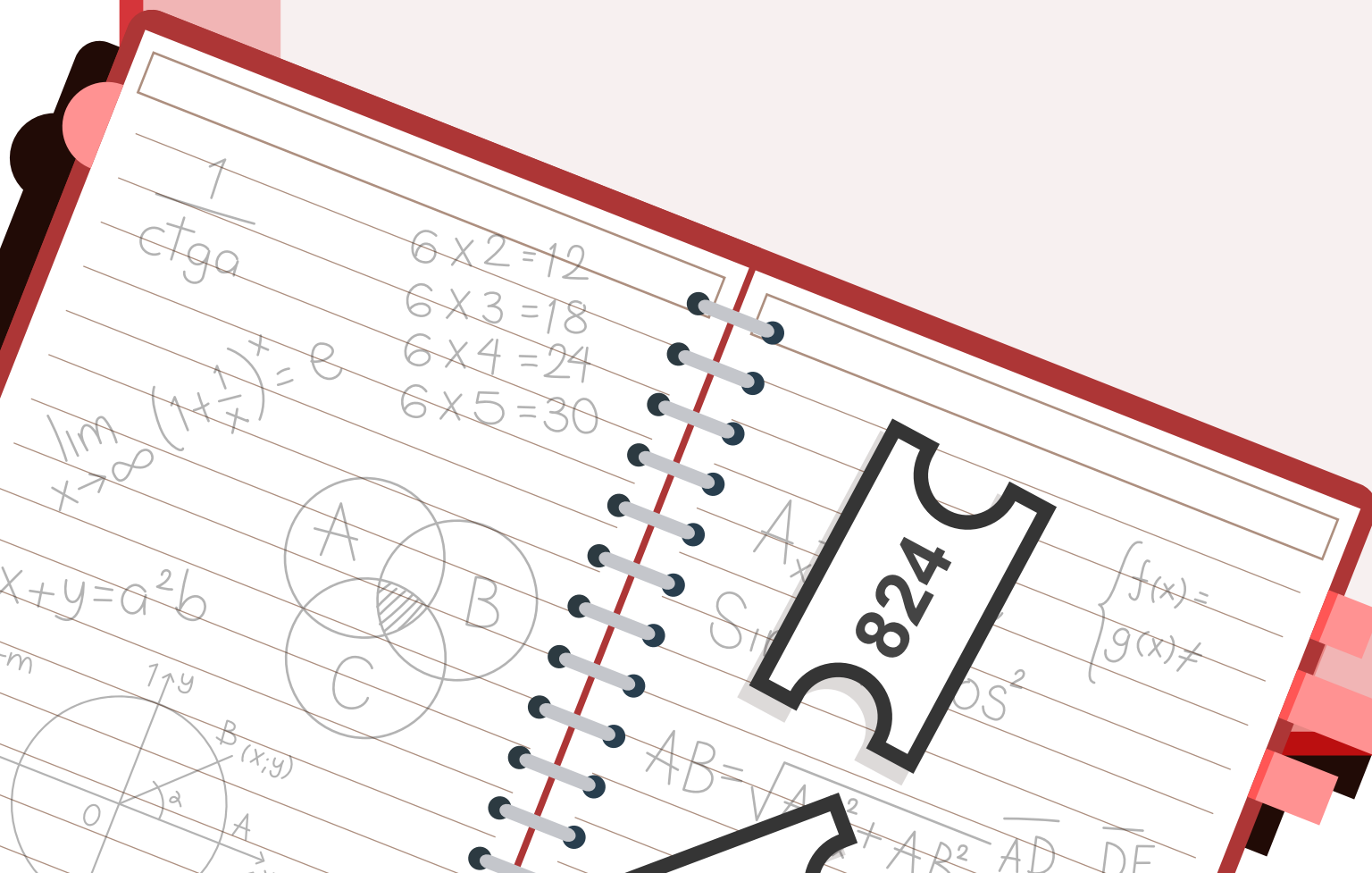
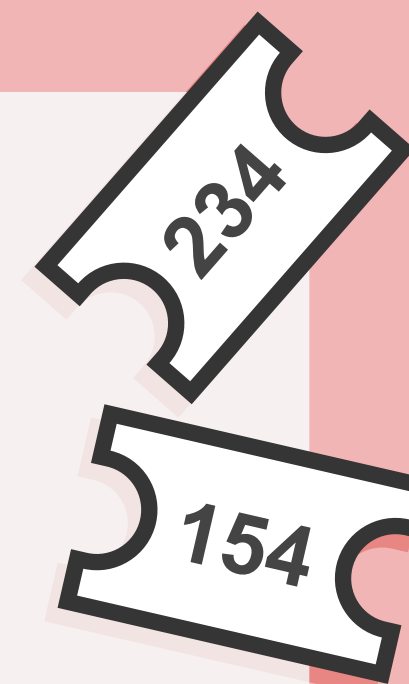


Plan de licenciamiento

4

¿Quién te podría ayudar?

Expertos en gestión, asesoramiento legal, brokers o corredores de tecnologías y asesores en marketing.





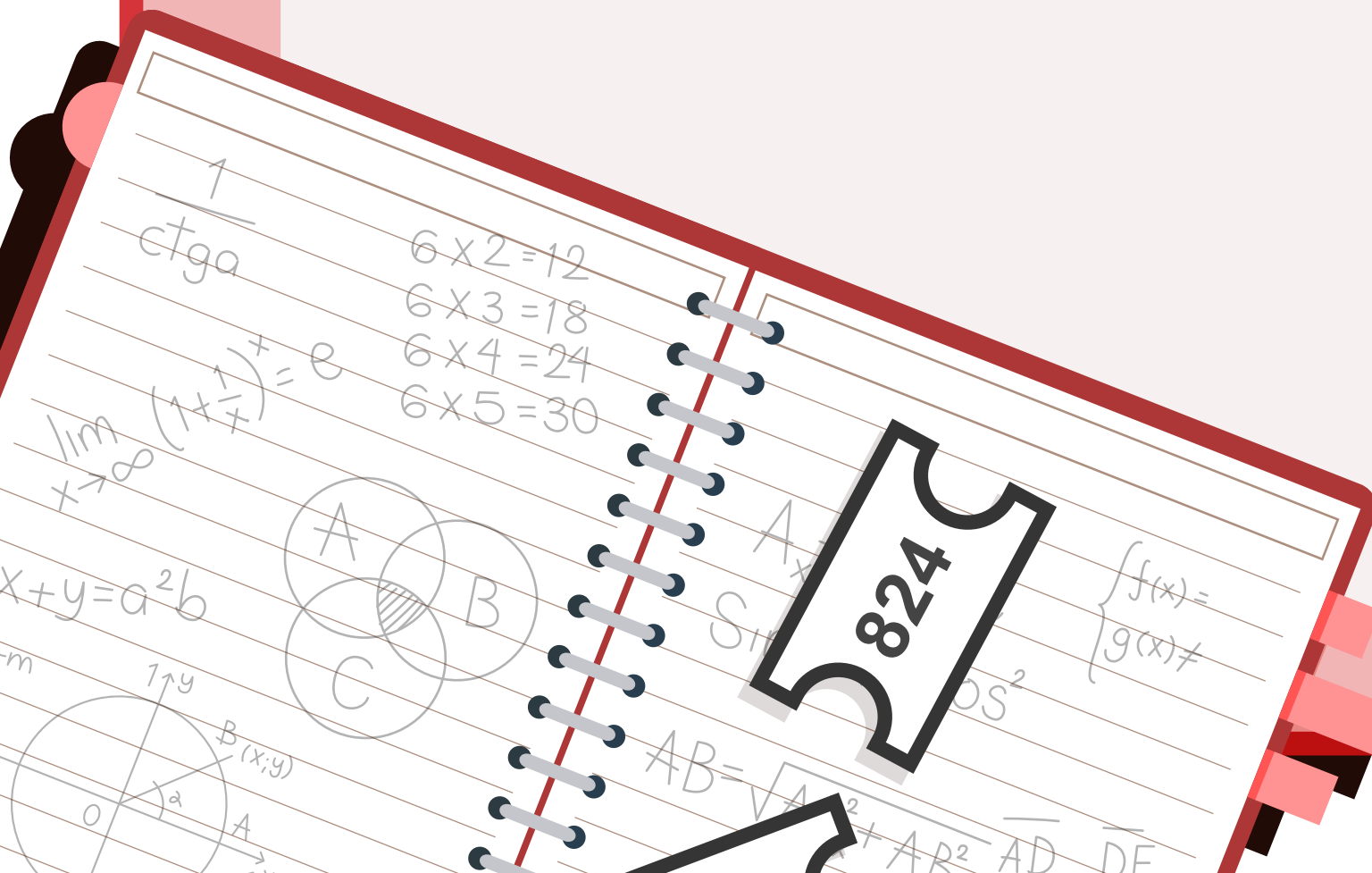
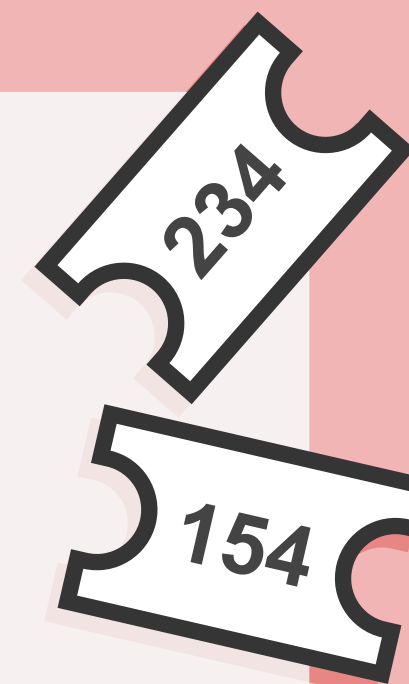
Plan de licenciamiento

5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

Un plan de licenciamiento listo para negociar con posibles licenciarios (personas u organizaciones interesadas en tu tecnología o conocimiento).

1. El documento final debe ser claro y comprensible, incluir el modelo de negocio diseñado, presentar los objetivos concisos, claros y medibles.
2. En el encontrarás un documento con la estructura básica sugerida del plan de licenciamiento.



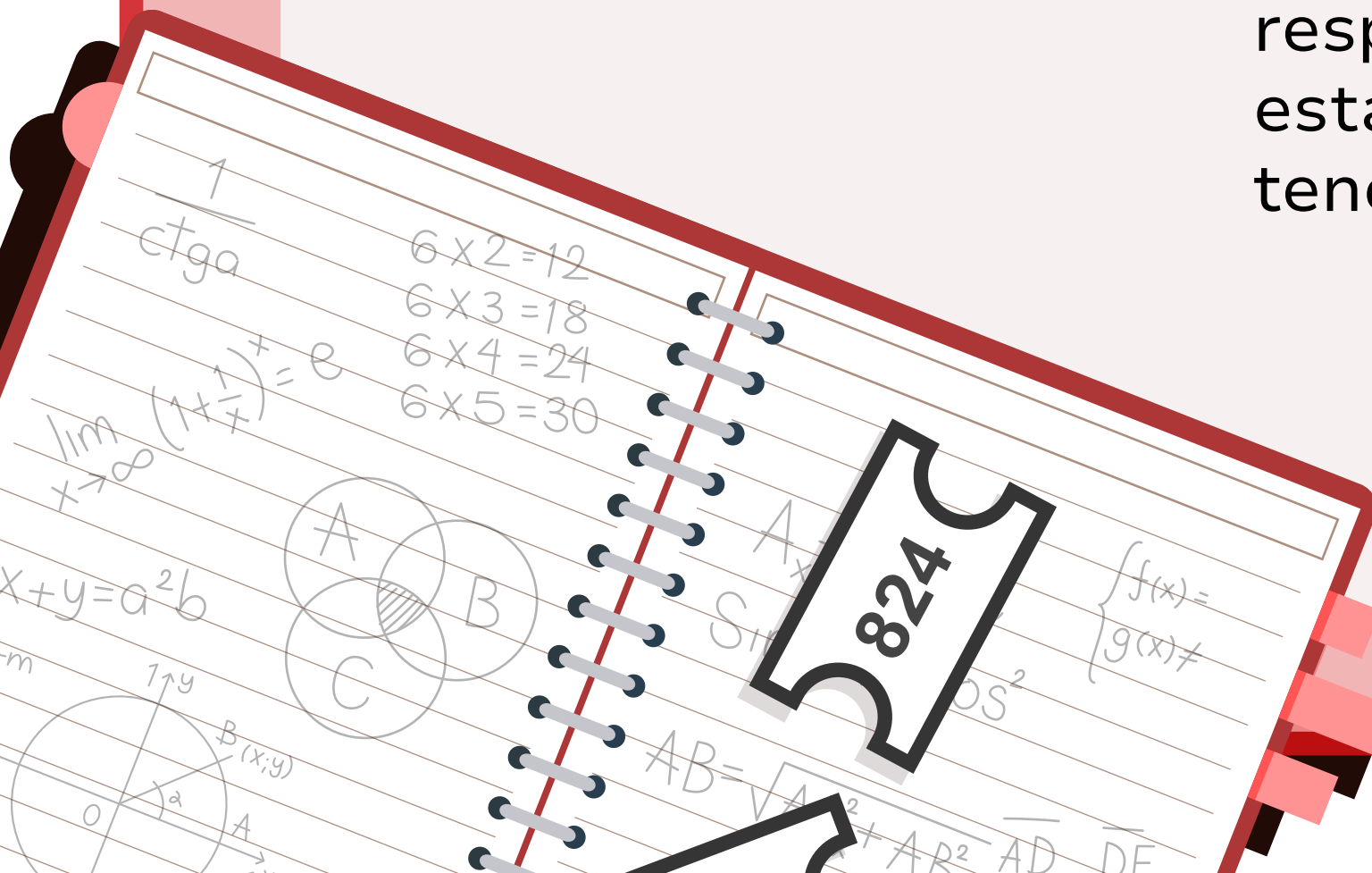
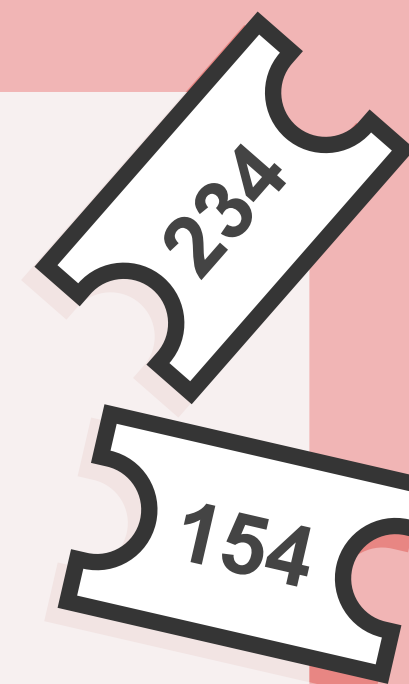


Plan de licenciamiento

6 Recomendaciones generales

- Debes estar preparado para negociaciones en las cuales las propuestas no se ajusten a lo planeado y tener información suficiente para tomar decisiones satisfactorias.
- Debes estar seguro de las fortalezas y debilidades del conocimiento o tecnología que se va a negociar. Conocerlas permite tomar decisiones rápidas previendo las consecuencias.

Debes estar preparado para negociaciones hostiles. La sugerencia al respecto es retirarse y elegir una contraparte con la cual se pueda establecer un diálogo amistoso. Tener la cabeza fría es esencial para tener el control durante una negociación.



4

Levantamiento de capital



4

Levantamiento de capital

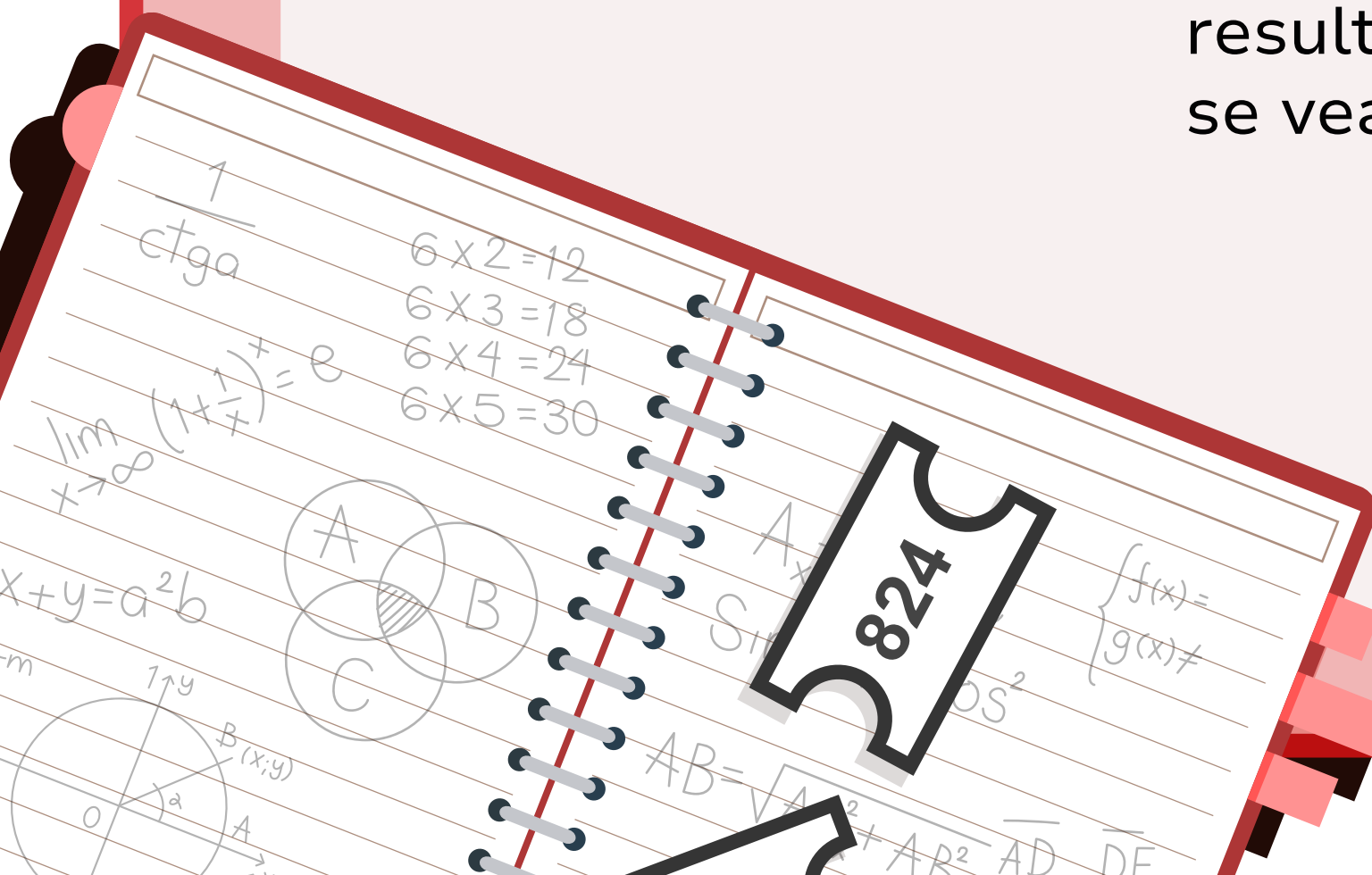
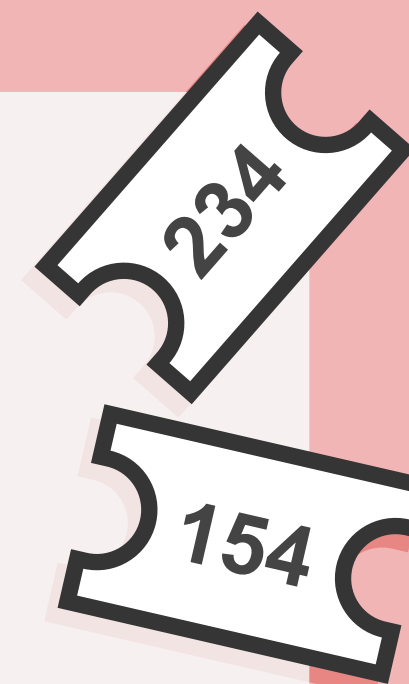


1

¿En qué consiste?

El levantamiento de capital, que también se conoce como “financiamiento” o “recaudación de fondos”.

- En el caso de **explotación directa** es el proceso mediante el cual una empresa busca obtener recursos con el propósito de financiar sus operaciones, proyectos o expansiones.
- En el caso del **licenciamiento**, es probable que necesites capital para avanzar en el componente de desarrollo, y así llegar a resultados más avanzados con el objetivo de que los licenciatarios se vean más atraídos por tu conocimiento o tecnología.



