



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE

DEL LABORATORIO AL MERCADO

Alvaro Ossa

DIRECCIÓN DE TRANSFERENCIA Y DESARROLLO



¿Cómo armar una estrategia preliminar para conducir un resultado de investigación hacia el mercado?



1. Identificar

QUE TENGO



Nos enamoramos de la idea



Anclaje

#1

Le asignamos a nuestras ideas una probabilidad de éxito mayor a la real



#2

El proceso de desarrollo se orienta a “validar” la idea, no a iterar en torno a ella (ni menos rechazarla)

“Nadie quiere un taladro de 6mm. Lo que realmente quieren las personas es un agujero de 6mm”.

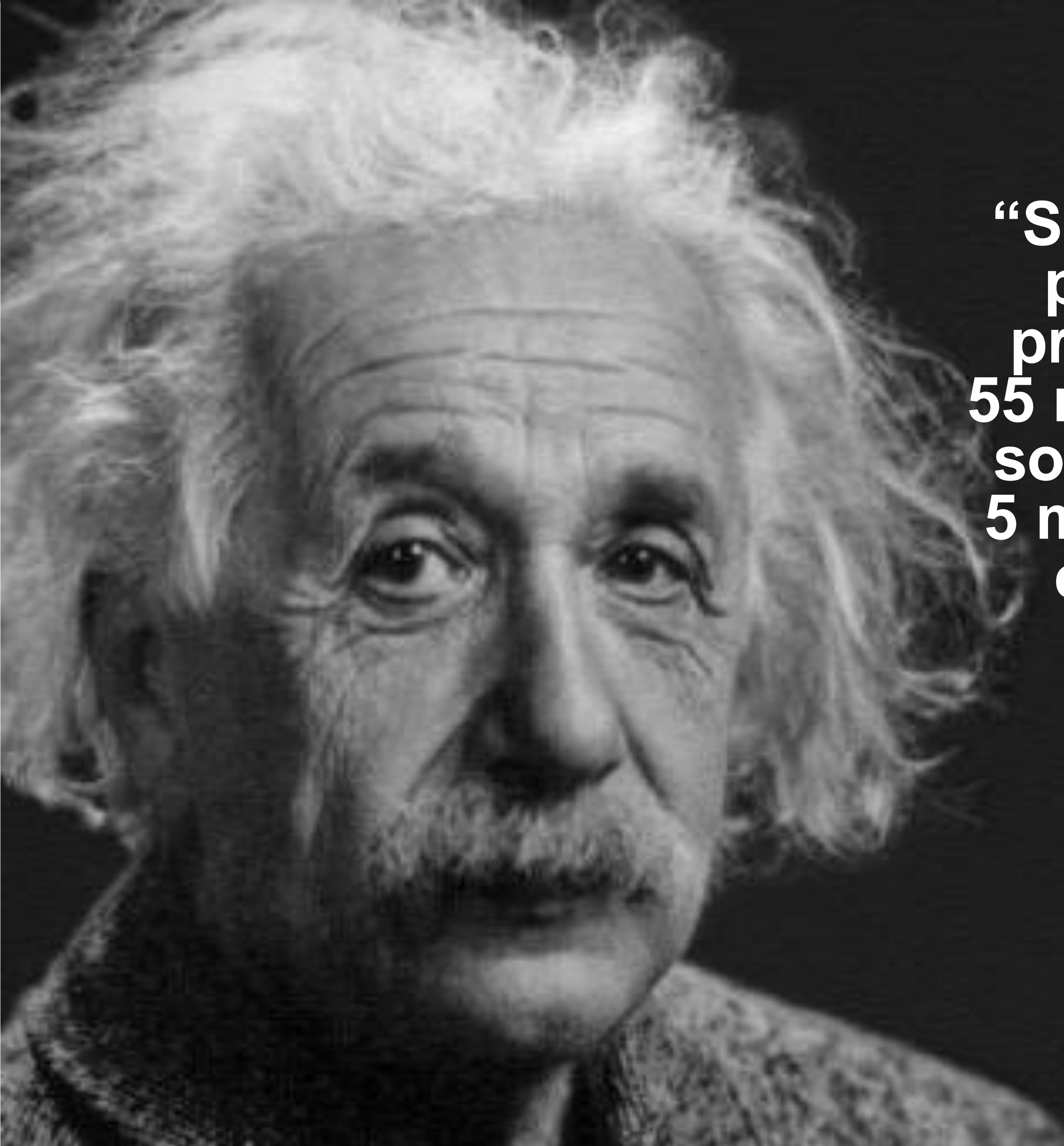
Theodore Levitt



2. Validar el problema

puede ser un gran problema de investigación, pero no del sector socio productivo



A black and white portrait of Albert Einstein, showing his characteristic wild, white hair and a mustache. He is looking directly at the camera with a thoughtful expression. The background is dark, and the lighting highlights his facial features.

**“Si tuviera una hora
para resolver un
problema, gastaría
55 minutos pensando
sobre el problema y
5 minutos pensando
en la solución”.**

Albert Einstein

3. Validar la solución

¿Es mi solución percibida como adecuada para resolver el problema?

¿Cuáles de sus características son esperables y cuáles superfluas?
contrastar con las características esperables para una solución a este problema

¿Cuál es mi competencia y cómo me diferencio de ella?
¿Cómo se percibe esa diferenciación?