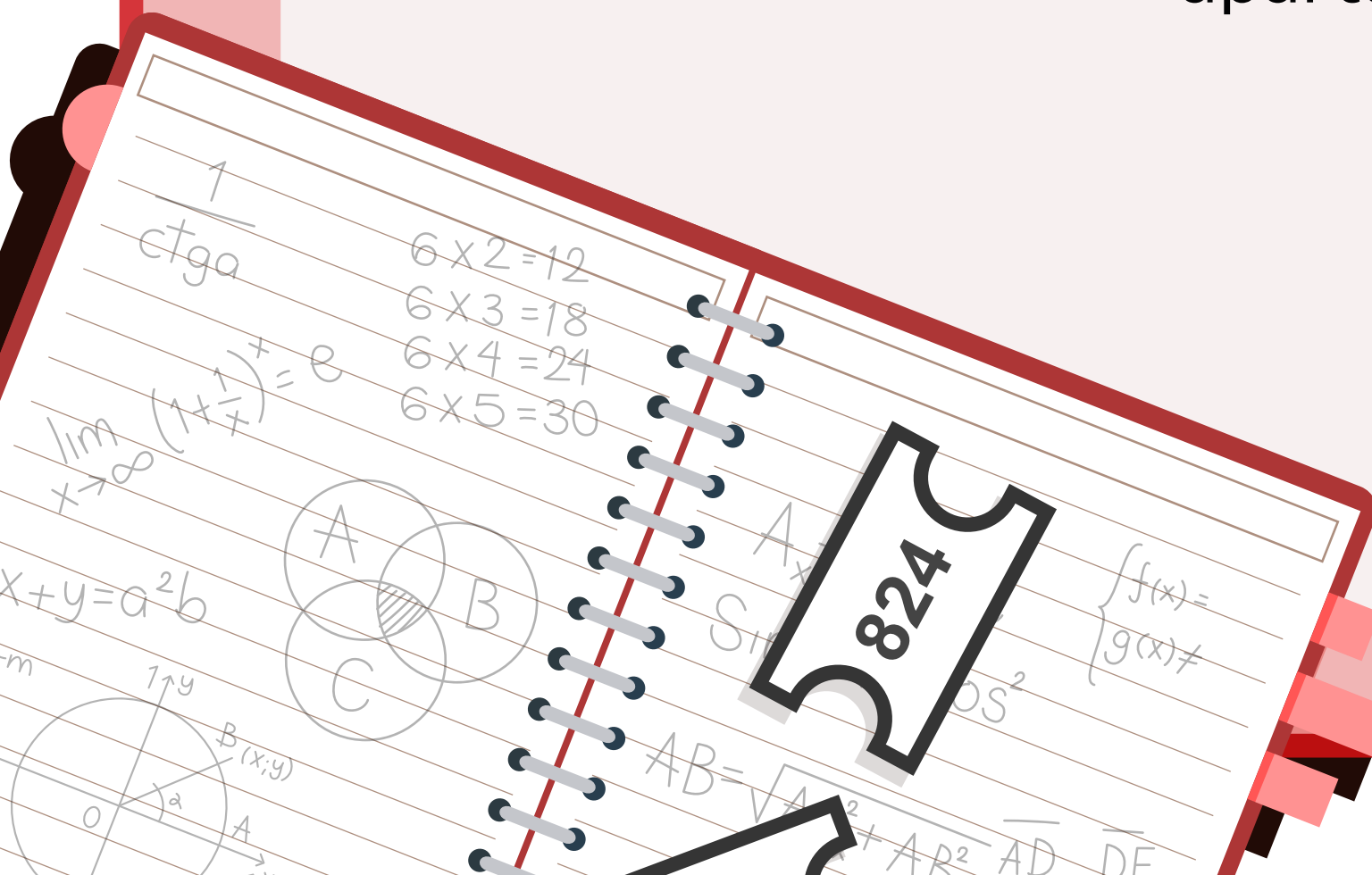
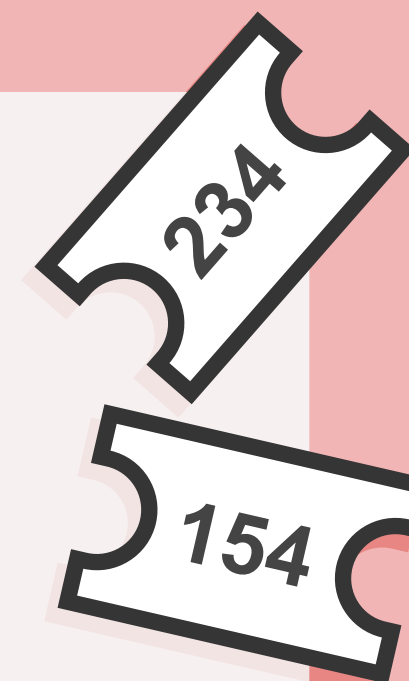


1

¿En qué consiste?

Este proceso implica tener tiempo y perseverancia, ya que te enfrentarás a críticas constructivas, preguntas que requieren respuestas exactas, tener que ajustar tu estrategia según sea necesario y mantener una actitud proactiva en todo momento.

Existen diversas formas de llevar a cabo el levantamiento de capital, y se proporcionan detalles sobre algunas de las principales en el apartado correspondiente disponible en el

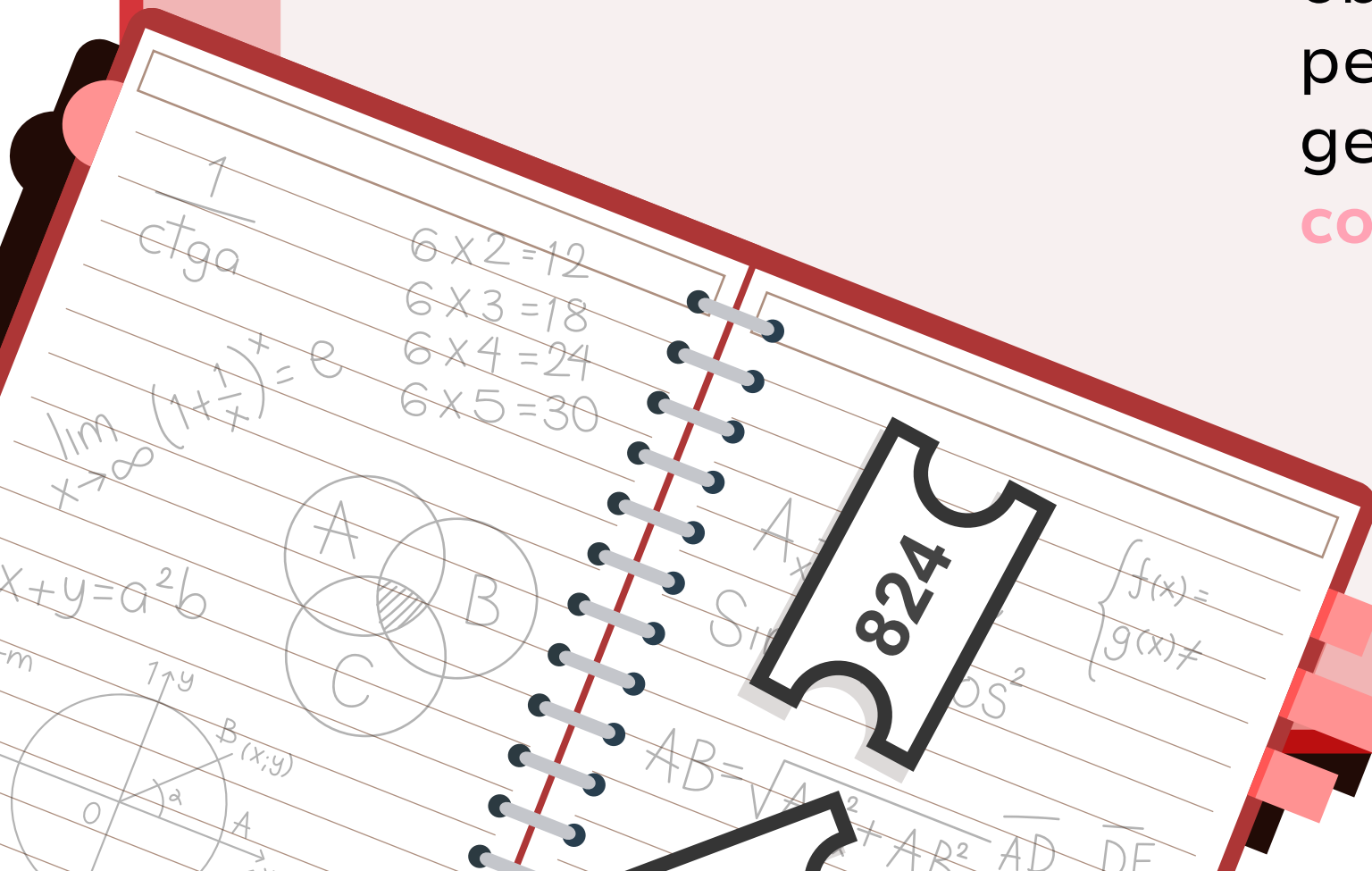
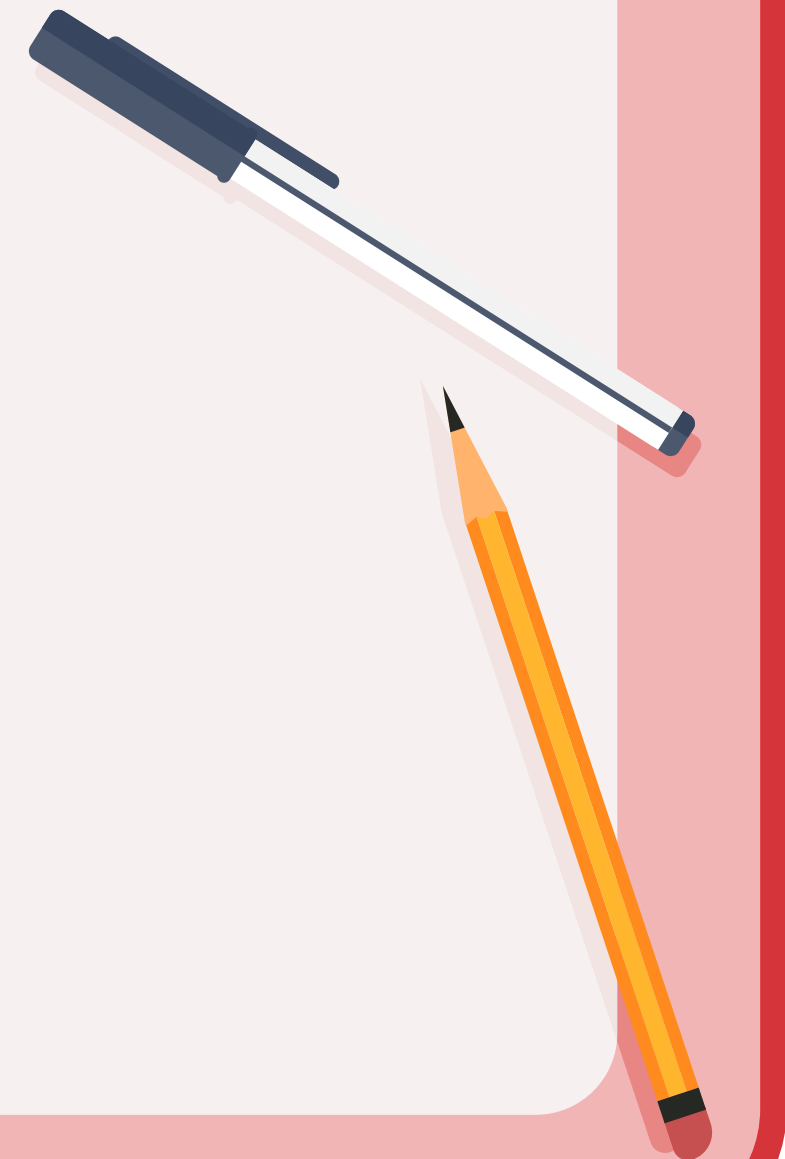
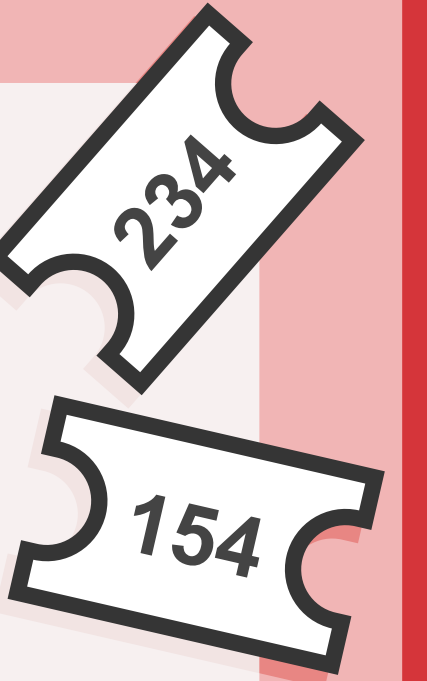




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Contar con el modelo de negocio, ya que se retomará en esta etapa la propuesta de valor entre otros aspectos. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**
- Contar con el plan de comercialización para tener una comprensión clara de la generación de ingresos y lograr los objetivos comerciales. Y a los inversores o licenciarios les permite evaluar la viabilidad del proyecto y calidad de la gestión. **Plan de comercialización – componente de Gestión comercial**

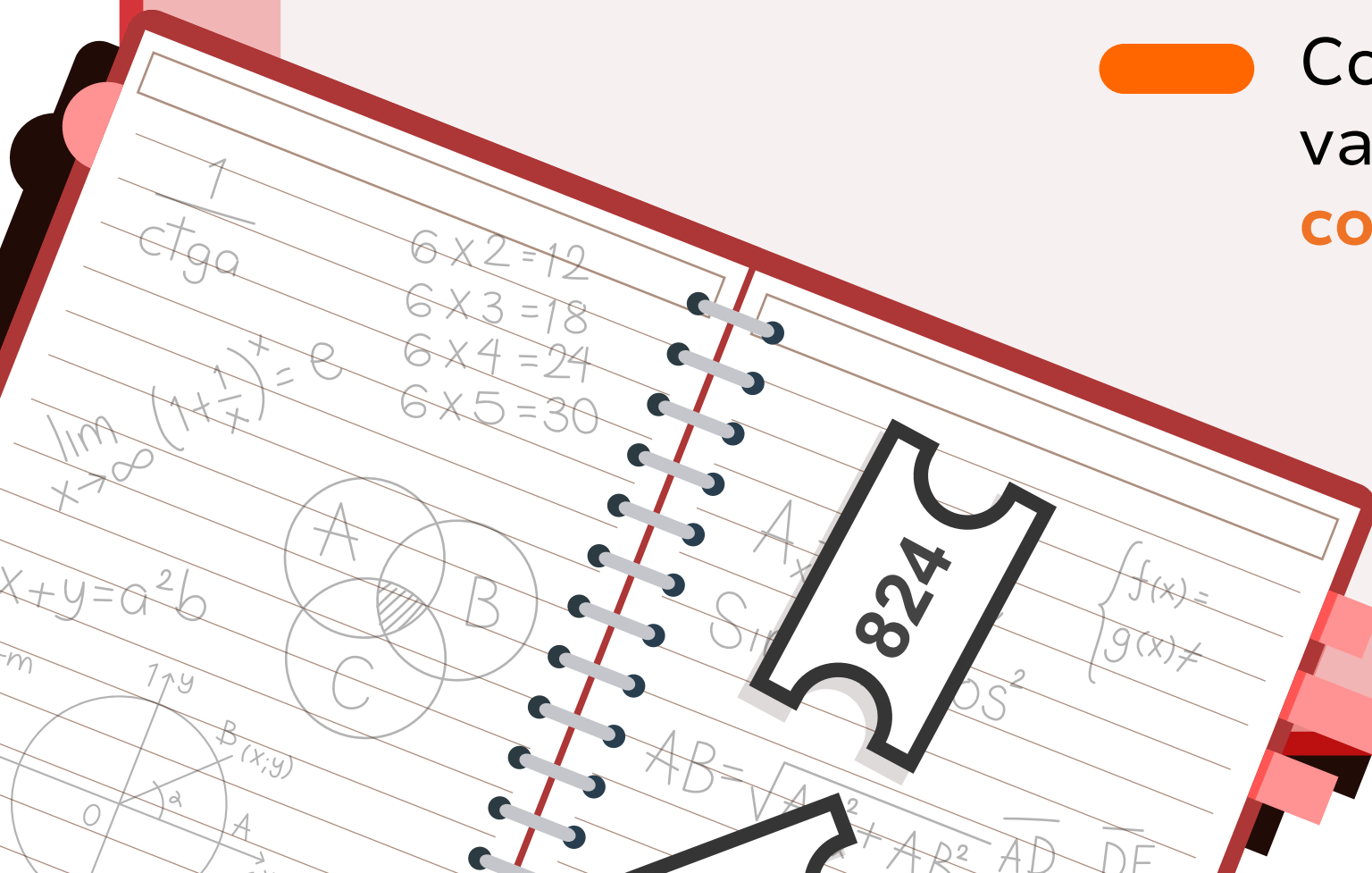
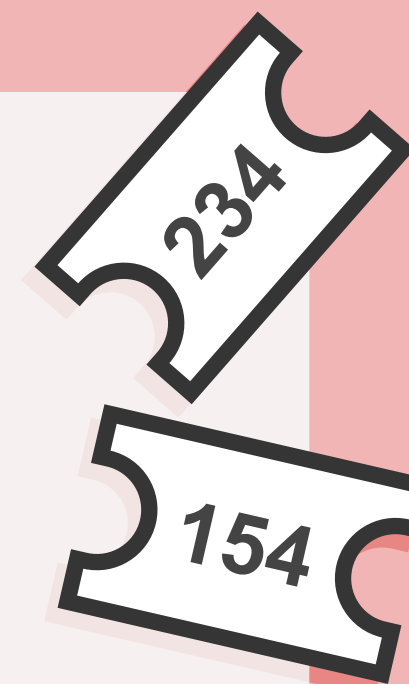




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

DESEABLE

- Contar con la materialización del conocimiento o tecnología. **Prototipado y producto mínimo viable – componente de Desarrollo.**
- Conocer la valoración de tu conocimiento o tecnología para poder negociar con información. **Valoración financiera del conocimiento y tecnología – componente de Valoración.**
- Contar con información cierta y confiable en términos de valoración. **Valoración financiera con fines de comercialización – componente de Valoración.**





3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Antes de revisar las actividades te invitamos a conocer más sobre lo que busca un inversionista en el

4. Due diligence: una fase crítica en cualquier decisión de inversión, ya que permite a los inversionistas obtener una visión profunda y completa del negocio en la que están considerando invertir. Prepararte para responder preguntas y proporcionar información adicional que los inversionistas puedan solicitarte durante este proceso.

1. Revisa el plan de comercialización para estar seguro de que tenga todos los detalles sobre tu producto o servicio, mercado objetivo, entre otros. Ten cartas de intención de clientes cuando aplique.

2. Identifica las fuentes de financiamiento disponibles, como inversionistas ángeles, capital de riesgo, préstamos bancarios, crowdfunding y otras opciones.

3. Desarrolla un discurso atractivo y persuasivo (pitch) que puedas presentar a posibles inversionistas.

5. Negociar: establece las condiciones de la inversión teniendo en cuenta la información obtenida en la etapa de valoración financiera con fines de comercialización, el porcentaje de participación que se ofrecerá a los inversionistas y los términos de la financiación.

6. Haz la documentación legal: asegúrate de contar con la asesoría adecuada. En el Anexo 25. Sección 6 encontrarás cuáles documentos legales se utilizan para formalizar la inversión; también te recomendamos consultar ejemplos de documentos legales necesarios para el proceso.

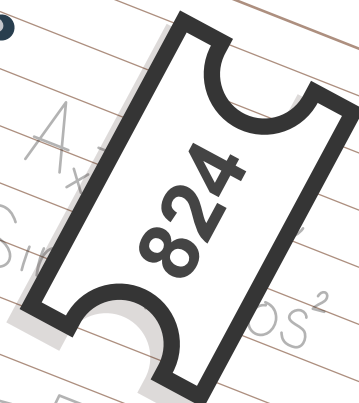
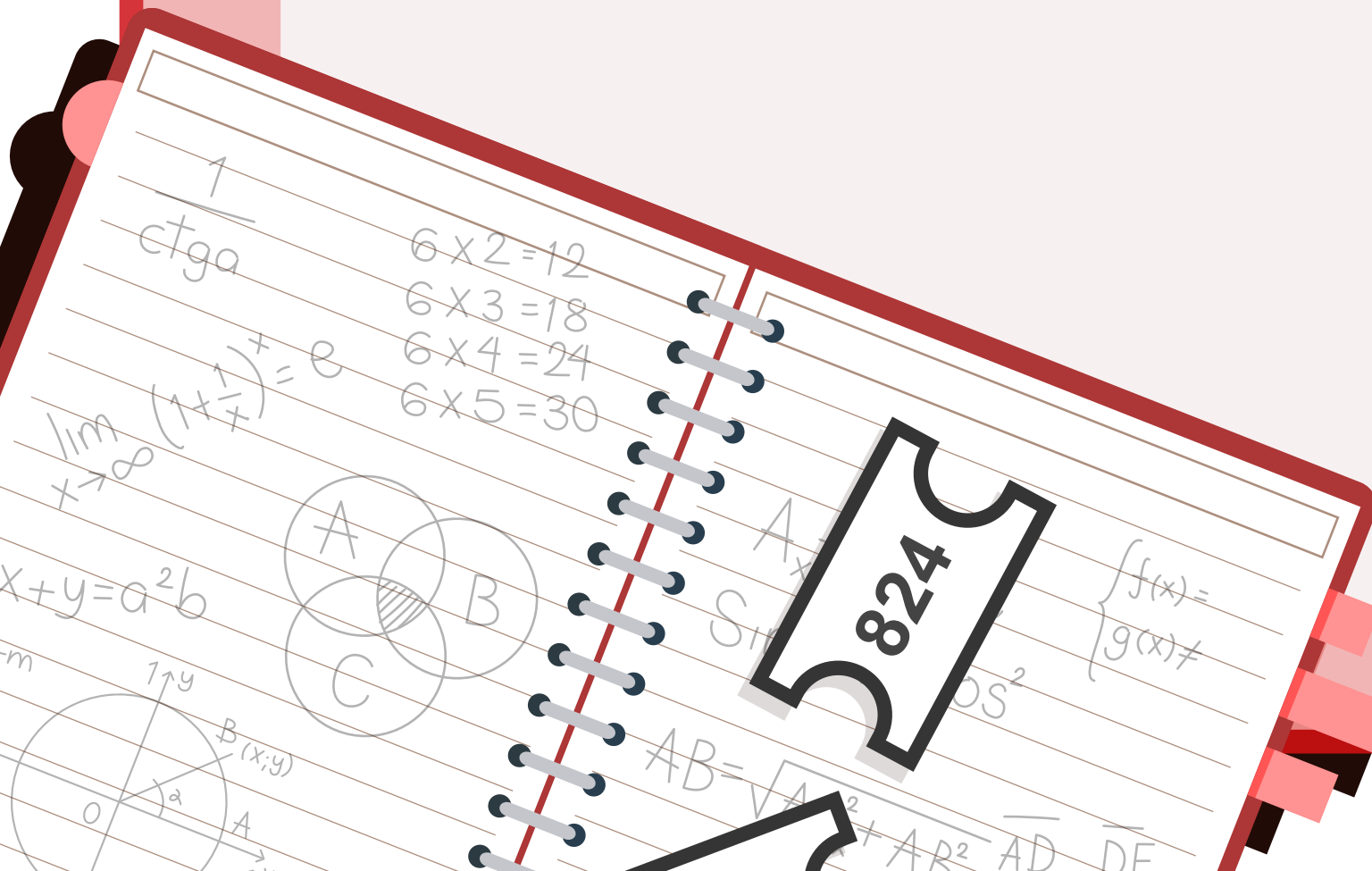
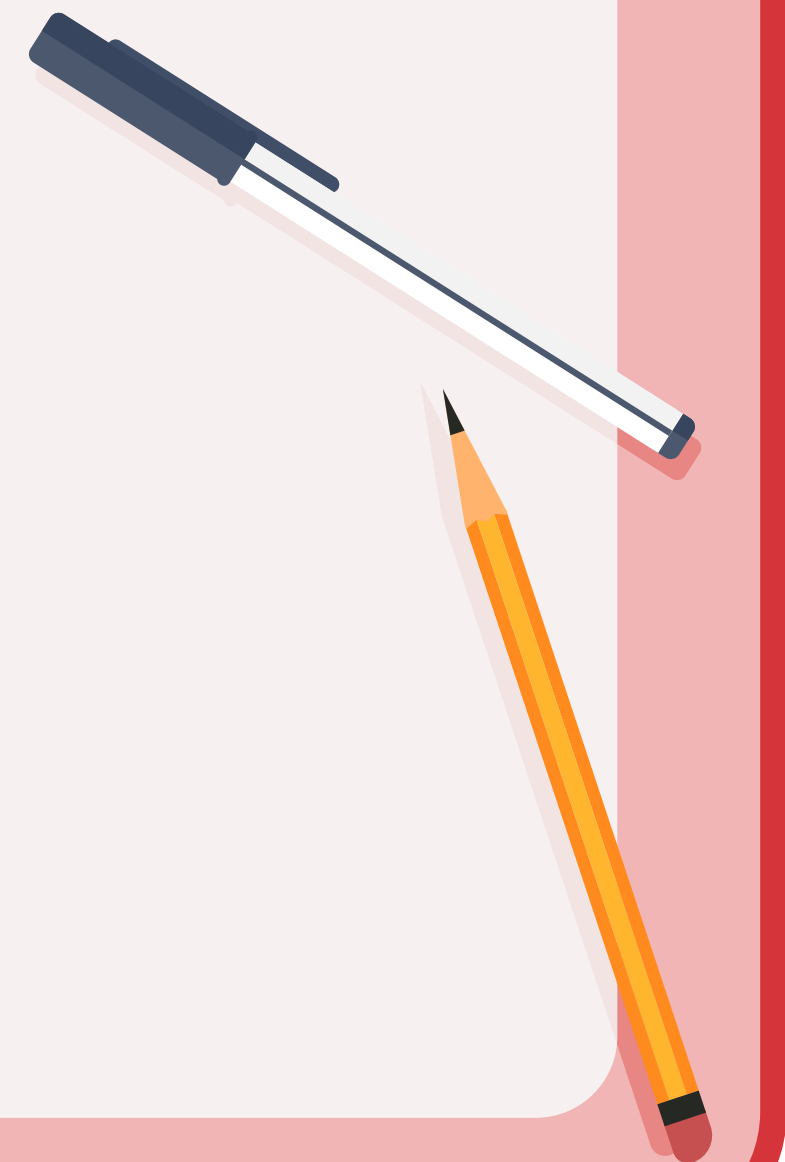
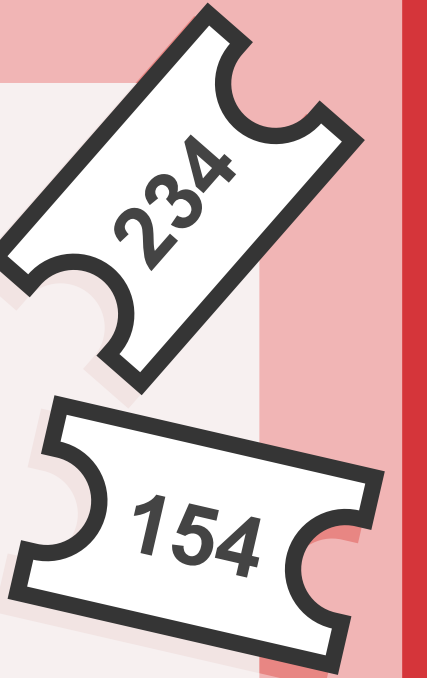
7. Cierra la inversión. completa los trámites y documentos requeridos para cerrar la inversión y obtener el capital necesario para tu negocio.



4

¿Quién te podría ayudar?

- Expertos en temas financieros, de inversión, legales y derecho corporativo.
- Entidades que ofrecen servicio experto de asesoría y pueden acompañarte en la identificación de fuentes de financiamiento.



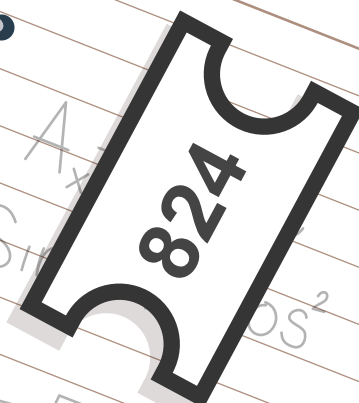
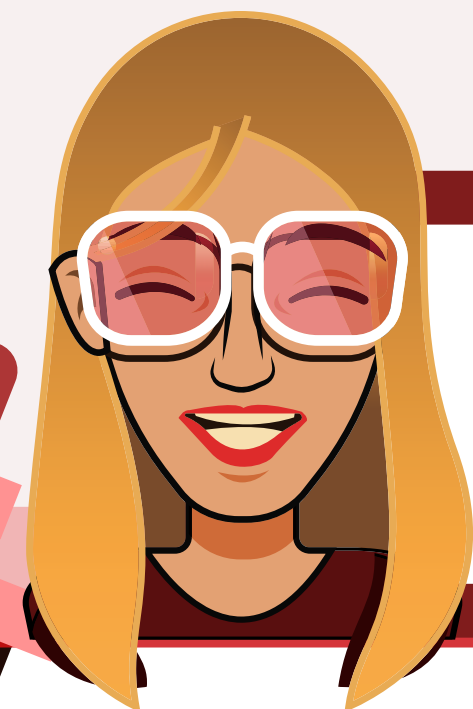
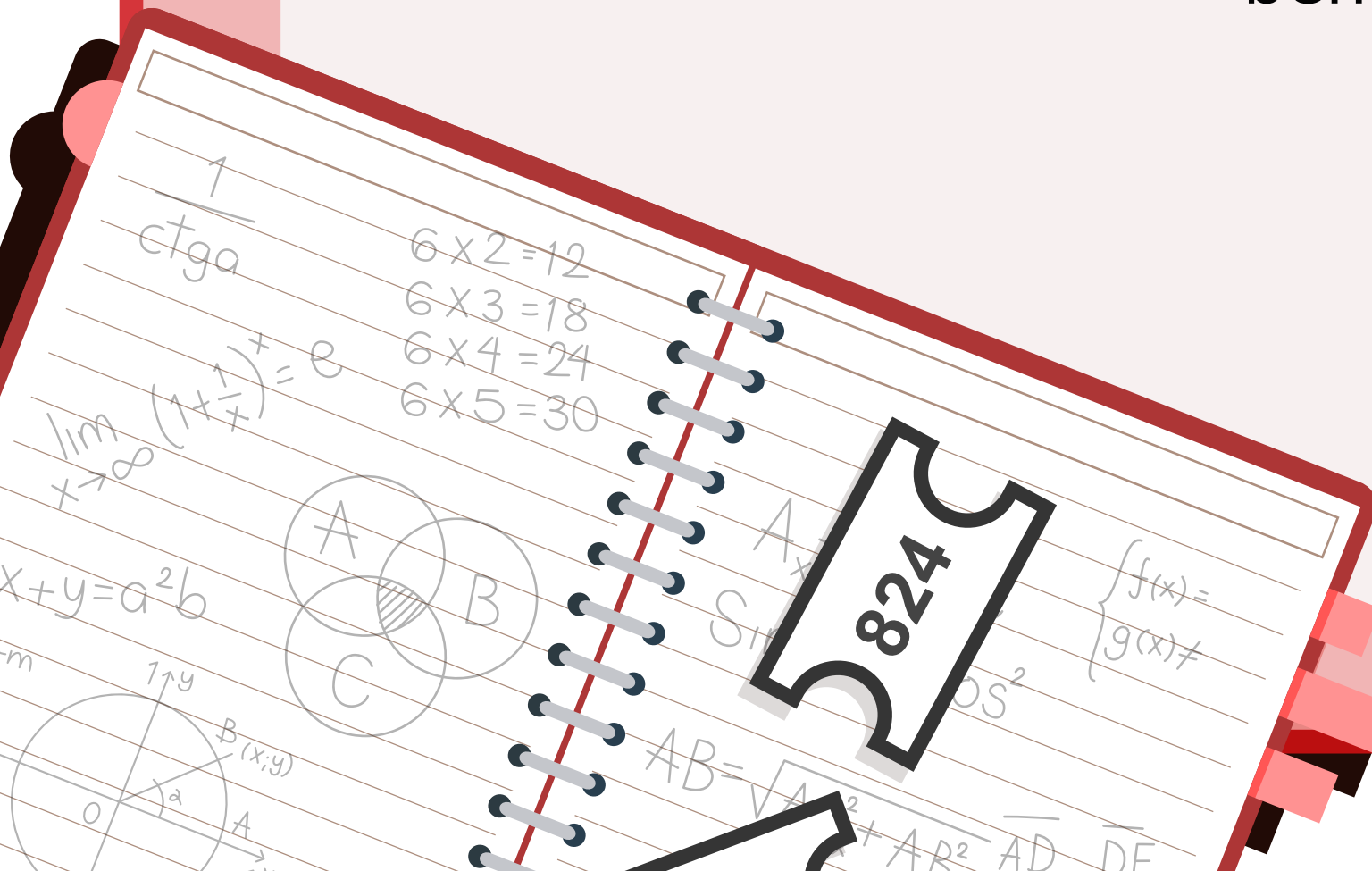
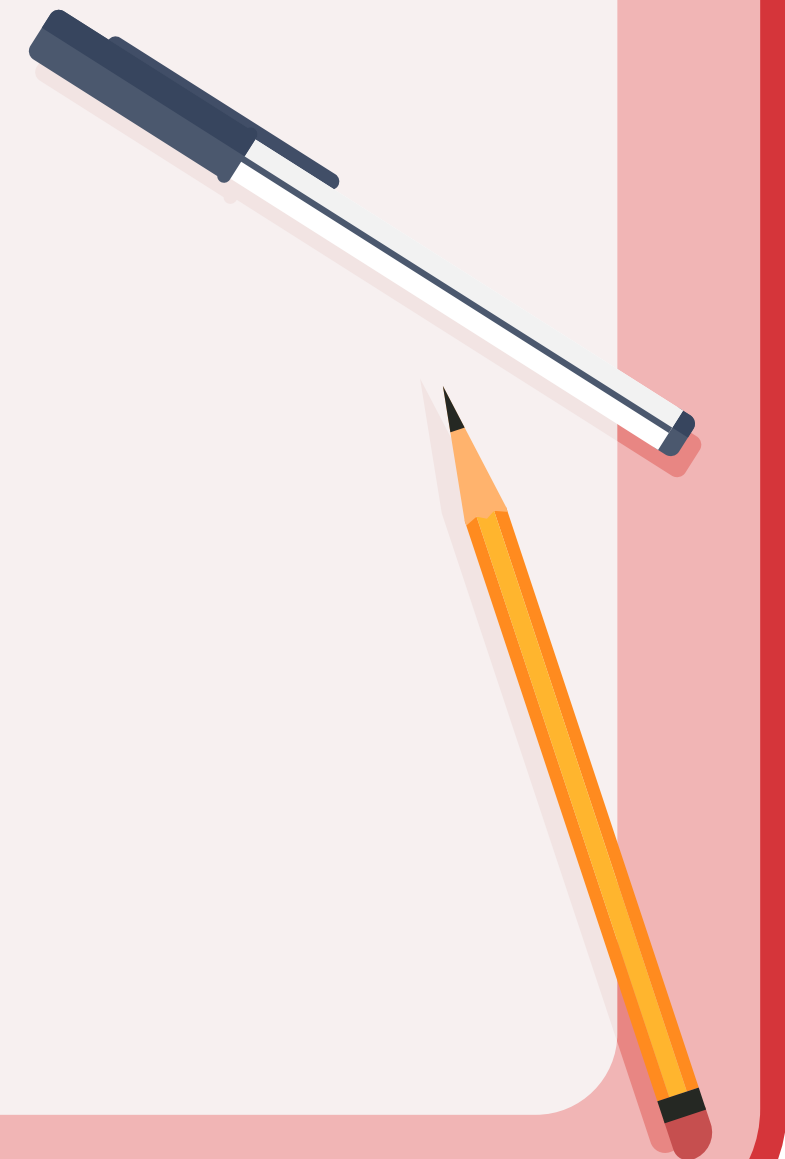
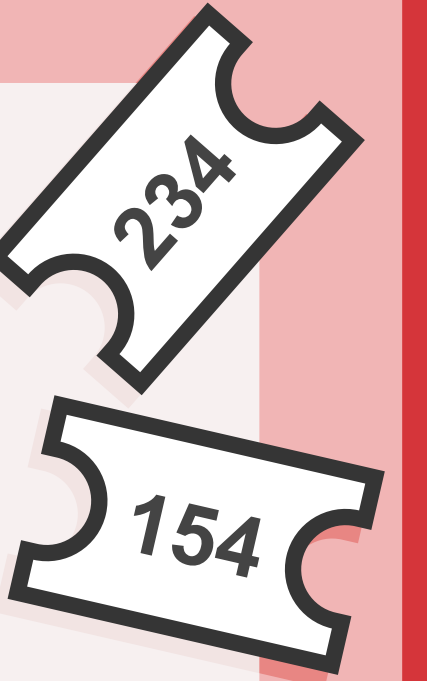


5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

1. Los resultados exitosos en el caso de explotación directa implican garantizar financiamiento por parte de inversionistas o el interés por parte de los inversores en participar en rondas futuras de financiamiento.
2. Un resultado positivo en el caso de licenciamiento es asegurar acuerdos de licenciamiento con otras empresas o entidades. Otro son las oportunidades comerciales y colaboraciones estratégicas que beneficien el crecimiento de tu proyecto.

Los resultados pueden variar según la naturaleza del negocio, la industria, la competencia, la calidad del equipo de gestión y otros factores importantes.



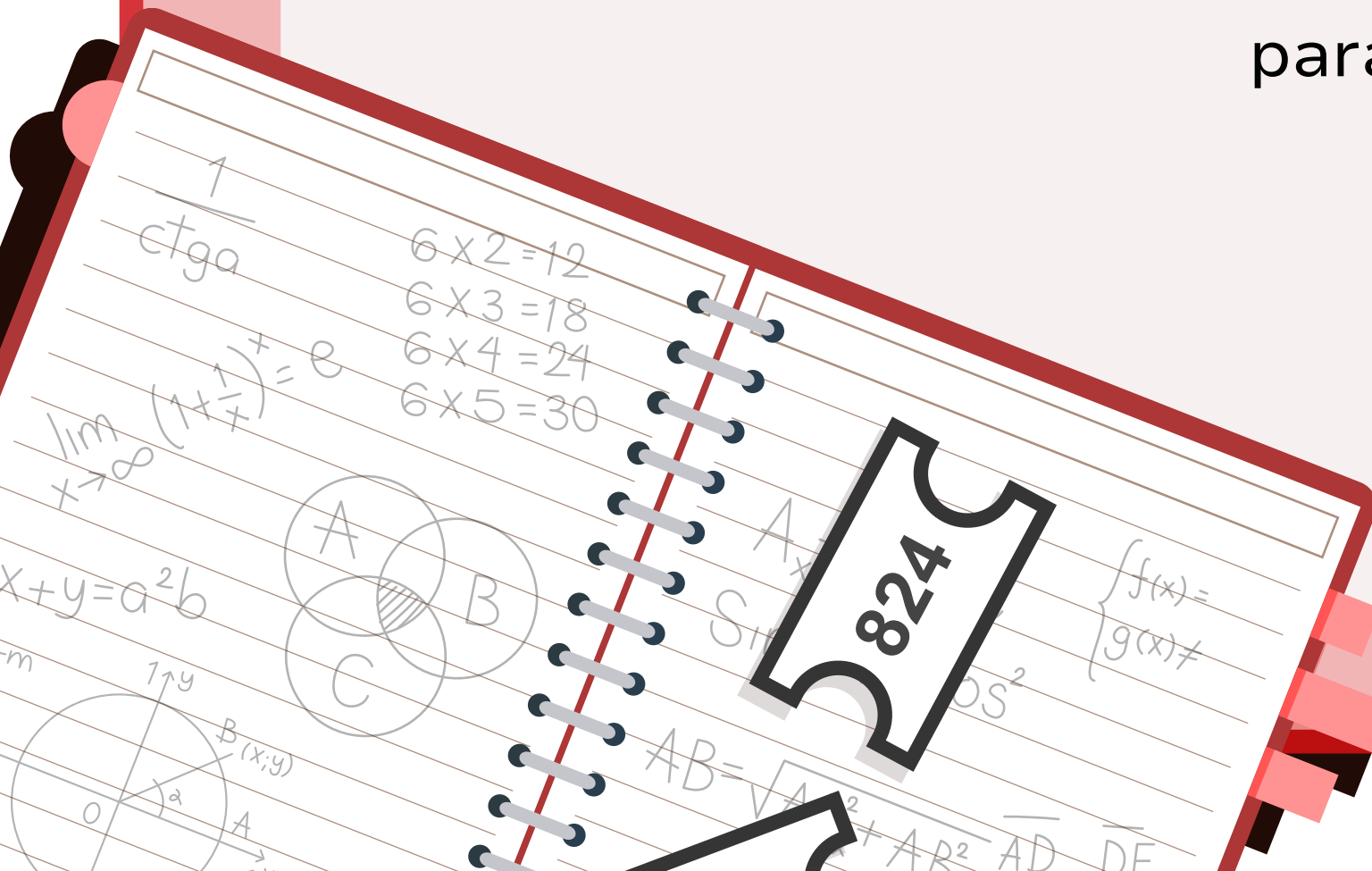
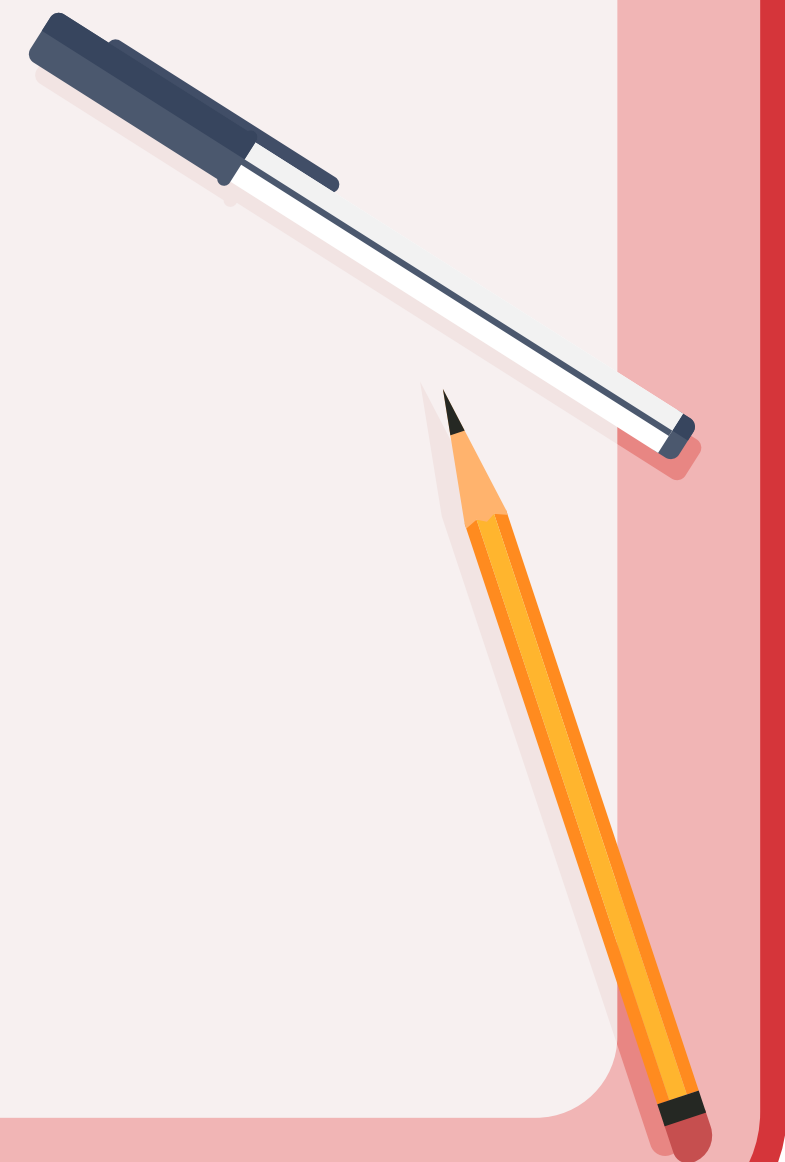
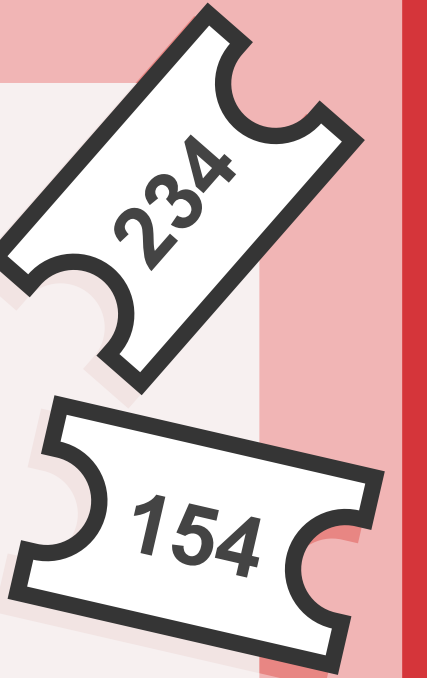


6 Recomendaciones generales

- El proceso puede ser complejo y llevar más tiempo del esperado.
- Es vital estar bien preparado, tener una propuesta sólida y persistir en la búsqueda de inversores adecuados para tu proyecto de comercialización.
- La orientación y asesoramiento de especialistas pueden marcar la diferencia en este proceso.

Te recomendamos consultar:

para redactar un resumen ejecutivo o onepage de tu proyecto.