¿Es abordable la implementación?
¿Qué hace falta para implementar la solución?



Cómo hacer una validación

Identificación de perfil y contactos



¿Cómo defino a quién contactar?

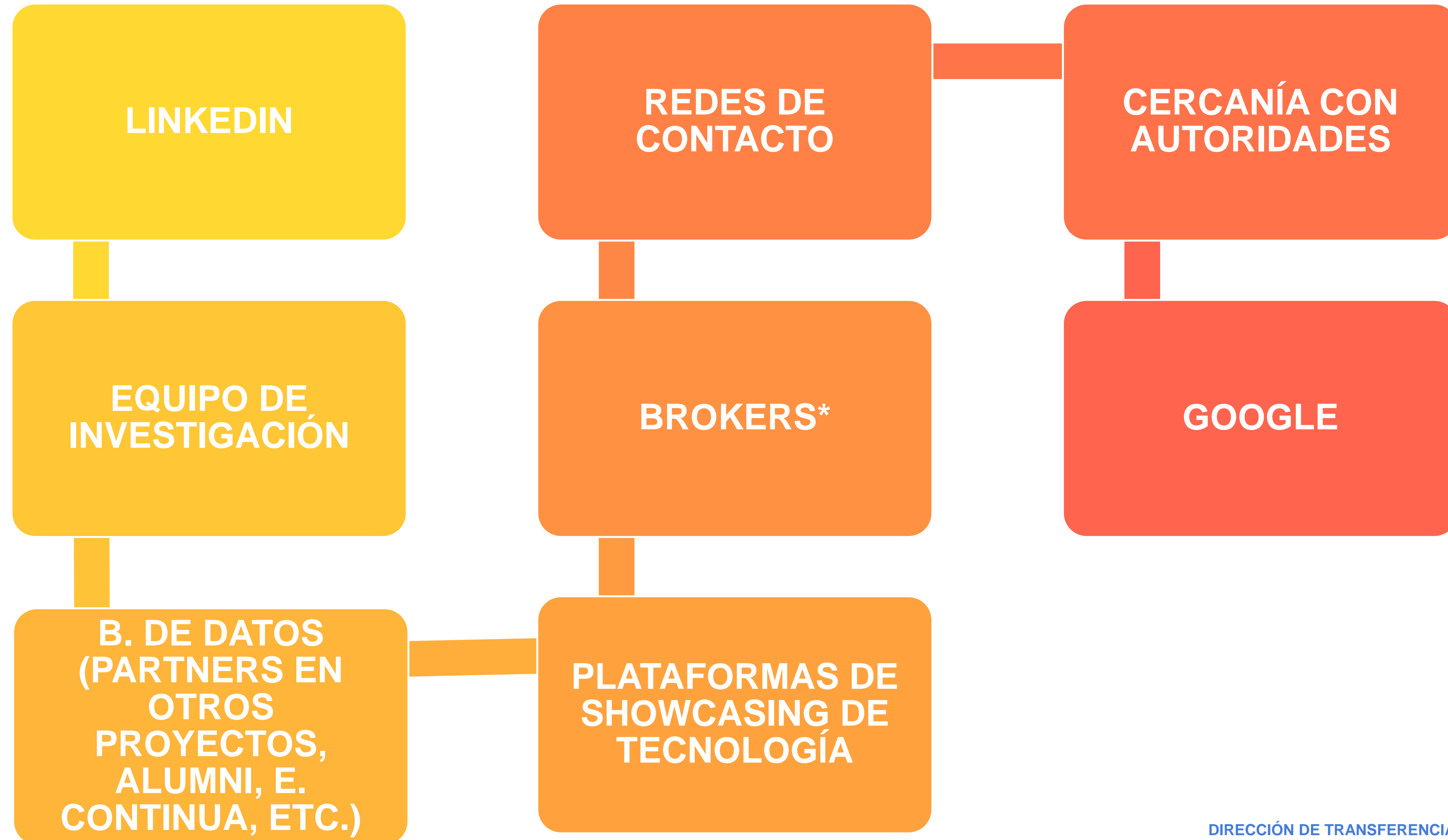
- **Analizar toda la cadena “productiva”**
- **Comenzar con los más evidentes y luego sofisticar la búsqueda**
- **Identificar a quienes cuentan con información clave**

Recién con los perfiles definidos se buscan las personas

Estrategia de contacto



Cómo encuentro a los contactos



A tener en cuenta para el contacto

Email vs. Llamada telefónica o contacto en linkedin

Contacto breve

**Muy claro el motivo
(no \$\$ o pedido directo)**

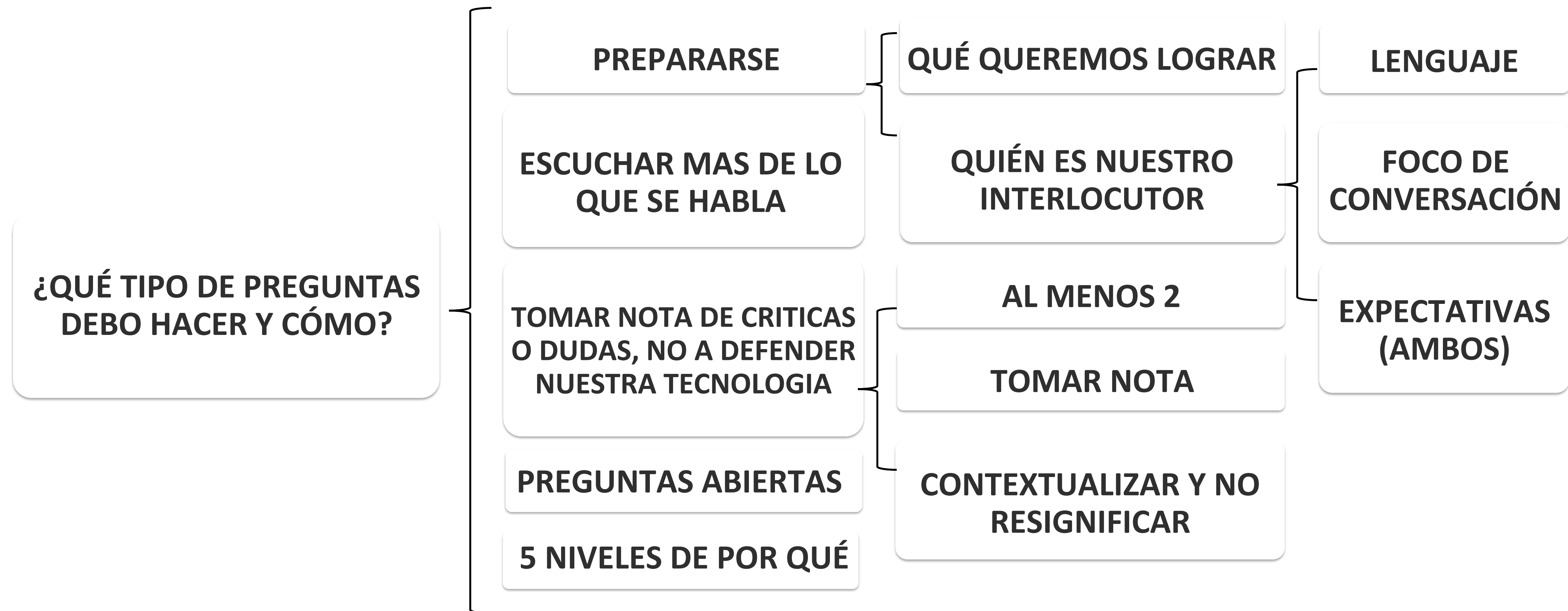
¿Pedir reunión- virtual o presencial?

Entender el perfil profesional y seniority ayuda a dirigir la comunicación

¿Nosotros o el equipo de investigación?

¿Adelantamos info de la tecnología o no? ¿Qué?

¿CÓMO PREPARAR Y CONDUCIR LAS ENTREVISTAS DE VALIDACIÓN?



Caso de estudio

- Un equipo de investigación ha generado un **prototipo de bio-estimulantes** que permite **facilitar el crecimiento y la mejora de propiedades de cultivos**.