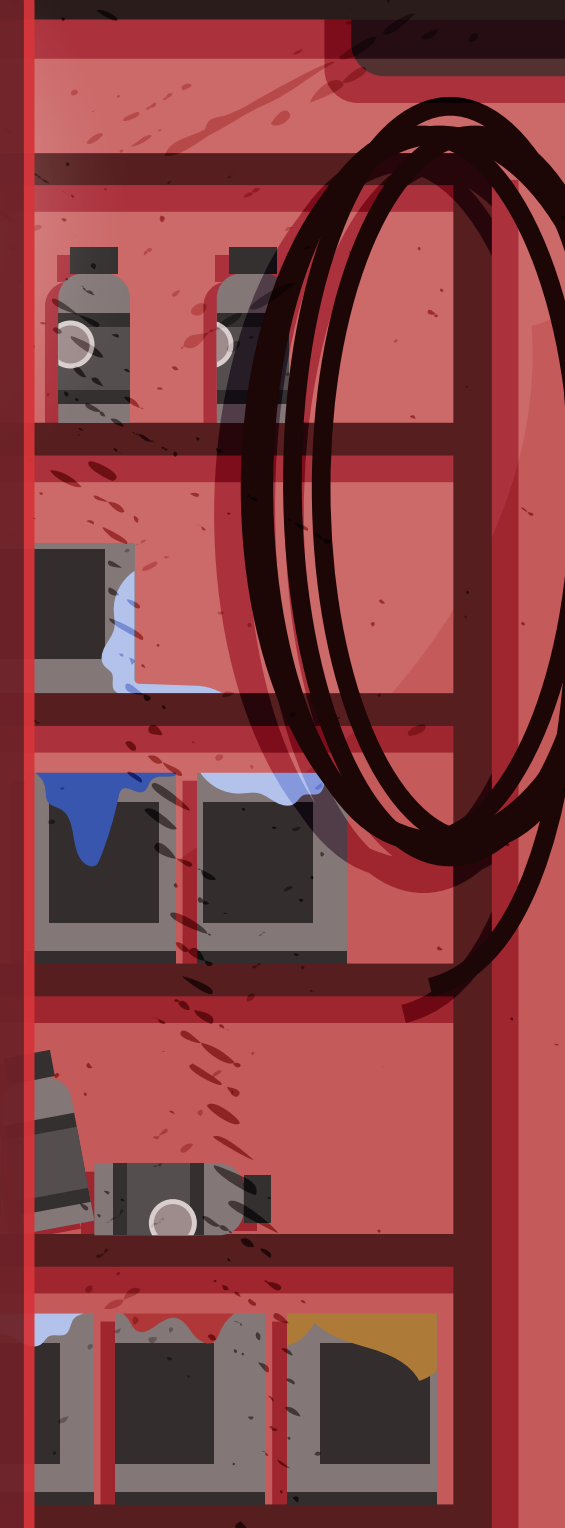
5

Adecuación del producto o servicio en el mercado



5

Adecuación del producto o servicio en el mercado

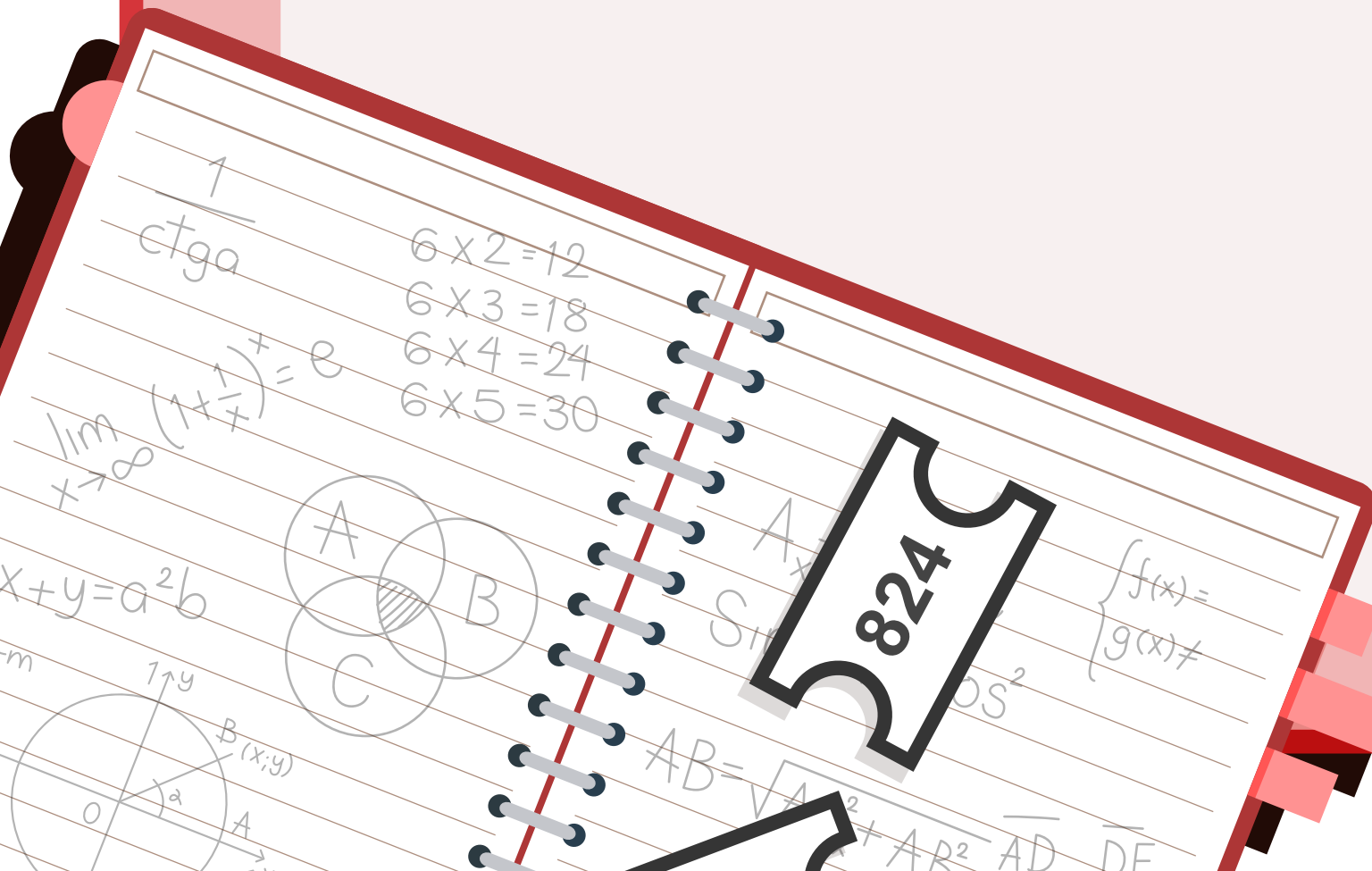
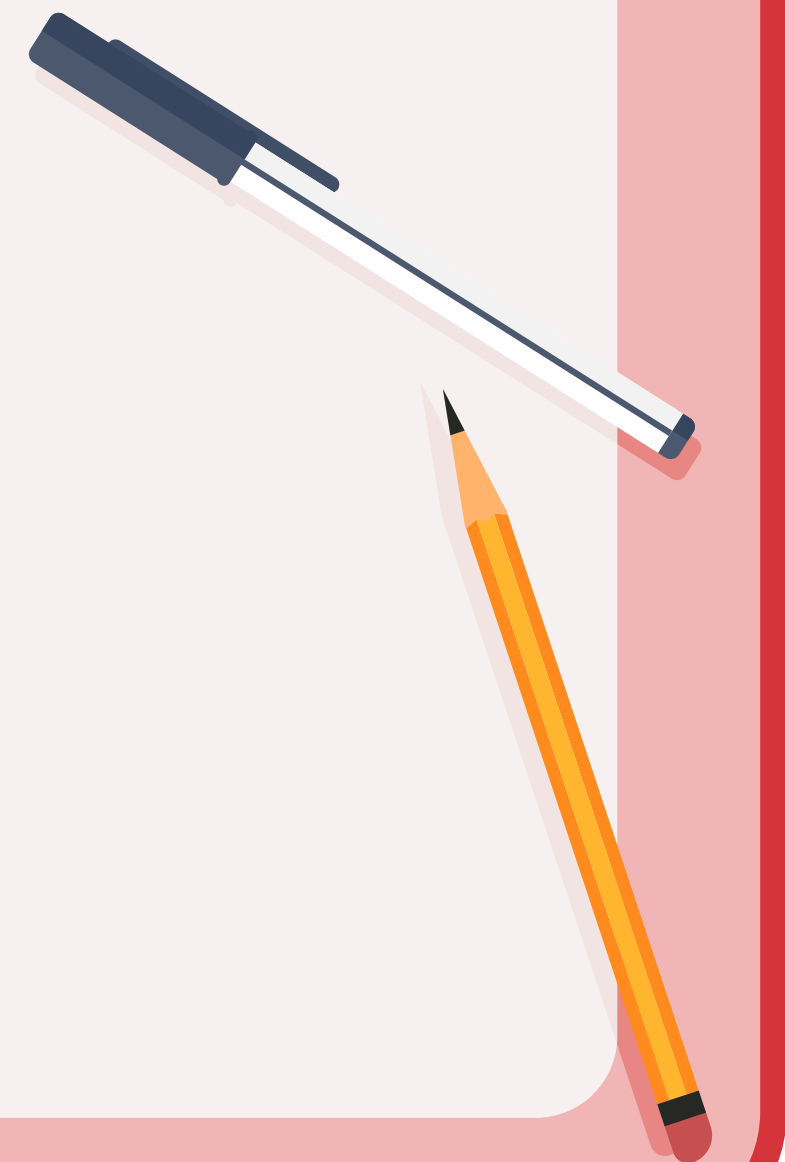
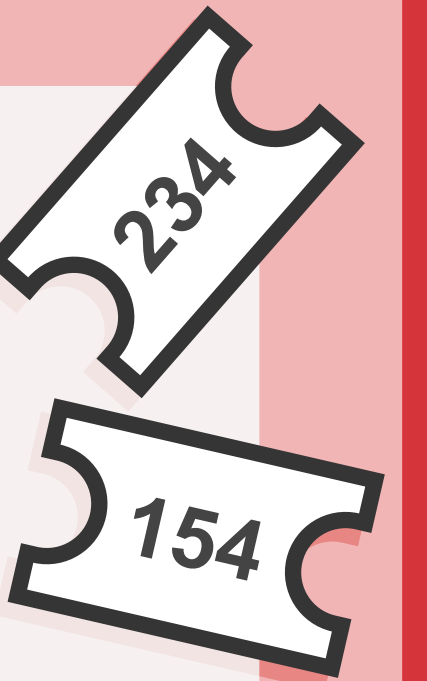




1

¿En qué consiste?

Conocida como Product-Market Fit (ajuste mercado-producto) hace referencia a cuando la comercialización de un producto o servicio, vía explotación directa, ha identificado exitosamente un mercado objetivo, ha tenido validación de mercado y ha generado tracción. En otras palabras el objetivo de esta etapa es identificar si el producto o servicio está cumpliendo satisfactoriamente las necesidades del mercado y está listo para escalar masivamente.

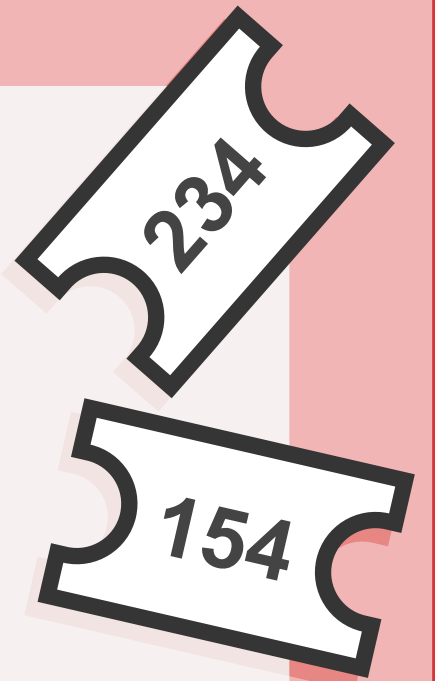




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

- Un producto o servicio para identificar si están cumpliendo las necesidades del mercado y se puede escalar. **Producto o servicio – componente de Desarrollo.**
- Contar la valoración financiera ofrece ventajas al permitir evaluar el valor real y potencial del producto o servicio desde una perspectiva económica. **Valoración financiera con fines de comercialización – componente de Valoración.**
- Contar con el modelo de negocio para gestionar procesos clave en la comercialización. **Estrategia de comercialización y modelo de negocio – componente de Gestión comercial.**
- Hoja de ruta detallada para implementar la estrategia de comercialización y lograr los objetivos comerciales es vital en esta etapa. **Plan de comercialización – componente de Gestión comercial.**





3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

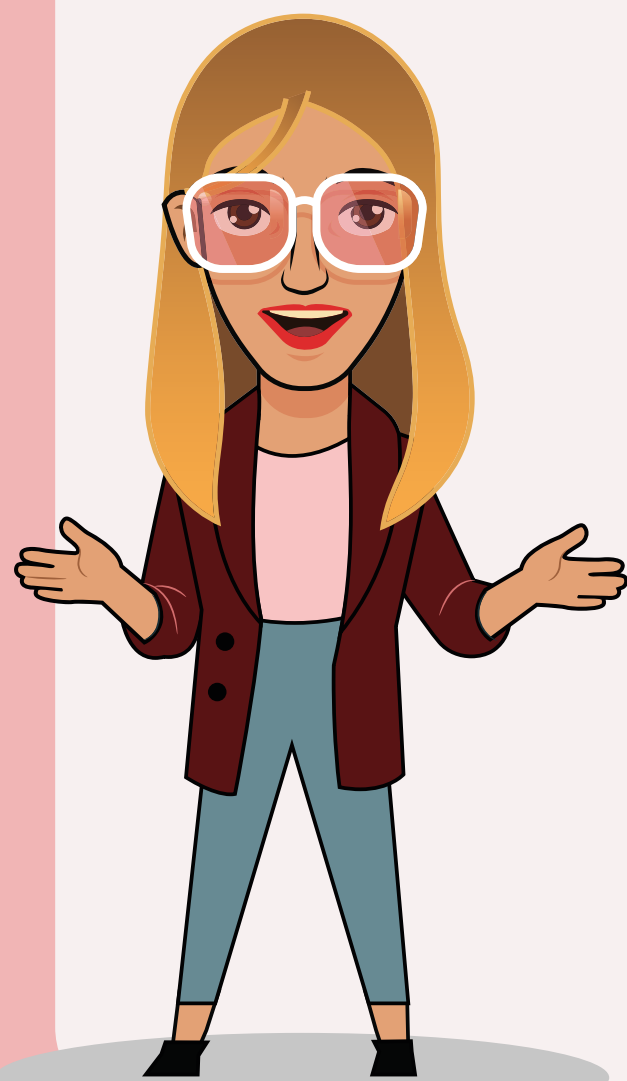
1. Recolecta la información obtenida de las validaciones del producto o servicio. Dichas validaciones pueden llevar a que replantees alguno(s) de los elementos del modelo de negocio.

4. Estima el crecimiento orgánico, que se da por aumento en la demanda del producto o servicio.

2. Diseña los indicadores (en el ecosistema emprendedor se habla de “métricas”) que permiten medir la “adecuación del producto o servicio” al mercado. Consulta el Anexo 24. Sección 5 para saber cuáles son los indicadores para medir la adecuación del producto o servicio.

3. Evalúa los resultados financieros, entre ellos, la rentabilidad de la empresa.

5. Determina los ajustes en el producto o servicio, en los elementos del modelo de negocio (si es necesario) y en las proyecciones y actividades del plan de negocio (si corresponde).

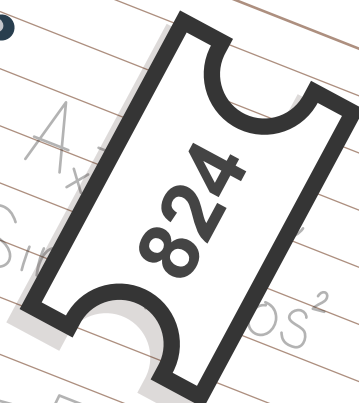
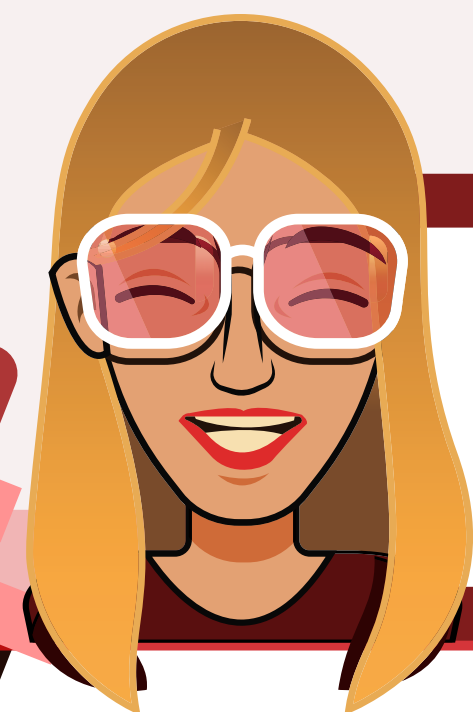
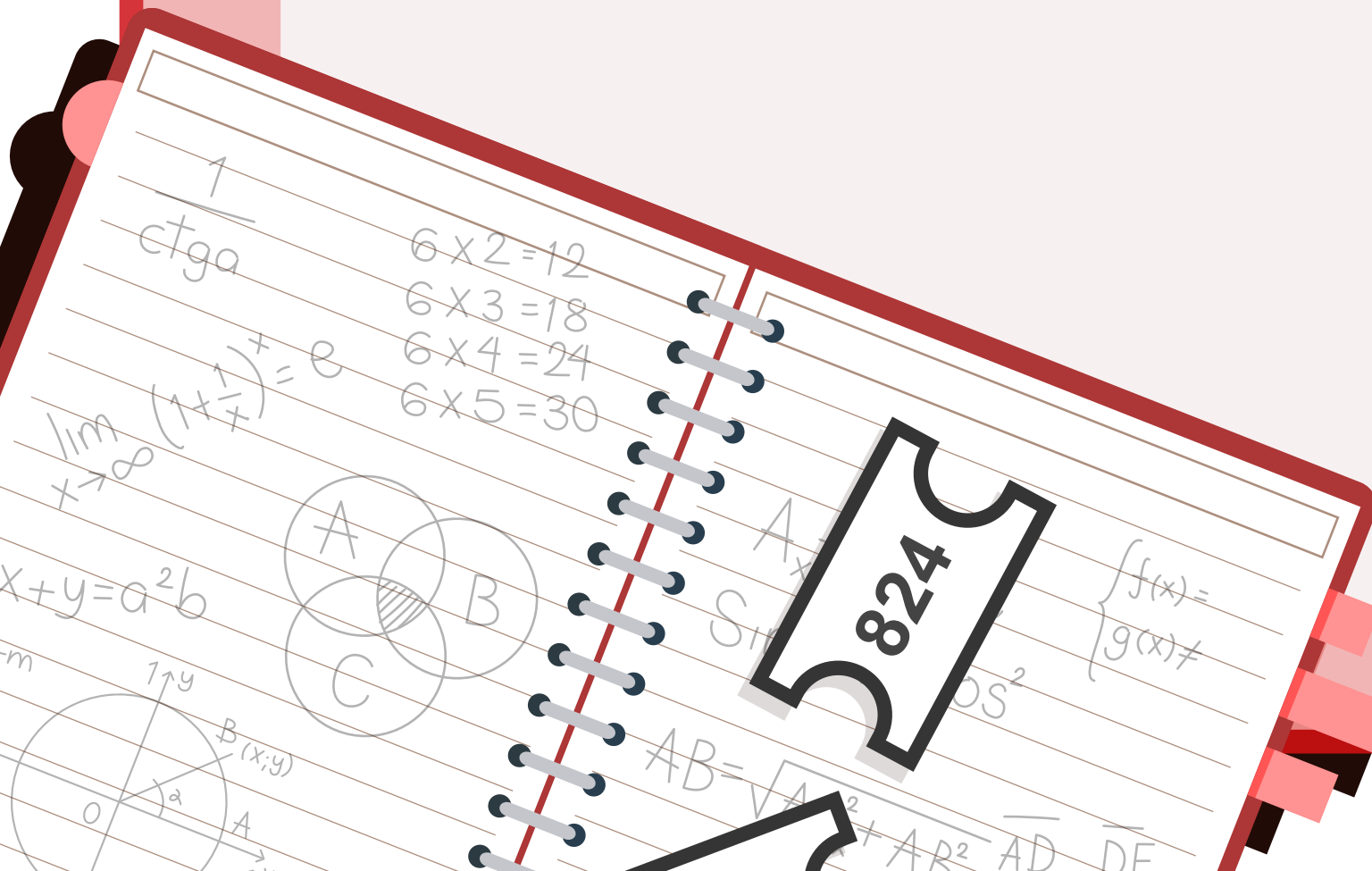
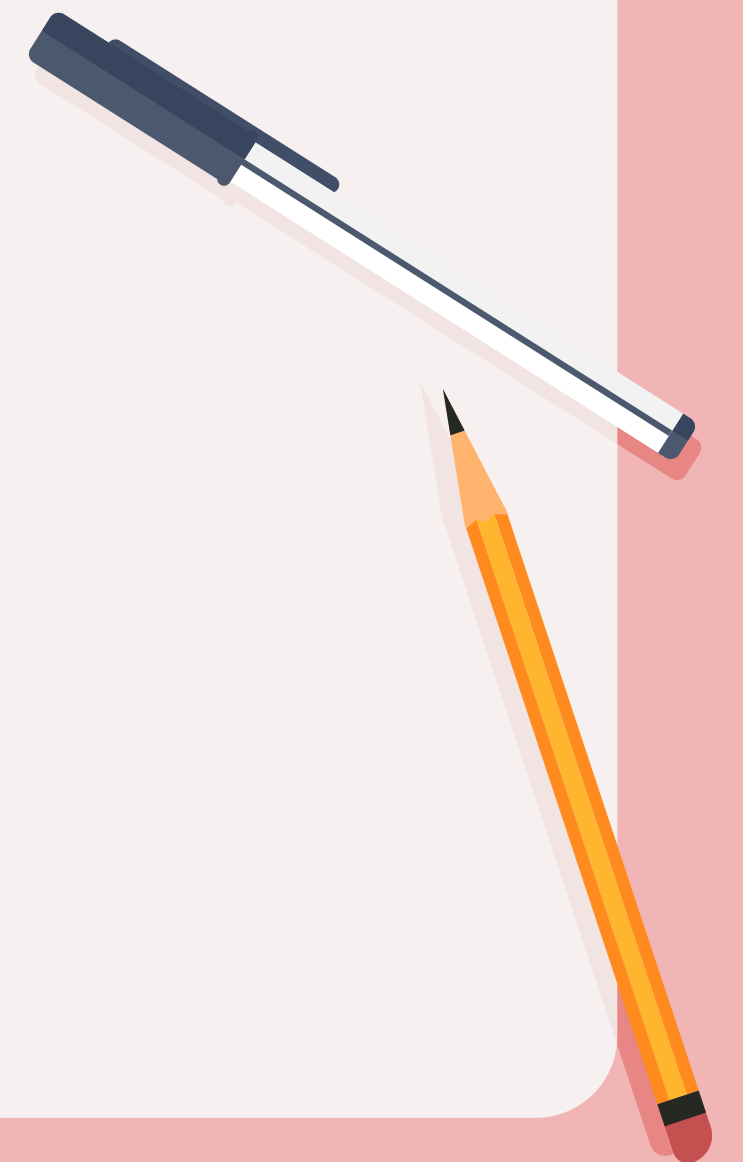
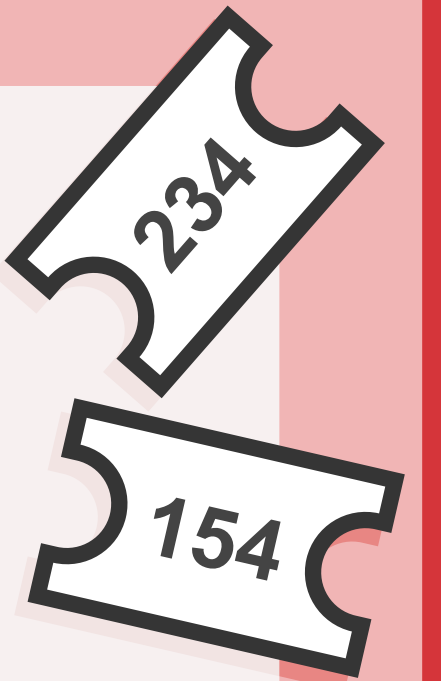




4

¿Quién te podría ayudar?