- Durante una reunión con el equipo de investigación, logramos conocer que la tecnología sería de gran utilidad para **cultivos en granjas verticales**.

Caso de estudio

- En el equipo participan dos **académicos** contratados por la universidad y un **estudiante** involucrado informalmente.
- El proyecto se ha financiado con una combinación de fondos **públicos y privados**.
- No se ha realizado **validaciones comerciales** y tampoco averiguaciones sobre **aspectos regulatorios**.

Caso de estudio

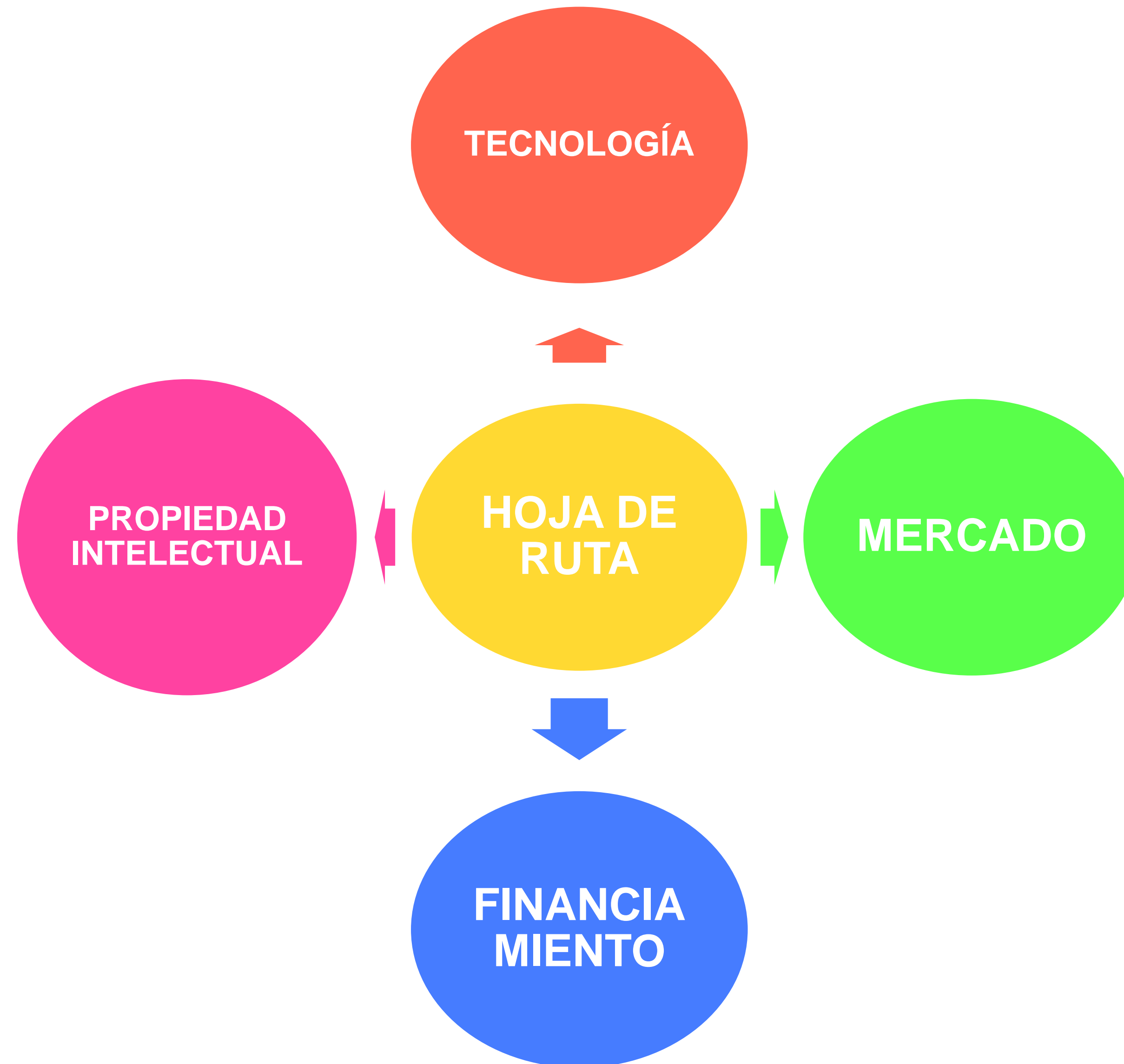
Dado que nuestro rol es armar una estrategia preliminar para conducir un resultado de investigación hacia el mercado, I@s invitamos a llevar a cabo el **mapeo de actores clave en torno al problema-solución, identificación de necesidades de dichos actores y diseño de propuesta de valor de mi solución:**