- Expertos en el sector de comercialización del producto-servicio y en áreas de marketing, estrategia empresarial y desarrollo de productos.
- Entidades que ofrecen servicio experto de asesoría y pueden acompañarte en la definición de la adecuación que requiere tu producto o servicio.

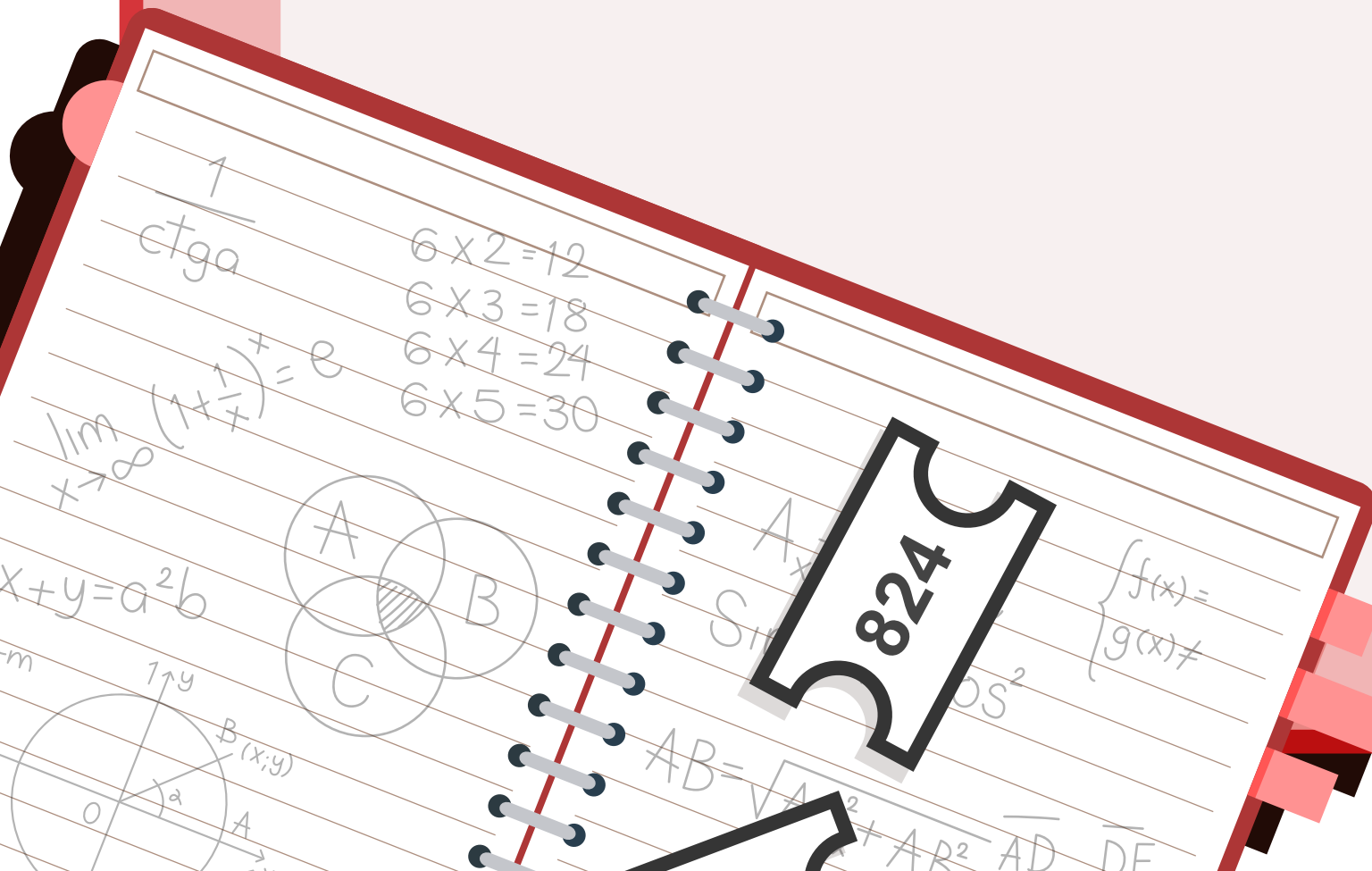
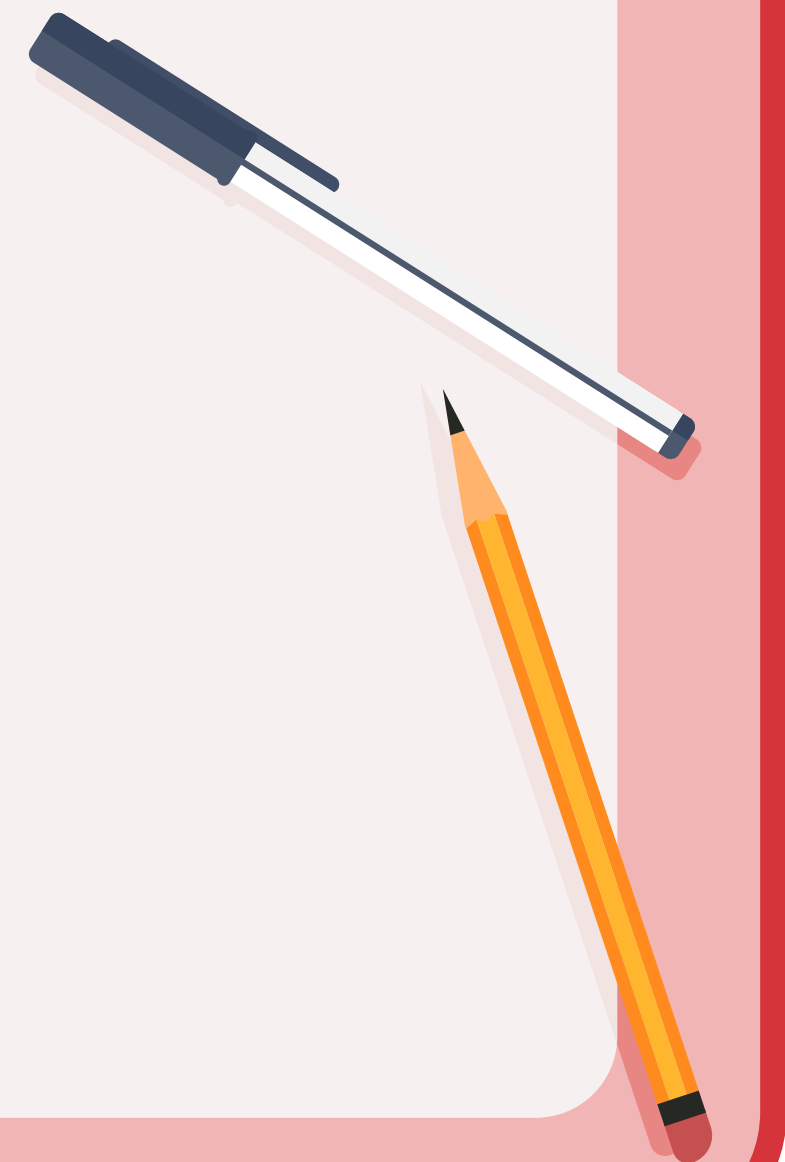
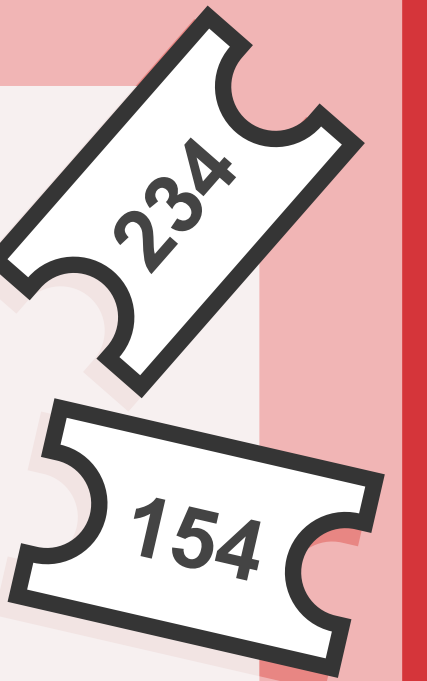




5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

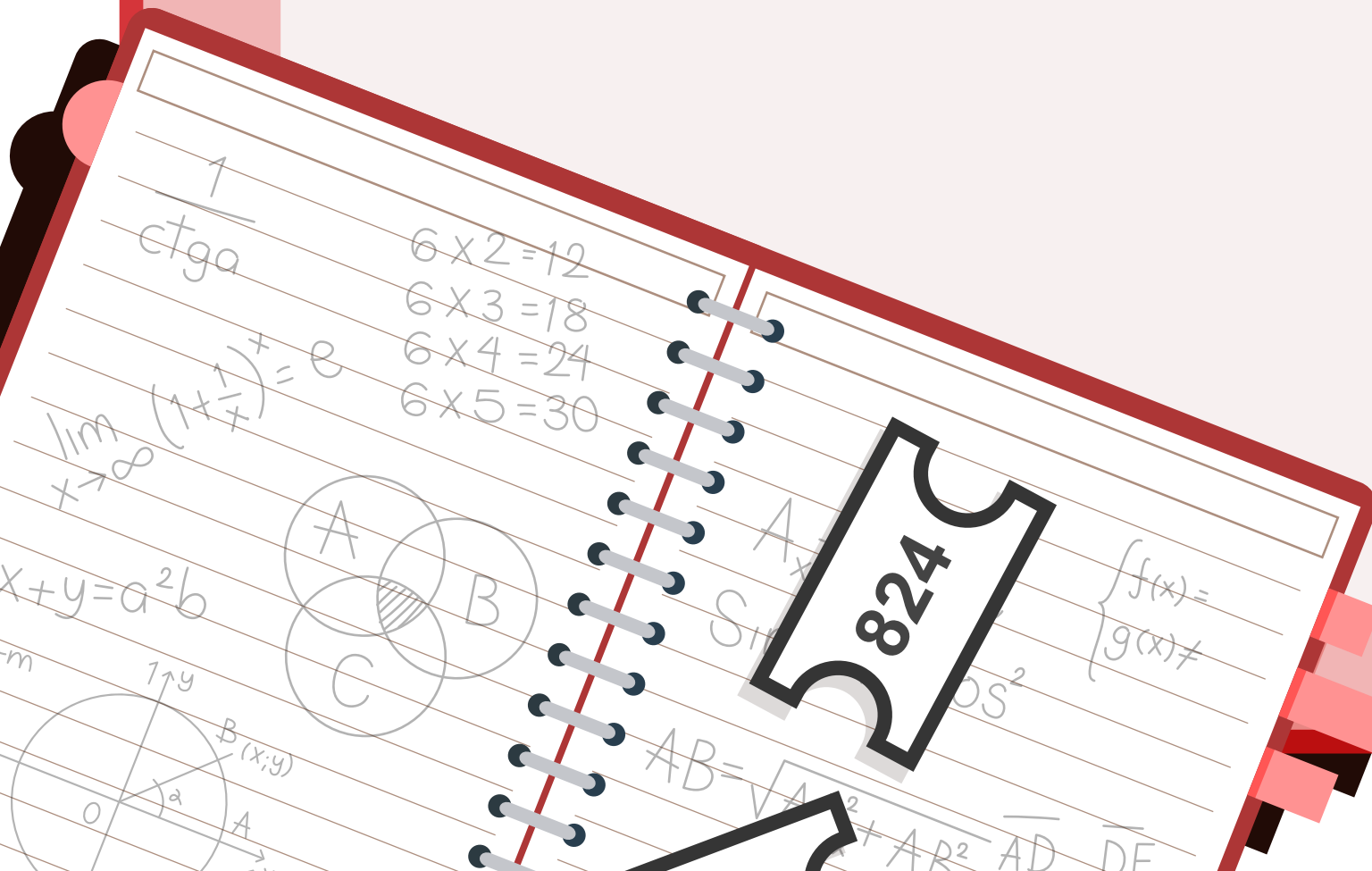
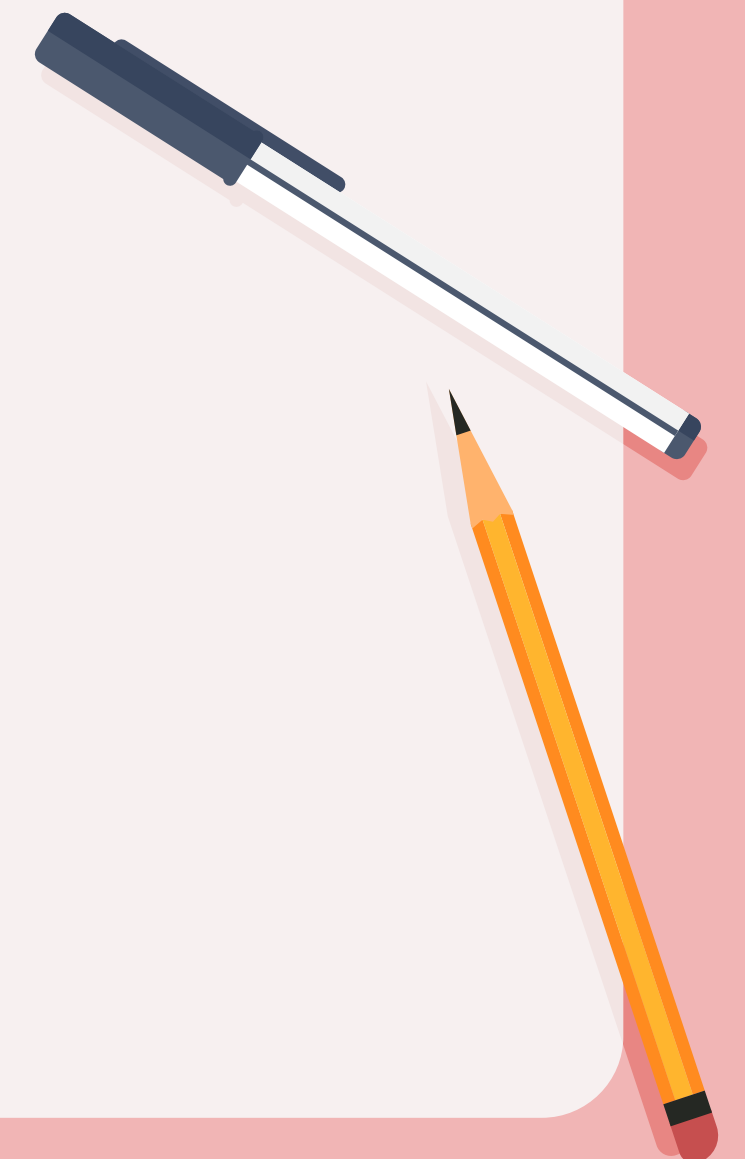
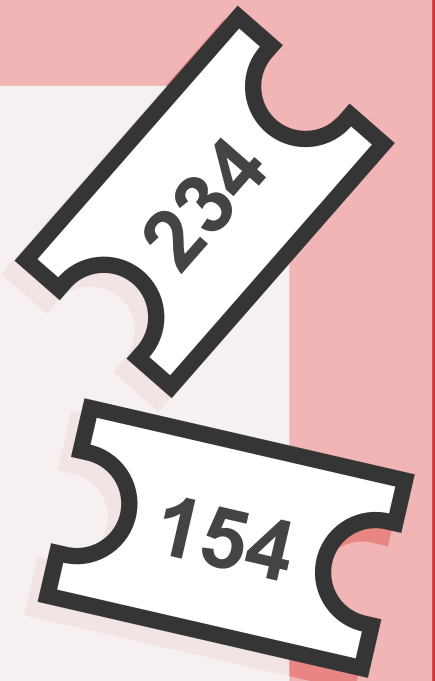
Resultados que demuestren una respuesta positiva por parte de los clientes y una validación temprana de tu propuesta. Esto podría incluir la identificación de un segmento de mercado claro y un grupo inicial de clientes dispuestos a probar el producto o servicio.





6 Recomendaciones generales

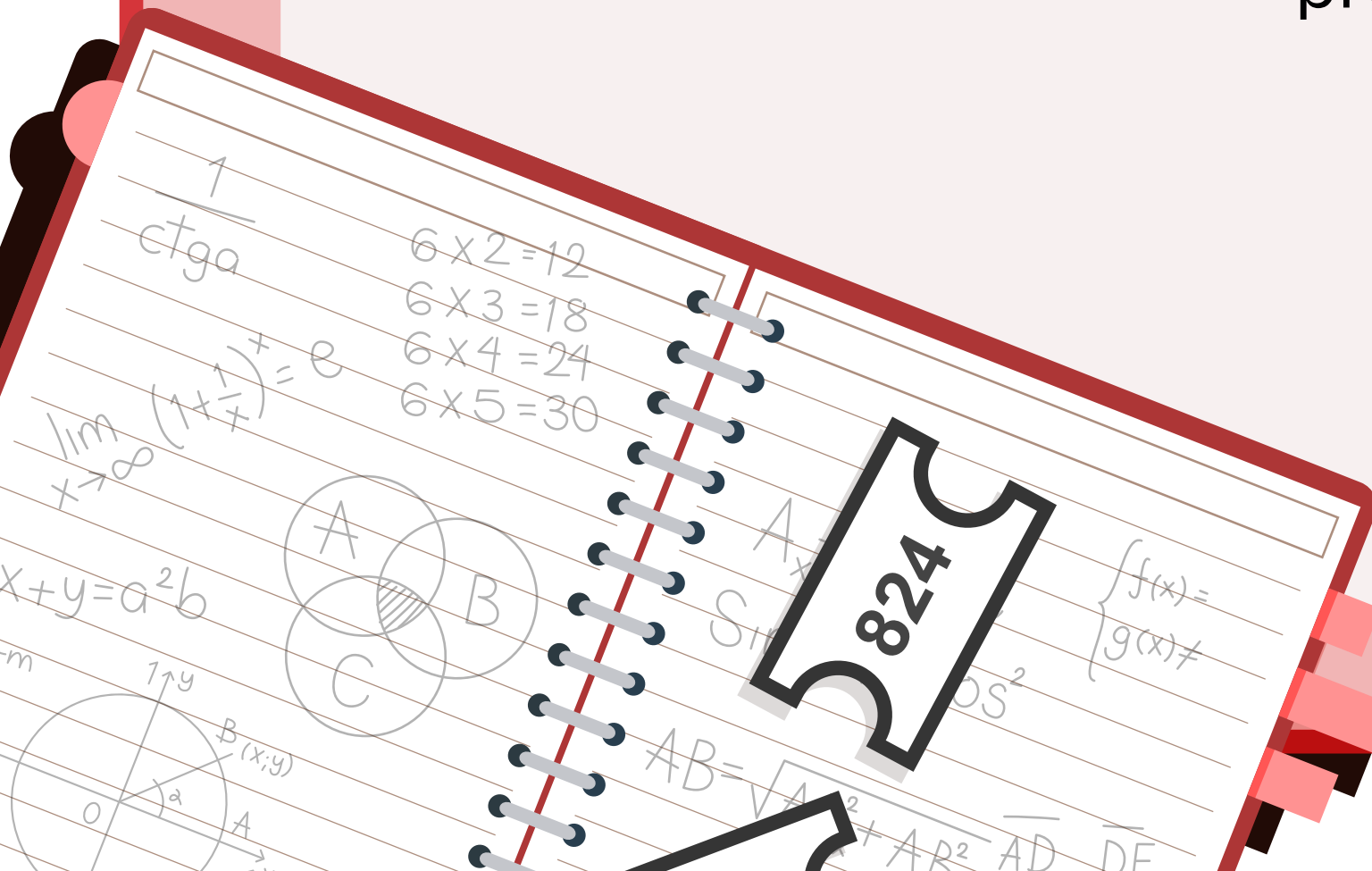
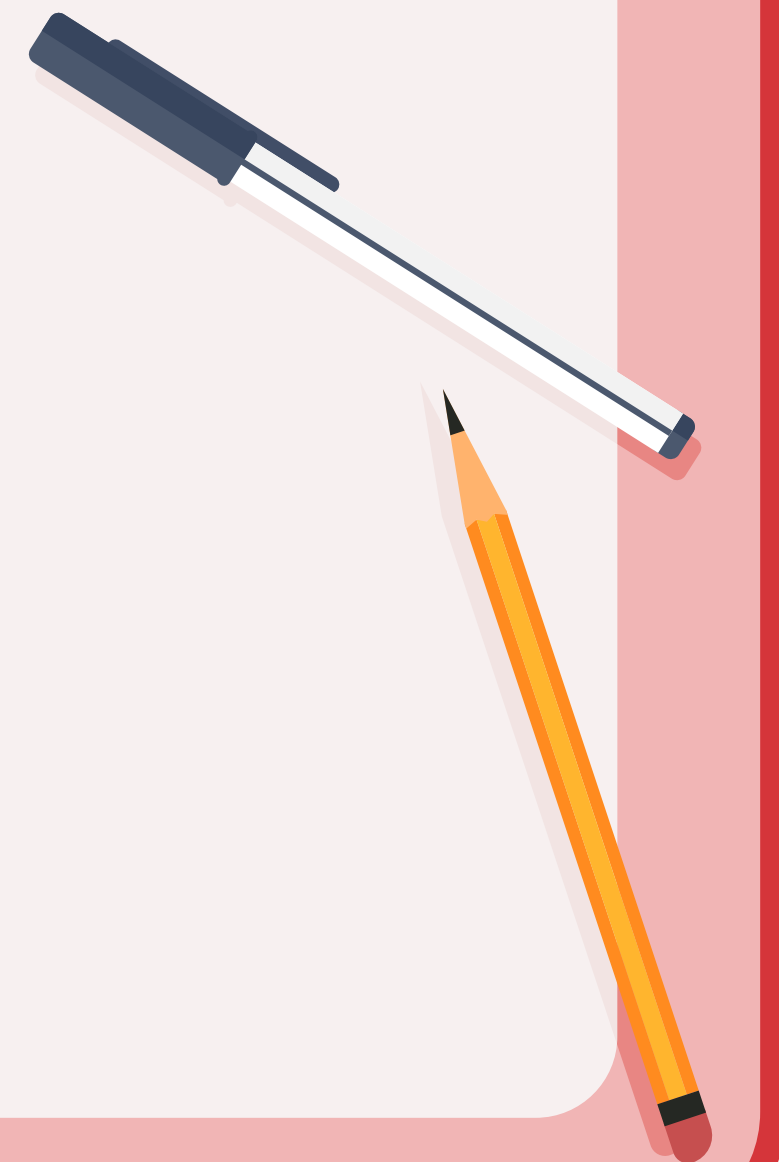
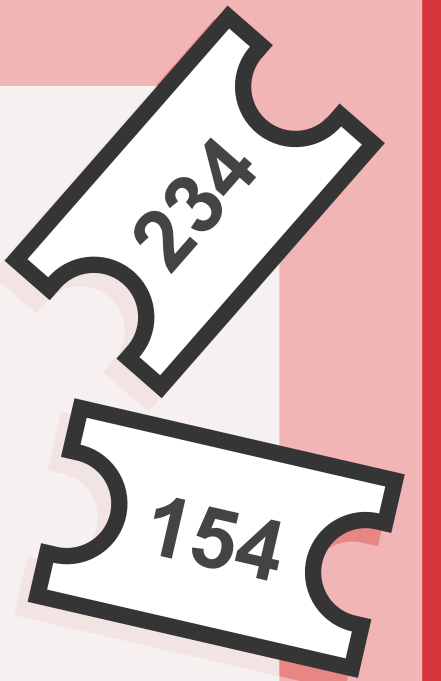
- Debes tener en cuenta que cada empresa y situación son únicas, por lo que la combinación de actores que te ayuden en la etapa de adecuación puede variar según tu industria, mercado objetivo y recursos disponibles.
- La clave está en mantener siempre una mentalidad abierta, estar dispuesto a escuchar y aprender, y aprovechar la experiencia y conocimientos de otros para mejorar tu propuesta y aumentar tus posibilidades de éxito en el mercado.