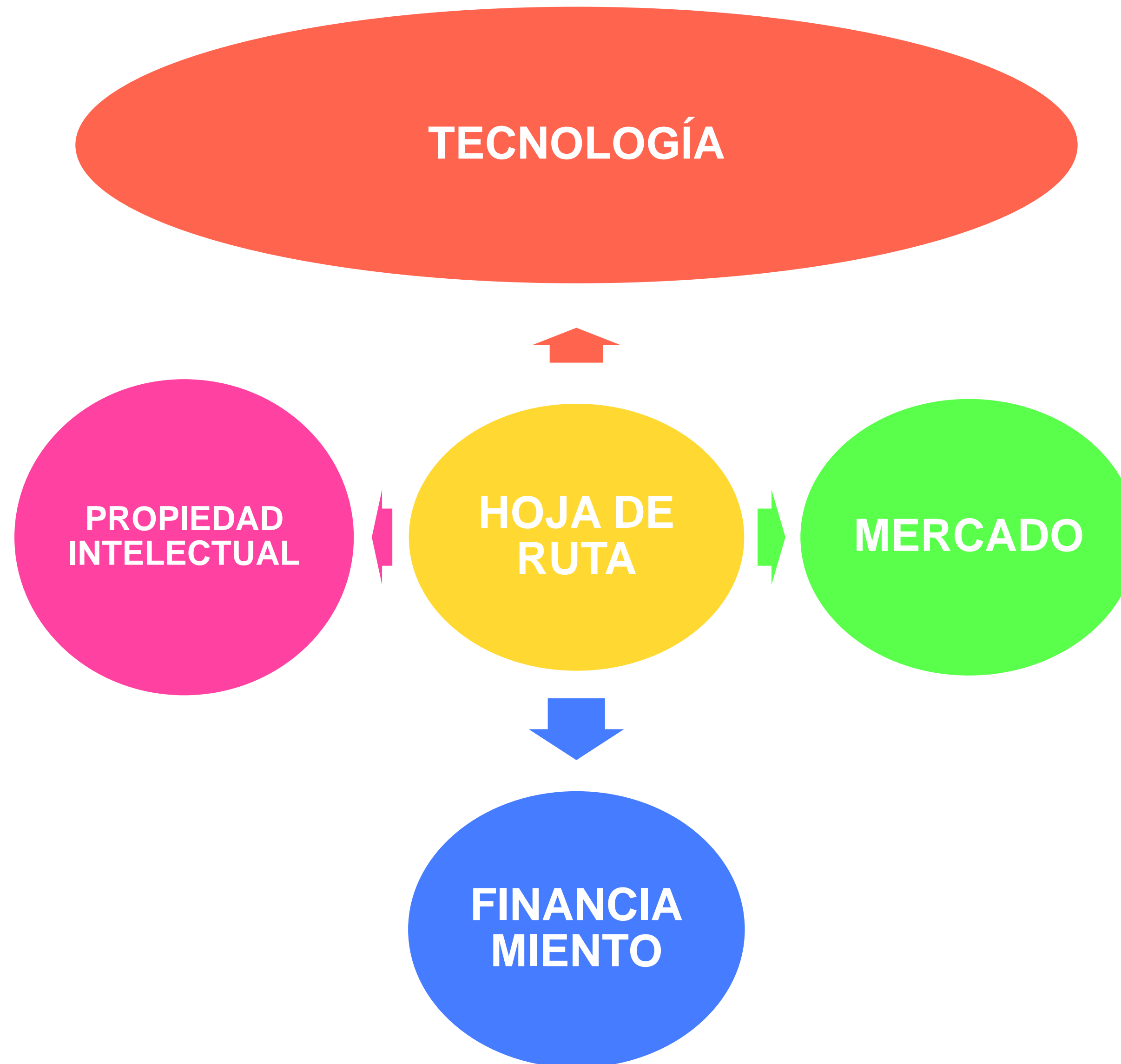
- 1) Definir cuál es el problema**
- 2) Describir cuál es la solución**
- 3) Definir preliminarmente quienes son los actores claves para el problema/solución**

PAUSA

¿Cómo diseñar una estrategia de validación de un negocio tecnológico y a partir de eso definir hojas de ruta preliminares?

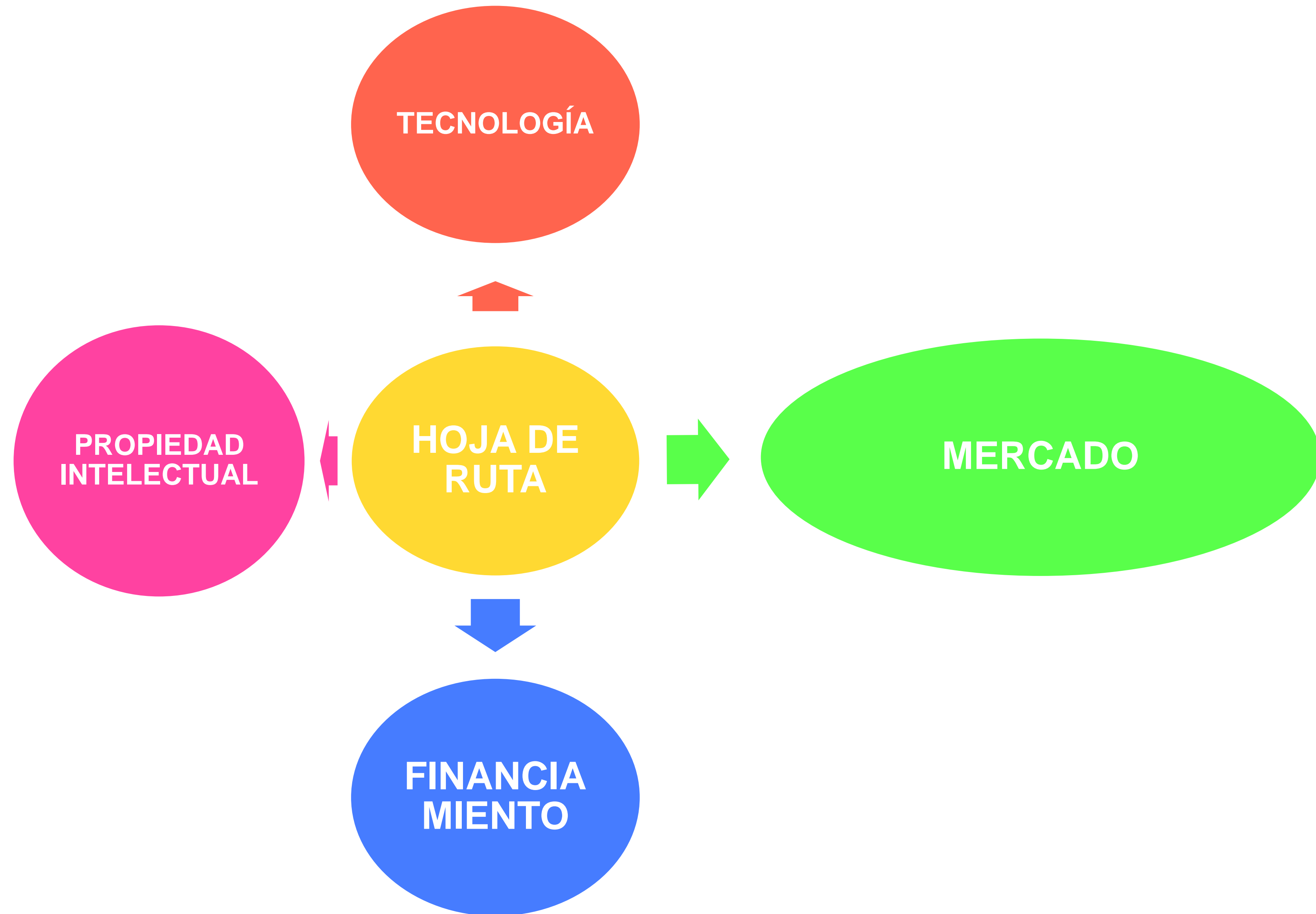






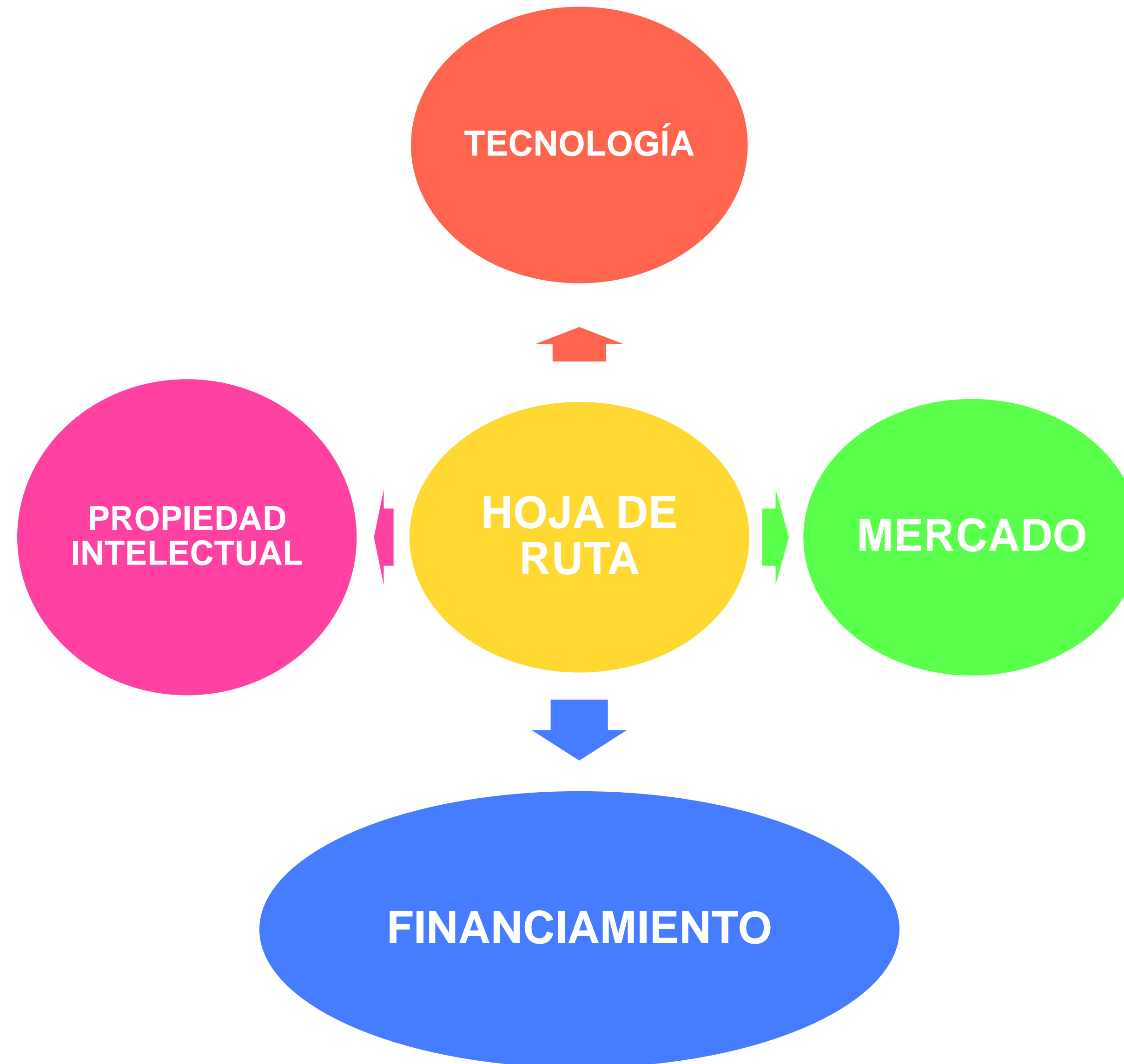
Evaluación tecnológica

- ¿Cuál es la tecnología que se desarrollará y cuál es su propuesta de valor?
- ¿Qué problemáticas específicas soluciona esta tecnología?
- ¿Cuál es el estado actual de la investigación y desarrollo?
- ¿Qué prototipo o evidencia preliminar existe hasta el momento?
- ¿Cuáles son los principales desafíos técnicos que se anticipan en el desarrollo?
- ¿Qué recursos humanos y materiales se necesitan para avanzar en el desarrollo?
- ¿Qué plazos se prevén para alcanzar cada etapa del desarrollo?