6 Recomendaciones generales

- Recuerda que la adecuación del producto o servicio al mercado es un proceso iterativo o repetitivo
- Ten en cuenta que la adecuación del producto o servicio al mercado puede conducir eventualmente a ajustes, mejoras o desarrollos derivados de tu conocimiento o tecnología, posiblemente protegibles a través de la propiedad intelectual, lo cual puede justificar una actualización de tu estrategia de protección en el componente Gestión de la protección.



6

Ajuste del plan de comercialización

COMERCIALIZACION

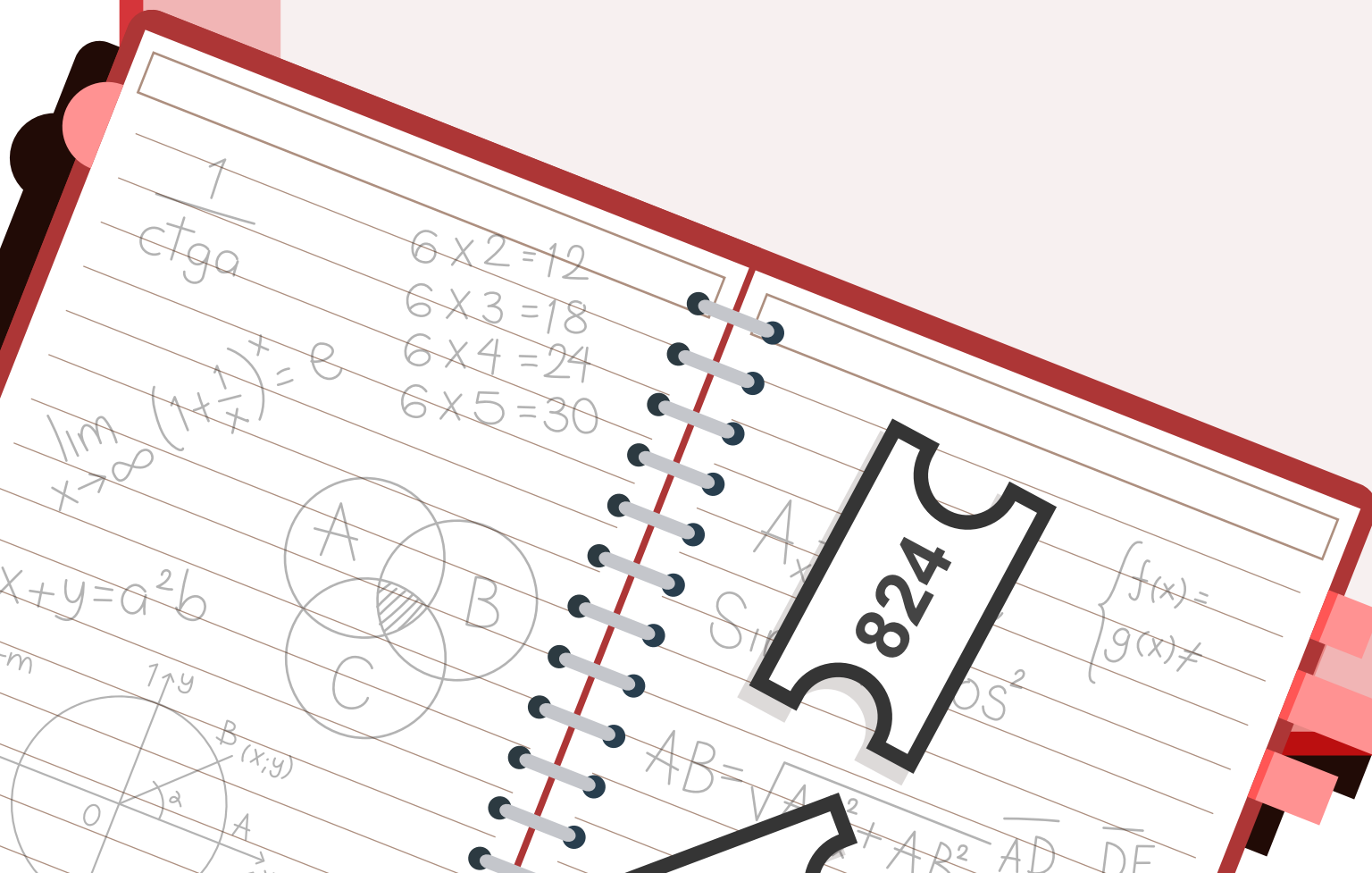
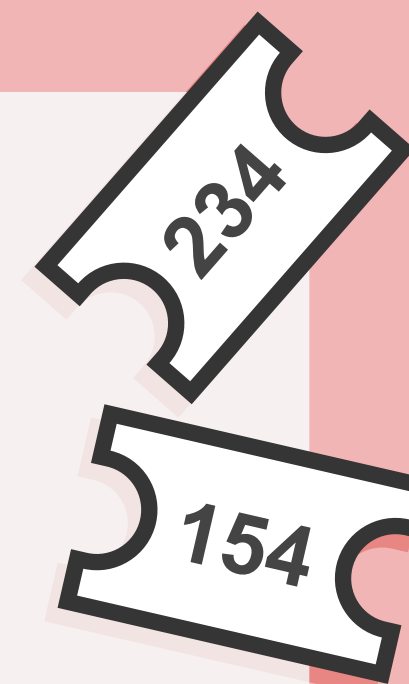


1

¿En qué consiste?

Es un proceso estructurado y estratégico que permite a las empresas aumentar sus oportunidades de negocio, llegar al **público adecuado** y **alcanzar sus metas comerciales y de ventas**.

En el caso de licenciamiento, este ajuste aplica en caso de no haber llegado a buen término con una licencia concreta, o en caso de tener la posibilidad de licencias no exclusivas, en las cuales otros licenciatarios requieran de condiciones diferentes.

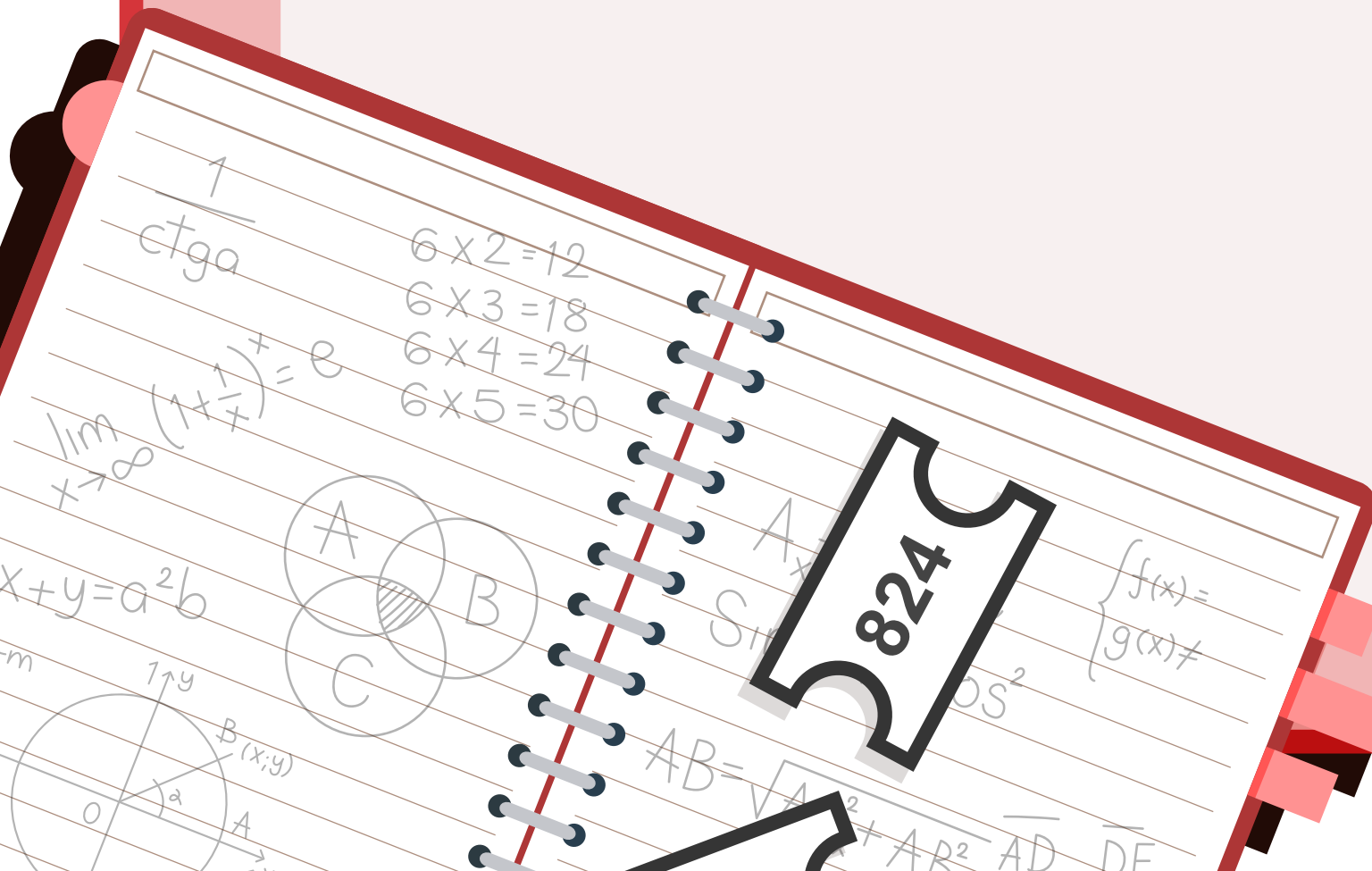
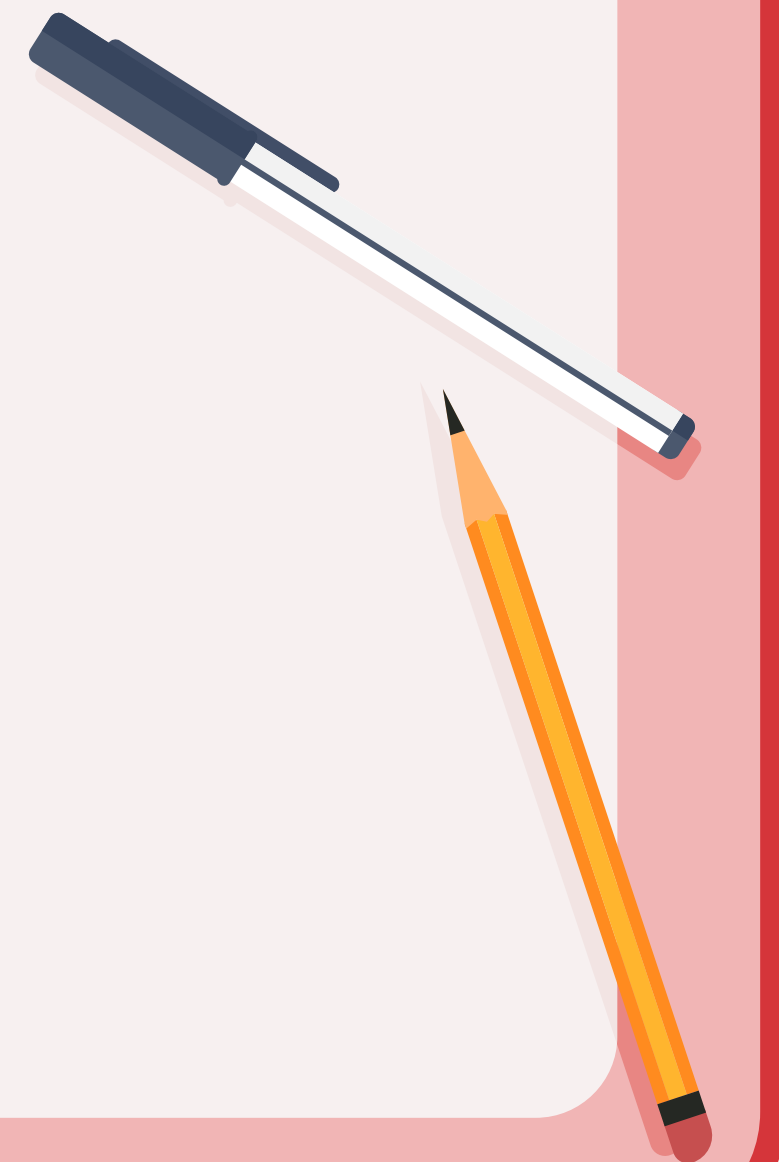
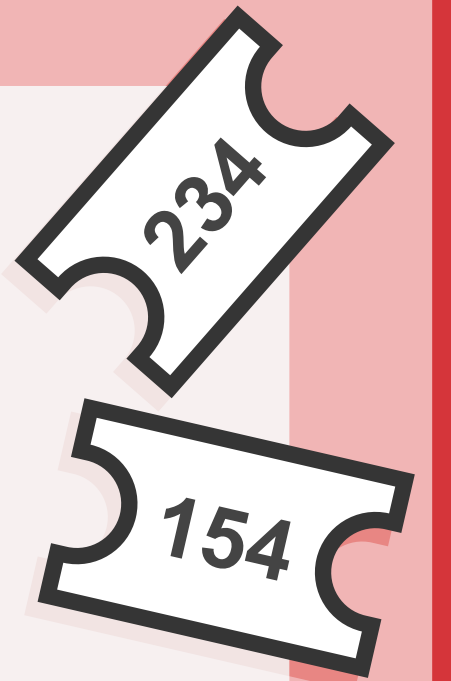




2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

Haber realizado pruebas de usuario para asegurar que el producto o servicio es viable y cumple con las expectativas del mercado. **Pruebas de usuario – componente de Validación.**



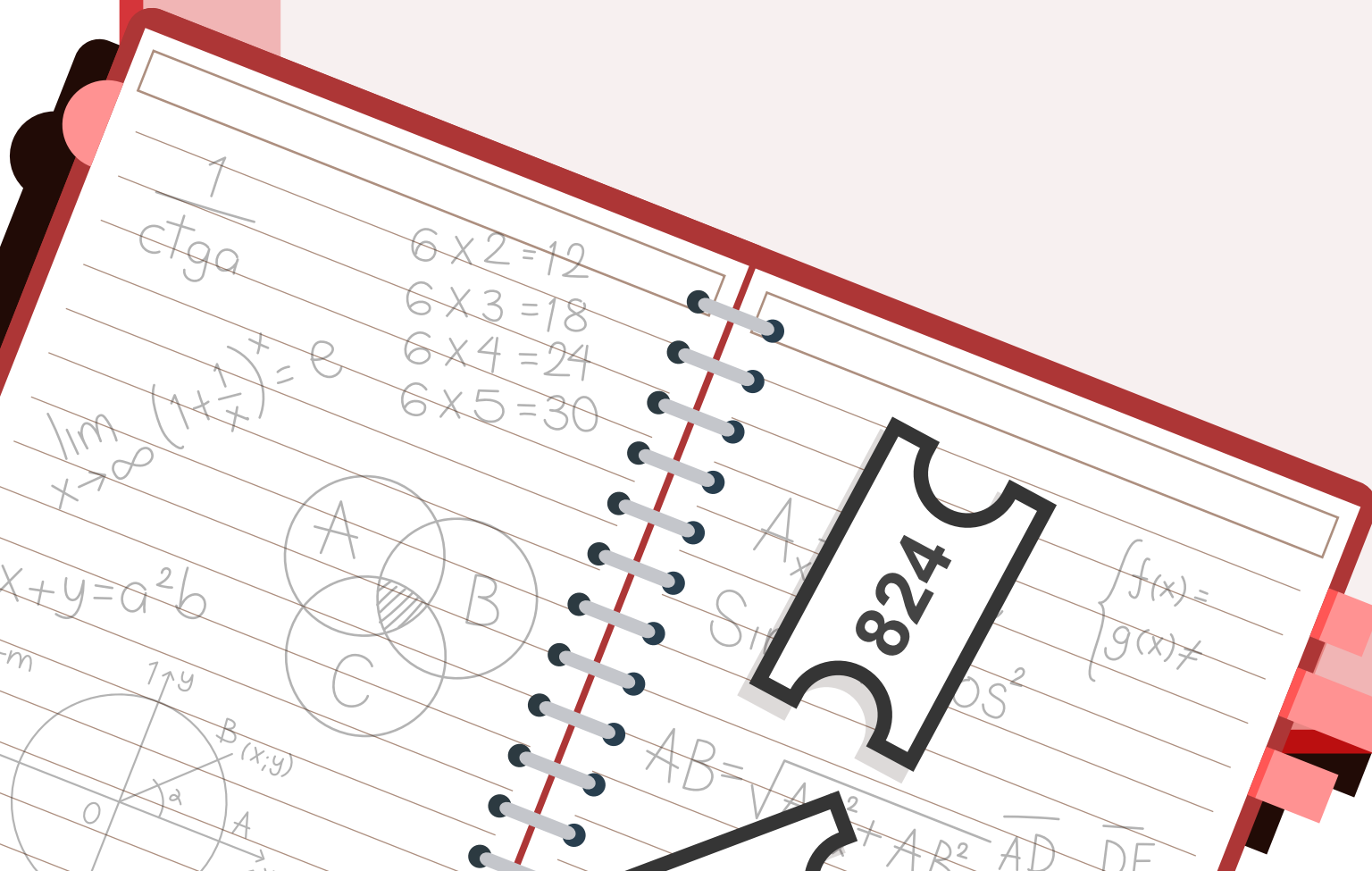
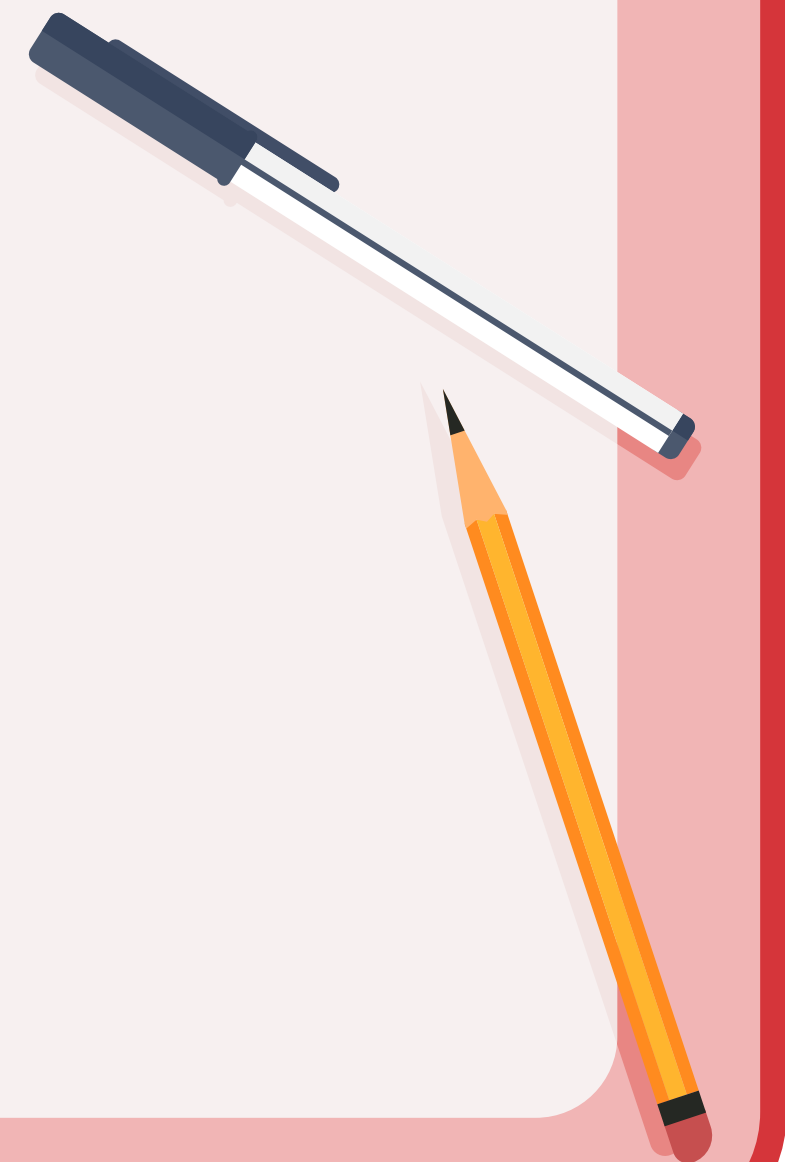
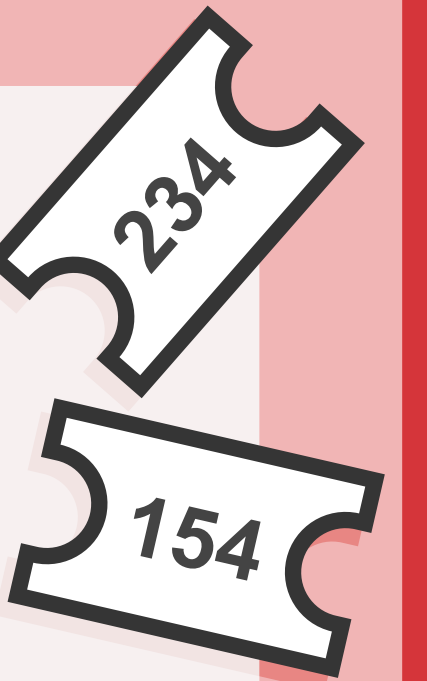


2 ¿Qué necesitas para iniciar?