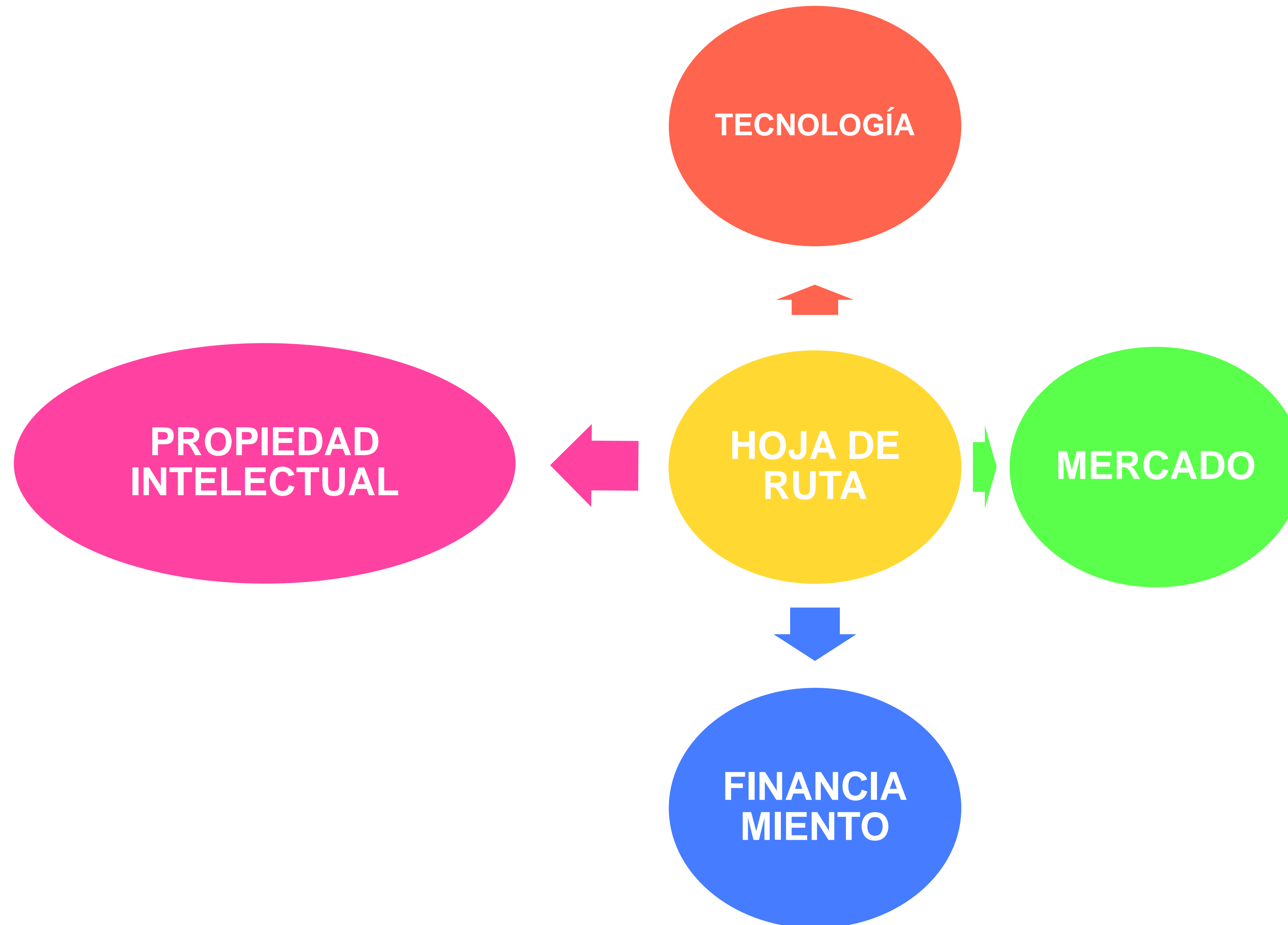
Análisis de mercado

- ¿Quiénes son los principales usuarios o beneficiarios de la tecnología?
- ¿Qué segmentos de mercado se verán más impactados por esta tecnología?
- ¿Cuál es el tamaño del mercado potencial y su tasa de crecimiento?
- ¿Quiénes son los competidores y qué tecnologías similares existen actualmente?
- ¿Cuáles son las tendencias actuales y futuras en el mercado relevante?
- ¿Qué barreras de entrada podrían existir en el mercado?
- ¿Cómo se planea comercializar la tecnología (canales de distribución, marketing, etc.)?



Financiamiento

- ¿Cuál es el costo total estimado para el desarrollo y la comercialización de la tecnología?
- ¿Qué fases del proyecto requerirán financiamiento específico y en qué cantidades?
- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento disponibles (gobierno, inversionistas privados, crowdfunding, etc.)?
- ¿Qué estrategias se utilizarán para asegurar financiamiento?
- ¿Qué plazos se estiman para la obtención de financiamiento en cada etapa?
- ¿Cómo se gestionarán los riesgos financieros asociados al proyecto?



Propiedad intelectual

- ¿Qué tipo de propiedad intelectual se puede generar (patentes, derechos de autor, marcas, etc.)?
- ¿Cuál es el estado actual de la propiedad intelectual relacionada con la tecnología?
- ¿Qué investigaciones se han realizado sobre la libertad de operación y la posibilidad de infringir patentes existentes?
- ¿Cuál es el plan para proteger la propiedad intelectual durante el desarrollo?
- ¿Cómo se gestionará la propiedad intelectual a medida que avance el proyecto?
- ¿Qué estrategias se implementarán para monetizar la propiedad intelectual en el futuro?

Caso de estudio

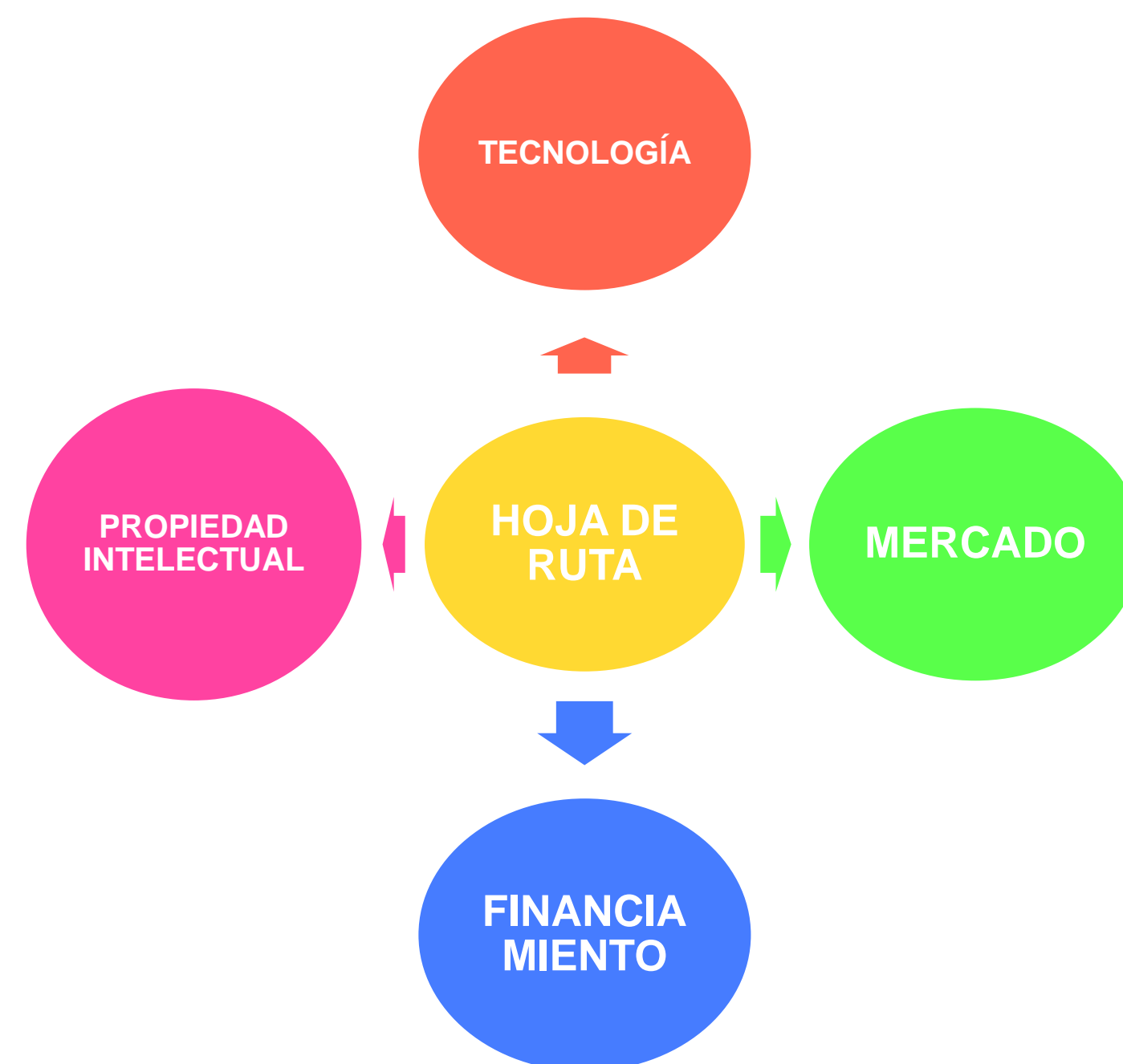
- Un equipo de investigación ha generado un **prototipo de bio-estimulantes** que permite **facilitar el crecimiento y la mejora de propiedades de cultivos**.
- Durante una reunión con el equipo de investigación, logramos conocer que la tecnología sería de gran utilidad para **cultivos en granjas verticales**.

Caso de estudio

- En el equipo participan dos **académicos** contratados por la universidad y un **estudiante** involucrado informalmente.
- El proyecto se ha financiado con una combinación de fondos **públicos y privados**.
- No se ha realizado **validaciones comerciales** y tampoco averiguaciones sobre **aspectos regulatorios**.

Caso de estudio

Dado que nuestro rol es diseñar y ejecutar una estrategia que permita que el resultado de investigación se llegue o se acerque al mercado, los invitamos a llevar a cabo el **análisis estratégico en conjunto**:

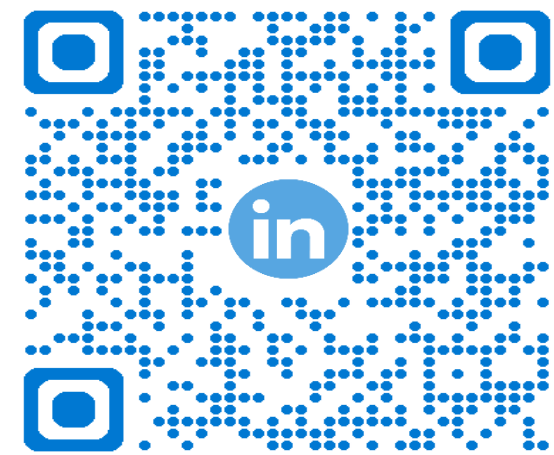


ALVARO OSSA

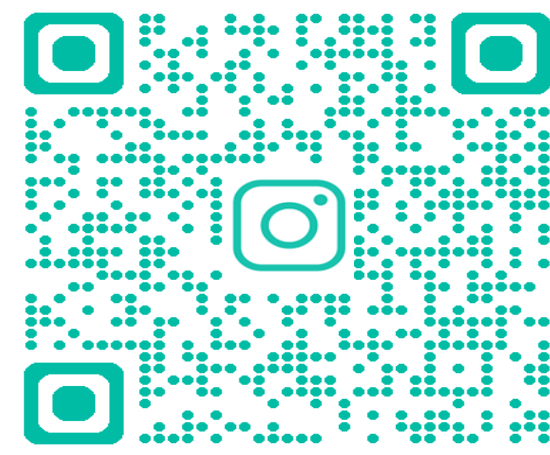
Director de Transferencia y Desarrollo

aossad@uc.cl

transferenciaydesarrollo@uc.cl



LinkedIn



Instagram