INDISPENSABLE

Haber realizado una **Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización en el componente de Validación**, esto te permite:

- Si estás en **explotación directa**: los ajustes te permiten adaptarse al mercado cambiante, generar ingresos sostenibles y obtener ventajas competitivas.
- Si estás en **licenciamiento**: luego de tu contacto con clientes reales, potenciales licenciarios y de las primeras ventas, podrás realizar los ajustes al plan de comercialización de modo que incorporen los resultados obtenidos.





3

¿Cuáles actividades clave debes desarrollar?

Cada proyecto tiene su contexto y desafíos específicos, por lo cual las actividades clave pueden variar sustancialmente. Algunas actividades para desarrollar son:

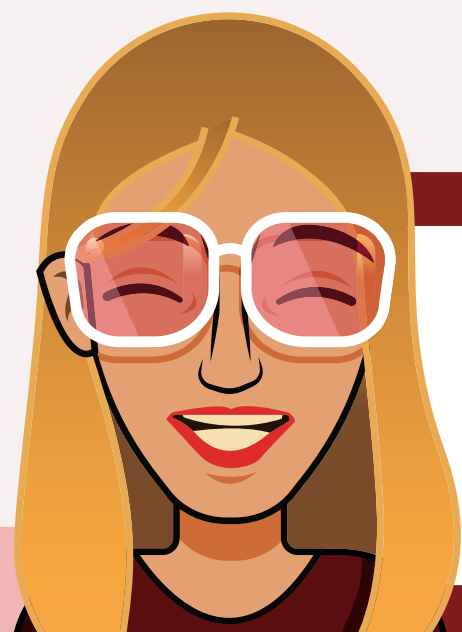
1. Revisa y ajusta los elementos de mercado: evalúa si estás atendiendo a las necesidades del entorno, preferencias de los clientes potenciales, exigencias técnicas para el uso, consumo, transporte y distribución del producto o servicio, precio final de venta y condiciones de pago.

2. Reevalúa tu propuesta de valor: a la luz del grupo de clientes que deseas atender, asegúrate de haber entendido sus frustraciones, alegrías y expectativas y revisa si ofreces el valor que desean.

3. Analiza las métricas o indicadores: revisa el desempeño de las estrategias de marketing para identificar qué tácticas funcionaron y cuáles necesitan mejorarse, cambiarse o descartarse.

4. Analiza el plan financiero: establece métricas clave para evaluar el éxito de las estrategias ajustadas y monitorear continuamente el rendimiento para realizar mejoras adicionales si es necesario.

5. Revisa y modifica las estrategias de marketing (en caso de que tu estrategia corresponda a la empresa o a una nueva unidad de negocio): analiza si los objetivos comerciales actuales son alcanzables o si necesitan ajustarse en función de la situación del mercado y los recursos disponibles.



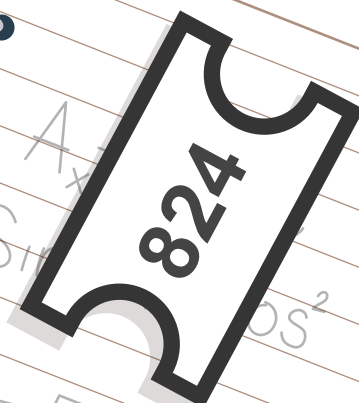
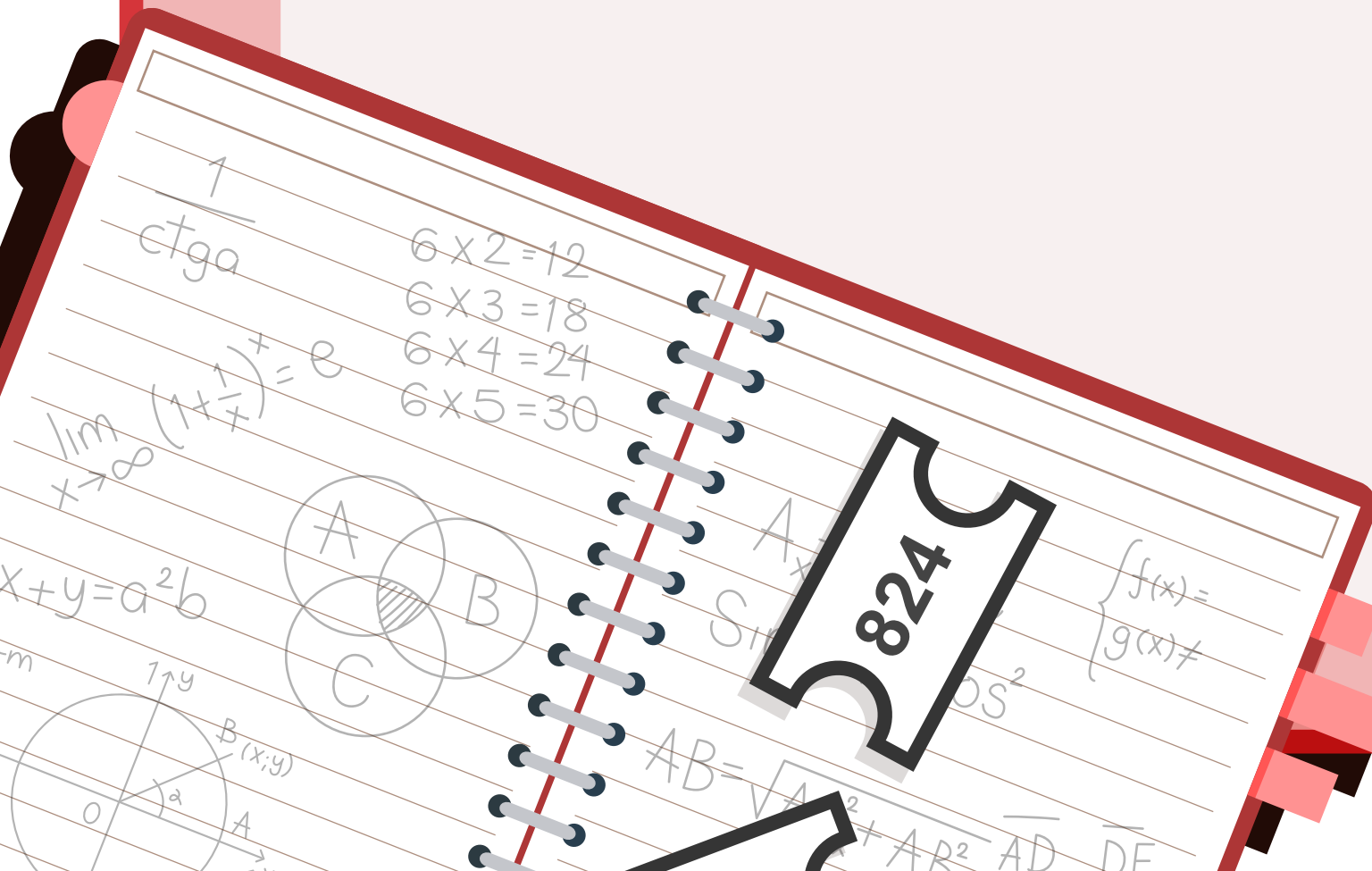
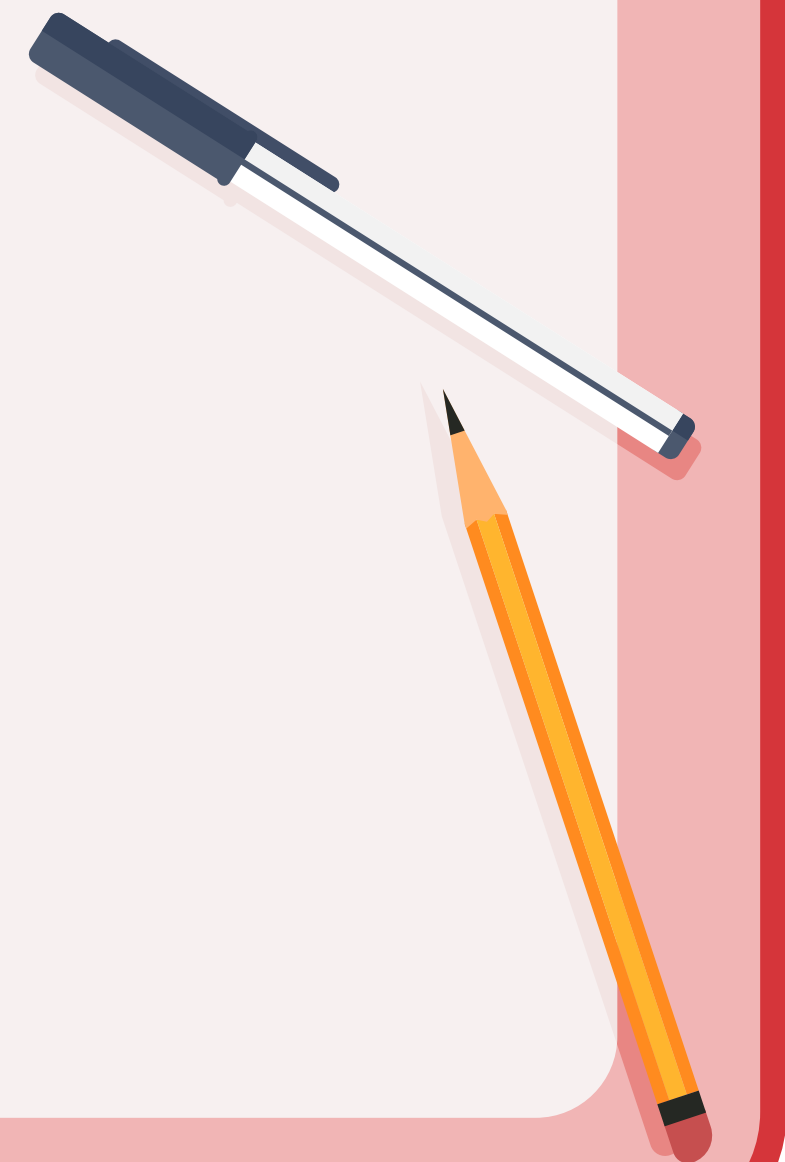
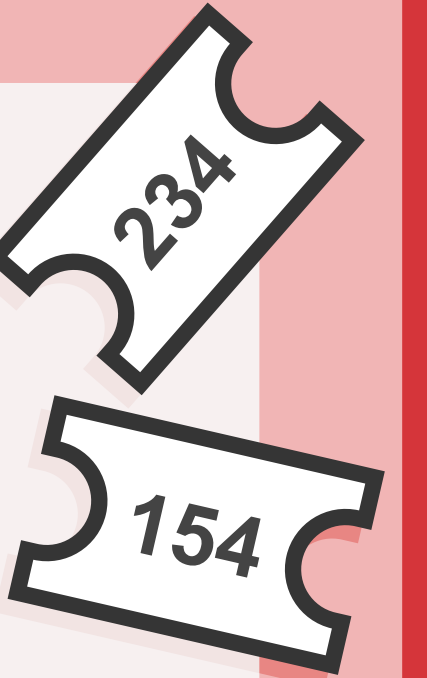
La flexibilidad y capacidad de adaptación serán la clave en este proceso.



4

¿Quién te podría ayudar?

- Expertos en marketing y analistas de datos.
- Entidades que ofrecen servicio experto de asesoría o consultoría y pueden acompañarte en el ajuste de tu plan de comercialización.

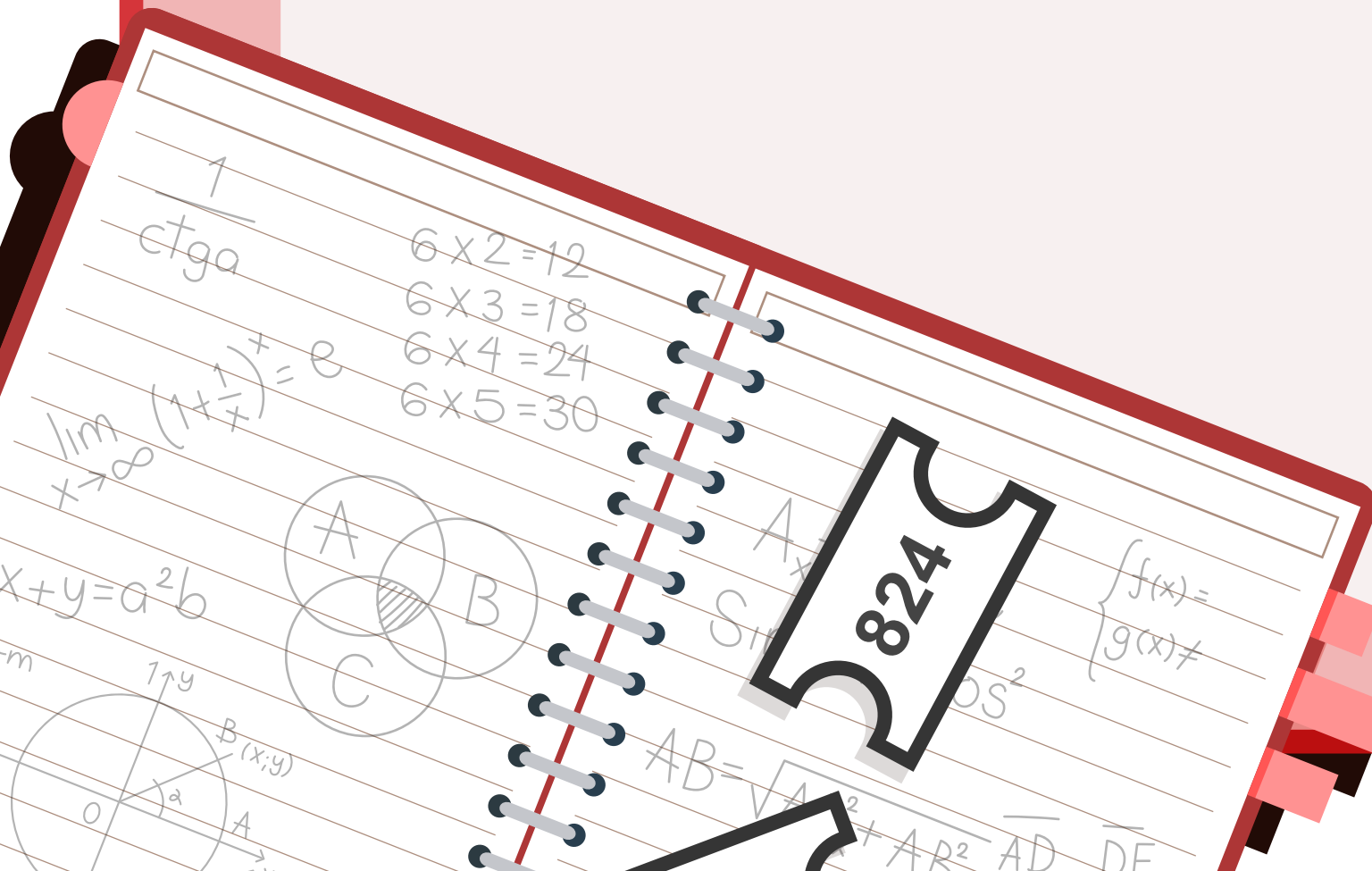
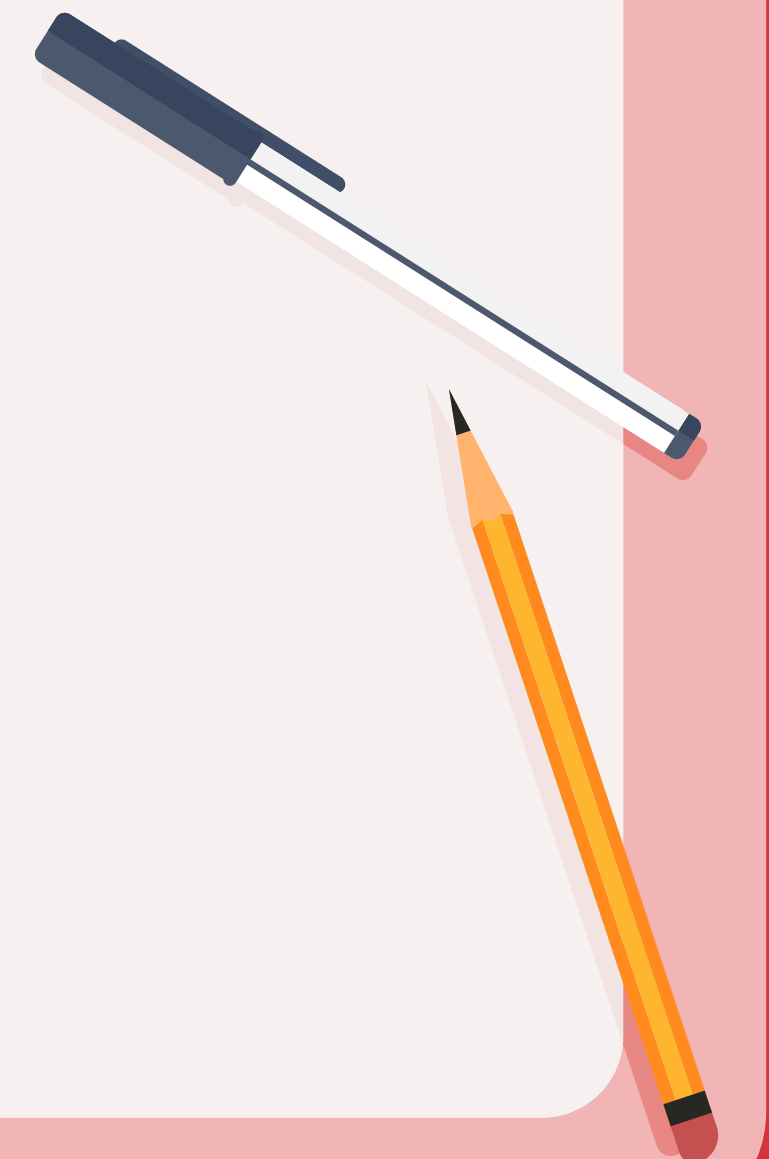
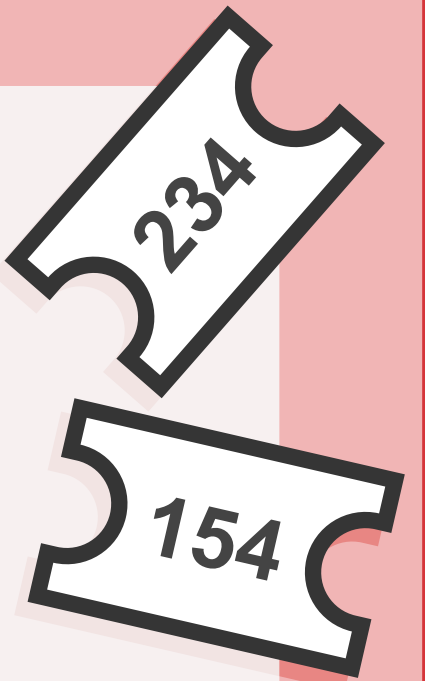




5

¿Qué resultados deberías tener para avanzar?

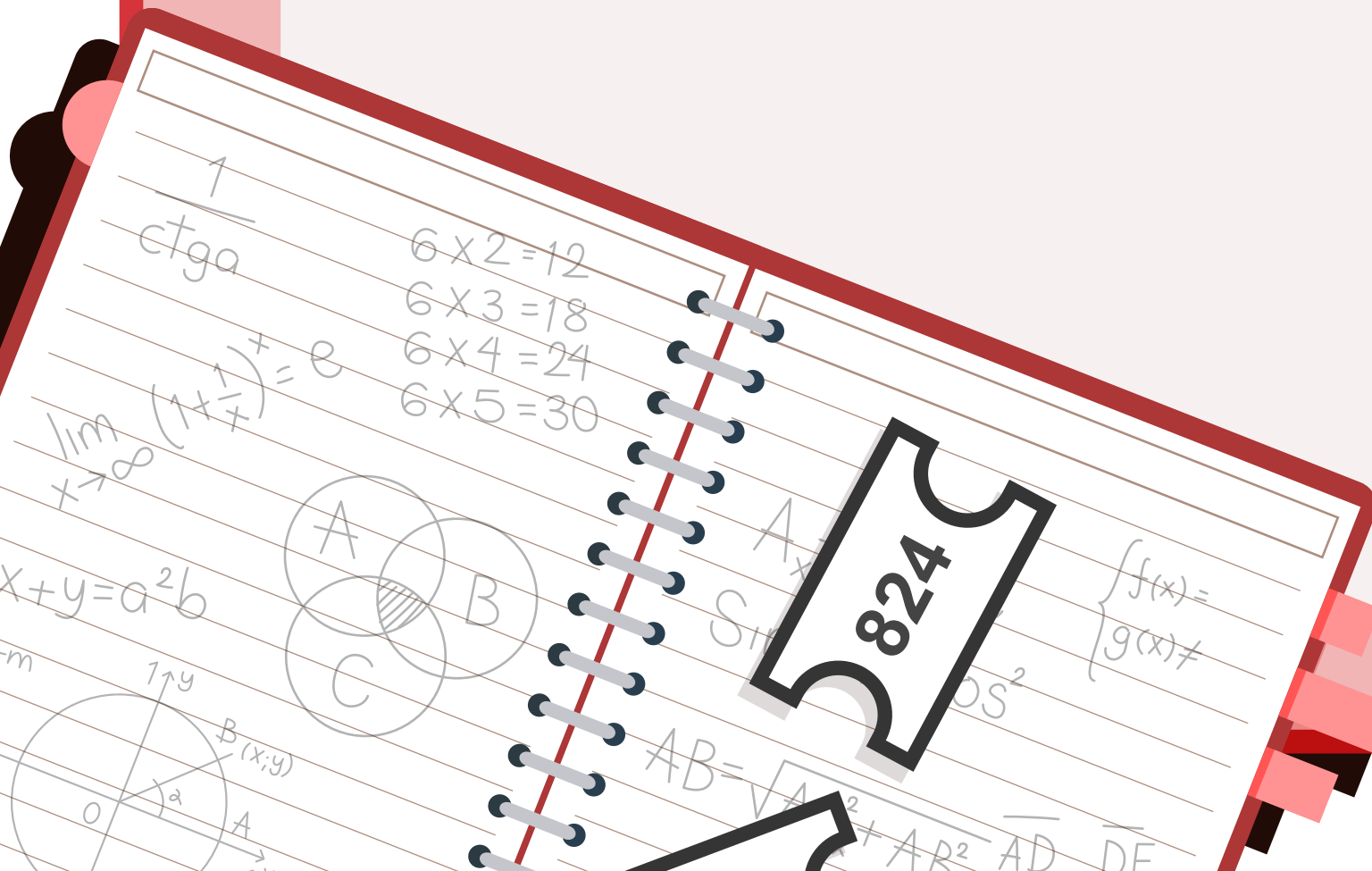
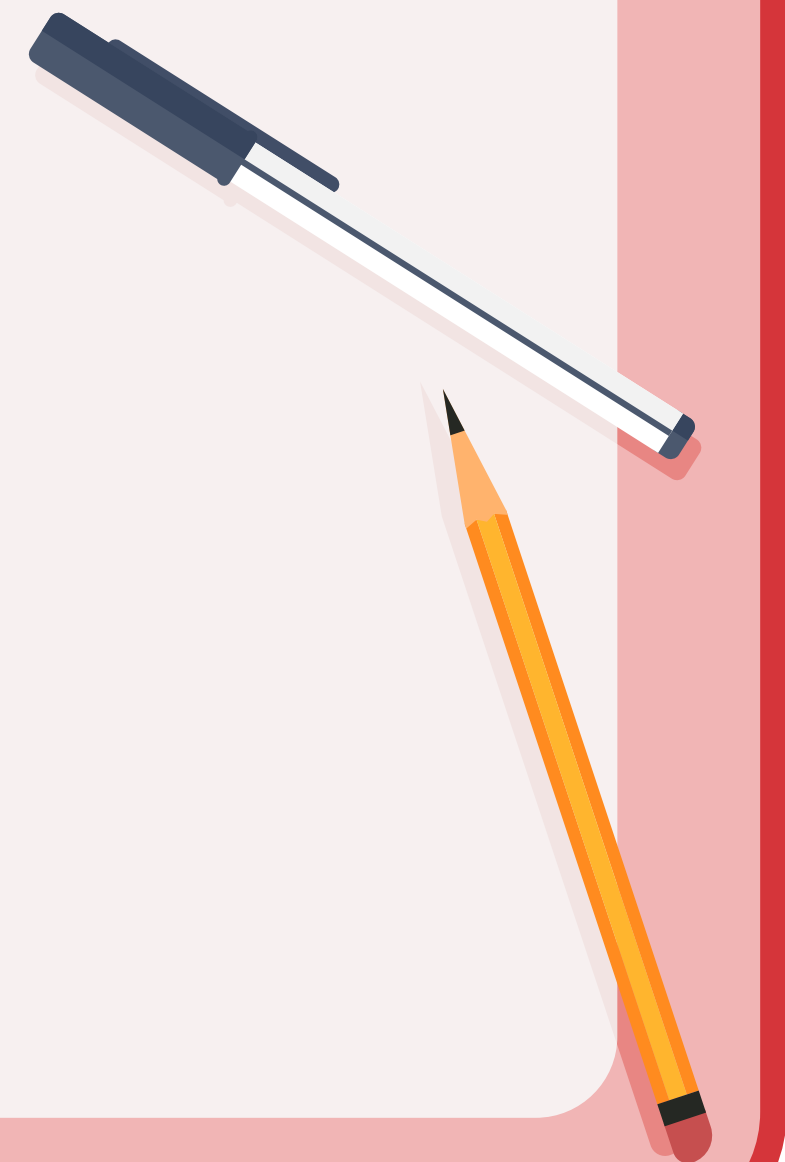
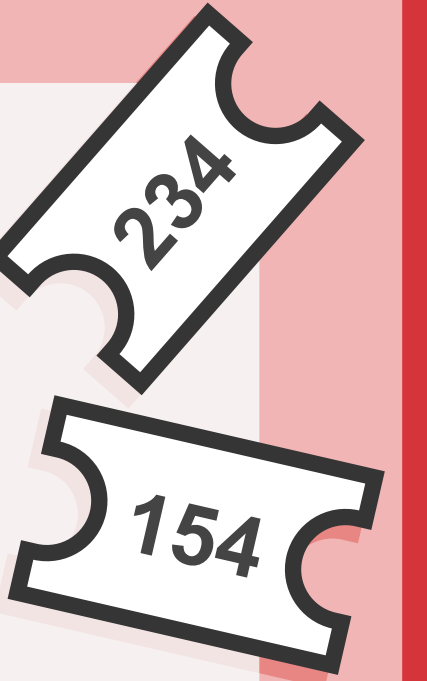
Un plan de comercialización ajustado.





6 Recomendaciones generales

- Ten en cuenta que el “**círculo virtuoso**” es: **modelar > validar > aprender.**
- Escucha el mercado, haz los ajustes necesarios y actúa de forma rápida ante los cambios. Esto te permitirá minimizar riesgos y enfocarte en un modelo de negocio sostenible en el tiempo. Recuerda que puedes avanzar en solitario, pero acompañado te será más fácil lograr los objetivos y llegar más rápido a la meta.



GESTIÓN COMERCIAL: etapa 1 (6 preguntas)

1. ¿Has definido cuáles son las habilidades, capacidades e intereses que te permitirán llevar a cabo la comercialización de la tecnología o conocimiento?

Sí

No

2. ¿Has definido los perfiles de las personas y los roles requeridos para el diseño e implementación del modelo de negocio con miras a la comercialización del conocimiento o la tecnología?

Sí

No

3. ¿Has identificado los temas y la manera en que se capacitarán tú y tu equipo de trabajo para aumentar las probabilidades de éxito en el mercado?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 1 (6 preguntas)

4. ¿Haces parte de alguna red de contactos (emprendedores, empresarios o inventores)?

Sí

No

5. ¿Tienes conexiones con algún actor del entorno regulatorio, social, cultural y/o político de tu sector o industria?

Sí

No

6. ¿Has contactado con más de un experto (mentor o asesor especializado) del sector en el que se desarrolla tu conocimiento o tecnología con el que puedas discutir los avances?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 2 (7 preguntas)

1. ¿Conoces las estrategias (licenciamiento, explotación directa mediante creación de empresa o creación unidad de negocio) mediante las cuales puedes llevar a cabo la comercialización del conocimiento y la tecnología que has desarrollado?

Sí

No

2. ¿Has puesto en marcha alguna estrategia de comercialización del conocimiento o tecnología que has desarrollado?

Sí

No

3. ¿Has documentado la estrategia de comercialización del conocimiento y/o tecnología que has desarrollado?

Sí

No

4. ¿Has consultado y documentado el contacto con potenciales clientes para determinar sus necesidades y expectativas?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 2 (7 preguntas)

5. ¿Has diseñado la propuesta de valor con la que pretendes satisfacer las necesidades y expectativas de los potenciales clientes?

Sí

No

6. ¿Tienes evidencia cualitativa y cuantitativa de que la propuesta de valor satisface las necesidades y expectativas de los clientes potenciales?

Sí

No

7. ¿Has diseñado el modelo de negocios que te permitirá generar valor a los potenciales clientes a través del conocimiento y/o la tecnología que has desarrollado?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3

Selecciona y responde las preguntas de acuerdo con tu estrategia de comercialización: explotación directa (creación de empresa o creación de una unidad de negocio) o licenciamiento.

Explotación directa



Licenciamiento

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3 (6 preguntas)

El plan de comercialización para esta estrategia es conocido como plan de negocio.

1. ¿Has realizado un análisis de tus debilidades y fortalezas (factores controlables) para la comercialización de tu producto o servicio?

Sí

No

2. ¿Has realizado un análisis de los factores incontrolables (legales, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales) que pueden incidir en la comercialización de tu producto o servicio?

Sí

No

3. ¿Has definido las necesidades de talento humano para la comercialización de tu producto o servicio?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3 (6 preguntas)

4. ¿Has formulado un plan de negocio para la comercialización del producto o servicio que has desarrollado?

Sí

No

5. ¿Has realizado un análisis financiero del plan de negocio de tu producto o servicio?

Sí

No

6. ¿Has recibido retroalimentación, sobre tu plan de negocio, por parte de algún experto?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3 (10 preguntas)

1. ¿Has definido los objetivos y metas que deseas alcanzar con el licenciamiento?

Sí

No

2. A partir de la validación de mercado, ¿comprendes las tendencias, competidores y oportunidades potenciales de licenciar tu conocimiento o tecnología?

Sí

No

3. ¿Tienes definidos los activos de propiedad intelectual o tecnologías que deseas licenciar y cuyo valor quieres evaluar en el mercado?

Sí

No

4. ¿Has establecido el equipo de trabajo dedicado a la negociación, con roles y responsabilidades definidas?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3 (10 preguntas)

5. ¿Has definido distintos escenarios para el modelo de negocio basados en diferentes opciones de licenciamiento?

Sí

No

6. ¿Tienes identificada la información de los costos relacionados con el licenciamiento, incluyendo tarifas, regalías y posibles gastos adicionales?

Sí

No

7. ¿Has estimado el tiempo, los recursos financieros y las capacidades de producción que se requieren para implementar la tecnología?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3 (10 preguntas)

8. ¿Has evaluado la estabilidad financiera y la reputación del licenciante (de modo que se minimicen los riesgos)?

Sí

No

9. ¿Has formulado un plan de licenciamiento para la comercialización del producto o servicio que has desarrollado?

Sí

No

10. ¿Has recibido retroalimentación, sobre tu plan de licenciamiento, por parte de algún experto?

Sí

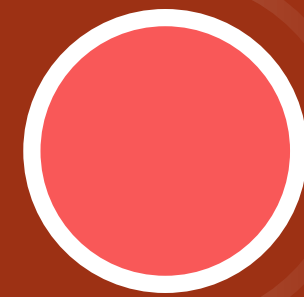
No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4

Responde las preguntas según tu estrategia de comercialización:
explotación directa (creación de empresa o creación de una unidad
de negocio) o licenciamiento.

Explotación directa



Licenciamiento

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (13 preguntas)

1. ¿Conoces cuáles son los objetivos financieros de tu emprendimiento a corto y largo plazo?

Sí

No

2. ¿Has definido cuánto capital necesitas para llevar a cabo tu proyecto y alcanzar tus metas iniciales?

Sí

No

3. ¿Conoces las diversas fuentes de financiación que pueden apalancar la puesta en marcha de tu emprendimiento?

Sí

No

4. ¿Tienes preparadas presentaciones, resumen tipo pitch para comunicarte con potenciales inversores (ángeles inversionistas, fondos de inversión, venture capital, crowdfunding)?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (13 preguntas)

5. ¿Tienes preparado el one-pager (resumen ejecutivo de una página) que te permitirá comunicarte con potenciales clientes e inversores?

Sí

No

6. ¿Has realizado un mapeo de las potenciales fuentes de financiación presemilla, semilla o venture capital tanto a nivel nacional como internacional?

Sí

No

7. ¿Estás buscando inversores que no solo aporten capital, sino también experiencia y redes de contactos relevantes?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (13 preguntas)

8. Si has decidido emprender vendiendo a otras empresas, ¿cuentas con al menos dos cartas de intención de compra de clientes potenciales?
Si has decidido emprender vendiendo a clientes individuales, ¿has realizado ventas efectivas del conocimiento y/o la tecnología que has desarrollado?

Sí

No

9. ¿Has iniciado el proceso de búsqueda activa de capital que te permita poner en marcha tu emprendimiento?

Sí

No

10. ¿Has documentado el proceso de debida diligencia (due dilligence) para conocer mejor los potenciales fondos o inversores, especialmente en lo referido a la procedencia de los fondos, la tesis de inversión y los casos de éxito?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (13 preguntas)

11. ¿Te estás preparando para la fase de due diligence, en la que los inversionistas analizarán a fondo tu negocio?

Sí

No

12. ¿Tienes clara la documentación legal (acuerdos y contratos) que se requieren para formalizar la inversión?

Sí

No

13. ¿Has participado en más de cinco eventos o rondas de levantamiento de capital presemilla o semilla para apalancar el inicio de tu emprendimiento?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (9 preguntas)

1. ¿Conoces cuáles son los objetivos financieros para el producto o servicio que estás desarrollando y que este sea más atractivo en un escenario de licenciamiento?

Sí

No

2. ¿Tienes preparadas presentaciones-resumen, tipo pitch, para comunicarte con potenciales licenciarios o inversionistas que quieran escalar contigo el producto o servicio que estás desarrollando?

Sí

No

3. ¿Tienes preparado el one-pager (resumen ejecutivo de una página) que te permitirá comunicarte con potenciales licenciarios o inversionistas que quieran escalar contigo el producto o servicio que estás desarrollando?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (9 preguntas)

4. ¿Has realizado estudios de inteligencia competitiva que te permiten identificar posibles interesados en licenciar tu conocimiento o tecnología?

Sí

No

5. ¿Estás buscando inversionistas que no solo aporten capital, sino también experiencia y redes de contactos relevantes para una eventual licencia?

Sí

No

6. ¿Has documentado el proceso de debida diligencia (due dilligence) para conocer mejor los potenciales licenciatarios o inversionistas que quieran escalar contigo el producto o servicio que estás desarrollando?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4 (9 preguntas)

7. ¿Te estás preparando para la fase de due diligence, en la que los inversionistas o licenciatarios analizarán a fondo tu negocio?

Sí

No

8. ¿Tienes clara la documentación legal (acuerdos y contratos) que se requieren para formalizar la inversión?

Sí

No

9. ¿Has participado en más de cinco eventos o rondas de levantamiento de capital presemilla o semilla para apalancar el escalamiento del producto o servicio que estás desarrollando, con el objetivo de que sea más atractivo en un escenario de licenciamiento?

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 5 (5 preguntas)

1. ¿Has diseñado los indicadores (conocidos como “métricas” en el ecosistema emprendedor) destinados a medir la adecuación del producto o servicio con respecto al mercado?
2. ¿Has realizado un análisis de la información de modo que puedas tomar una decisión acerca de la adecuación del producto o servicio que está en el mercado?
3. ¿Has evaluado los resultados financieros obtenidos, entre ellos la rentabilidad?
4. ¿Has estimado el crecimiento dado gracias a la demanda del producto o servicio?
5. ¿Has analizado la información recolectada para determinar las acciones de mejora concretas que se deben realizar al producto o servicio, al modelo de negocio y/o al plan de negocio?

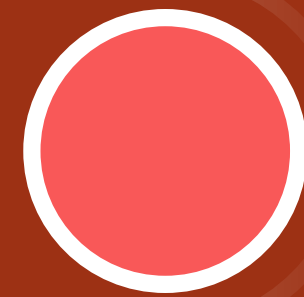
 Sí No Sí No Sí No Sí No Sí No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 6

Selecciona y responde las preguntas de acuerdo con tu estrategia de comercialización: explotación directa (creación de empresa o creación de una unidad de negocio) o licenciamiento.

Explotación directa



Licenciamiento

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 6 (5 preguntas)

1. ¿Has evaluado la adecuación del producto o servicio al mercado tomando en cuenta al menos las siguientes variables: preferencias de los clientes potenciales, exigencias técnicas para el uso consumo, transporte y distribución, precio final de venta y condiciones de pago?

Sí

No

2. ¿Has revisado la propuesta de valor a la luz del grupo de clientes que deseas atender?

Sí

No

3. ¿Has documentado el avance (a través de indicadores o métricas) de la estrategia de comercialización del producto o servicio desarrollado?

Sí

No

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 6 (5 preguntas)

4. ¿Has realizado un análisis financiero a partir de la implementación del plan de comercialización?

Sí

No

5. ¿Has hecho ajustes al plan de comercialización del producto o servicio considerando la evaluación realizada? Si la evaluación realizada indica que no debes hacer un ajuste, responde a esta pregunta Sí.

Sí

No

Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 6 (4 preguntas)

1. ¿Has actualizado tu revisión de los elementos del mercado? Esto se da en el caso de que hayas fallado en el proceso de negociación o de que tengas la opción de hacer licencias no exclusivas. (Si no es tu caso no debes contestar la pregunta).

Sí

No

2. ¿Has actualizado tu revisión de tu propuesta de valor? Esto se da en el caso de que hayas fallado en el proceso de negociación o de que tengas la opción de hacer licencias no exclusivas. (Si no es tu caso no debes contestar la pregunta).

Sí

No

3. ¿Has documentado el avance (a través de indicadores o métricas) de la estrategia de comercialización de la tecnología o conocimiento que has licenciado?

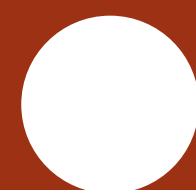
Sí

No

3. ¿Has hecho ajustes al plan de comercialización de la tecnología o conocimiento considerando los aprendizajes obtenidos en las primeras negociaciones o licencias? (Si las negociaciones o licencias realizadas indican que no debes hacer un ajuste, no debes contestar la pregunta)

Sí

No



Si respondiste NO a alguna de las preguntas, esta es la etapa en la que se encuentra tu proyecto, selecciónala en el mapa de ruta, revisa los requerimientos y ve al siguiente componente.

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Si has respondido **SÍ** a todas las preguntas de la 6 “Ajuste del plan de comercialización” del componente “Gestión comercial”, te invitamos a responder las siguientes preguntas para determinar si cuentas con una estrategia de apropiación y seguimiento.

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO

Selecciona y responde las preguntas de acuerdo con tu estrategia de comercialización: explotación directa (creación de empresa o creación de una unidad de negocio) o licenciamiento.

Explotación directa



Licenciamiento

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO (5 preguntas)

Explotación directa

1. ¿Conoces detalladamente y mides el comportamiento técnico de tu producto o servicio en uso?

Sí

No

2. ¿Conoces detalladamente y mides los impactos ambientales de tu producto o servicio en uso?

Sí

No

3. ¿Conoces detalladamente el entorno legal de tu producto o servicio en uso?

Sí

No

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO (5 preguntas)

Explotación directa

4. ¿Estás utilizando información sobre el uso de tu producto o servicio para encontrar nuevas oportunidades de negocio o desarrollar nuevos productos y servicios basados en conocimiento?

Sí

No

5. ¿Tienes resultados y comentarios de la implementación e interacción del producto o servicio con clientes reales?

Sí

No

Si respondes NO
oprime este botón

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO (6 preguntas)

Licenciamiento

1. ¿Conoces detalladamente y mides el comportamiento técnico de tecnología o conocimiento licenciado?

Sí

No

2. ¿Conoces detalladamente y mides los impactos ambientales de tu tecnología o conocimiento licenciado?

Sí

No

3. ¿Conoces detalladamente el entorno legal de tu tecnología o conocimiento licenciado?

Sí

No

APROPIACIÓN Y SEGUIMIENTO (6 preguntas)

Licenciamiento

4. ¿Estás utilizando información sobre el uso tecnología o conocimiento licenciado para encontrar nuevas oportunidades de negocio o desarrollar nuevos productos y servicios basados en conocimiento?

Sí

No

5. ¿Tienes resultados y comentarios de la implementación e interacción tecnología o conocimiento licenciado?

Sí

No

6. ¿Has establecido un plan de seguimiento y monitoreo para evaluar el progreso y resultados de la implementación del licenciamiento?

Sí

No

Si respondes NO
oprime este botón

REQUERIMIENTOS

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 1

Requerimiento	Componente	Categoría
Idea	Desarrollo	Deseable
Creación	Desarrollo	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Explotación directa

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 2

Requerimientos

Habilidades, capacidades e intereses para la comercialización

Prototipado y producto mínimo viable

Pruebas de usuario

Componentes

Gestión comercial

Desarrollo

Validación

Categoría

Indispensable

Deseable

Indispensable en paralelo

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es) etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Licenciamiento

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 2

Requerimientos

Componentes

Categoría

Estrategia de comercialización

Gestión comercial

Indispensable

Pruebas de usuario

Validación

Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Explotación

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3

Requerimientos	Componentes	Categoría
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Deseable
Pruebas de usuario	Validación	Indispensable
Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización	Validación	Indispensable
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable
Diseño e implementación de la estrategia de protección	Protección	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 3

Licenciamiento

Requerimientos	Componentes	Categoría
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Deseable
Pruebas de usuario	Validación	Indispensable
Validación y ajuste del modelo de negocio y estrategia de comercialización	Validación	Indispensable
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable
Diseño e implementación de la estrategia de protección	Protección	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Explotación directa

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4

Requerimientos	Componentes	Categoría
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Deseable
Plan de comercialización	Gestión comercial	Indispensable
Valoración financiera del conocimiento y tecnología	Valoración	Deseable
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Licenciamiento

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 4

Requerimientos	Componentes	Categoría
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Plan de comercialización	Gestión comercial	Indispensable
Prototipado y producto mínimo viable	Desarrollo	Deseable
Valoración financiera del conocimiento y tecnología	Valoración	Deseable
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Deseable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 5

Requerimientos	Componentes	Categoría
Producto o servicio	Desarrollo	Indispensable
Valoración financiera con fines de comercialización	Valoración	Indispensable
Estrategia de comercialización y modelo de negocio	Gestión comercial	Indispensable
Plan de comercialización	Gestión comercial	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Explotación directa

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 6

Requerimientos	Componentes	Categoría
Pruebas de usuario	Validación	Indispensable
Validación y ajuste al modelo de negocio	Validación	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.

REQUERIMIENTOS

Licenciamiento

GESTIÓN COMERCIAL: etapa 6

Requerimientos	Componentes	Categoría
Pruebas de usuario	Validación	Indispensable
Validación y ajuste al modelo de negocio	Validación	Indispensable

¡Recuerda guardar esta información!
Te será útil cuando definas desde cuál(es)
etapa(s) iniciarás a trabajar.