



El conocimiento
es de todos

Minciencias

INSTITUCIÓN/
EMPRESA/TITULAR



Sácale jugo a tu

PATENTE

4.0

De la invención a la innovación

NOMBRE DE LA TECNOLOGÍA



Industria y Comercio
SUPERINTENDENCIA



JOINN



1. PROBLEMA / OPORTUNIDAD

Recomendaciones

Redacte el problema u oportunidad que soluciona o aprovecha el producto tecnológico (Patente). Plantee un contexto breve y destaque los problemas / dificultades de las principales soluciones que abordan el problema o en el caso de la oportunidad, la magnitud de la brecha existente. Es necesario dejar claro el tamaño del problema u oportunidad que se quiere explotar. Por ejemplo: ingresos, eficiencia o rendimiento, costos, tasas de enfermedad, etc.

¿Qué hacer?

- Usar cifras / datos de fuentes verificables para dar una idea de la magnitud del problema u oportunidad.
- Usar valores económicos (\$), % porcentajes, tasas de incidencia y otras.
- Redactar el contexto de forma imparcial.

¿Qué NO hacer?

- Enunciar el problema como la ausencia de la solución.
- Sobrevender el problema, usar frases sensacionalistas o amarillistas.

Preguntas guía

- ¿Qué problema/oportunidad resuelve el producto tecnológico?
- ¿Cuál es la magnitud de ese problema/oportunidad?
- ¿Cuáles son las principales formas de solucionar el problema?
- ¿Cuáles son las principales falencias o bechas del mercado que pueden ser solucionadas con mi producto tecnológico?



2. SOLUCIÓN / TECNOLOGÍA

Recomendaciones

En este punto, haga la presentación del producto tecnológico (Patente). Puede incluir términos utilizados comúnmente para indicar concretamente lo que tiene, o lo que hace que resuelve el problema identificado. Destaque pruebas/comparaciones u otros que validen la superioridad del producto tecnológico con respecto a otras soluciones del mercado (que conecten directamente con el problema planteado).

¿Qué hacer?

- Destaque los principales factores de novedad y diferenciación del producto tecnológico.
- Destaque el principal hito del proyecto que valide su diferencial.
- Simplifique la información técnica y conviértala en comercial

¿Qué NO hacer?

- Descripciones muy amplias de lo realizado hasta el momento

Preguntas guía

- ¿Cuál es el producto tecnológico? (producto, proceso, software, servicio tecnológico, consultoría, etc)
- ¿Qué lo convierte en un producto novedoso?
- ¿Cuáles son los principales diferenciales tecnológicos y qué pruebas validan sus aplicaciones?



3. PROPUESTA DE VALOR

Recomendaciones

La propuesta de valor es el corazón del *pitch deck* y lo que primero capta la atención del cliente o público objetivo; por lo cual su mensaje debe ser contundente. Se recomienda una oración clara, concisa y que demuestre la esencia principal del producto tecnológico. La propuesta de valor es el enunciado de los beneficios que pueden esperar los clientes del Producto Tecnológico (patente).

¿Qué hacer?

- Conocer de primera mano las necesidades del mercado al que va dirigido el producto tecnológico
- Redactar un enunciado claro, en el que se evidencie los beneficios esenciales de su producto tecnológico, relacionado con las necesidades del cliente.

¿Qué NO hacer?

- Estar desconectado de alguna necesidad del cliente a quien va dirigido el producto tecnológico

Preguntas guía

- ¿Cuáles son los beneficios funcionales y emocionales que el producto aporta al cliente y que éste reconoce como diferentes?
- ¿Cuáles beneficios de mi tecnología me diferencian de la competencia y se convierten en la promesa de valor que yo le hago al mercado?



4. APLICACIONES DE LA TECNOLOGÍA

Recomendaciones

Describa aquí las principales aplicaciones del producto tecnológico o el sector de aplicación dónde esta puede ser utilizada. De acuerdo al tipo de producto tecnológico y su contexto, se puede ser más o menos específico. Por ejemplo, para un agroinsumo agrícola orgánico se podrían identificar diferentes aplicaciones tecnológicas como: Pesticida, acondicionador de suelos, fertilizante, fungicida, etc. En otro caso, alguna de esas aplicaciones podría estar orientada a los sectores de: Alimentos, Agrícola, Farmacéutica, Química, Electrónico, Transporte, etc.

¿Qué hacer?

- En el caso de marketing dirigido, personalizar el descriptivo y las aplicaciones de acuerdo al cliente y destacar aquellas de mayor interés.
- Conectar las aplicaciones con el contexto del problema y la solución.

¿Qué NO hacer?

- Confundir las aplicaciones con los beneficios funcionales de la tecnología

Preguntas guía

- ¿Cuál es la principal aplicación de la tecnología? (normalmente la que motivo el desarrollo de la investigación)
- ¿Qué otras aplicaciones son posibles a futuro?
- ¿El proyecto permite el desarrollo de productos a partir de la misma base tecnológica o sea de una familia de productos? ¿Cuáles serían?



5. TRACCIÓN DE LA TECNOLOGÍA



Estado de la Propiedad intelectual



Estado de desarrollo



Tesis de Negocio



Equipo de trabajo

Identifique el estado actual de PI. Por ejemplo:

- Patente en examen de fondo
- Patente Concedida
- Registro de software
- Derechos de autor
- Ninguna etc.

Indique el nivel de avance en el desarrollo actual que se encuentra el producto tecnológico.

- **TRL 1:** Idea básica.
- **TRL 2:** Concepto o tecnología formulados.
- **TRL 3:** Prueba de concepto.
- **TRL 4:** Validación a nivel de componentes en laboratorio.
- **TRL 5:** Validación a nivel de componentes en un entorno relevante.
- **TRL 6:** Validación de sistema o subsistema en un entorno relevante.
- **TRL 7:** Validación de sistema en un entorno real.
- **TRL 8:** Validación y certificación completa en un entorno real.
- **TRL 9:** Pruebas con éxito en entorno real.

Plantee qué está buscando del mercado a quién dirige el producto tecnológico. Por ejemplo:

- Prestar un Servicio tecnológico
- Licenciamiento
- Cooperación tecnológica para validación o escalado
- Inversión para la creación de una nueva empresa, entre otros

Escriba los nombres de los principales integrantes del equipo y su rol en el programa. A continuación, un ejemplo;

Integrante 1

Rol: Inventor / Investigador

Integrante 2

Rol: Desarrollador de producto

Integrante 3

Rol: Gestor de Transferencia



El conocimiento
es de todos

Minciencias

6. ¿POR QUÉ DEBO SER SELECCIONADO?



RECOMENDACIONES VIDEO PITCH

Opción 1 – Con cámara de celular o cámara fotográfica

1. El video debe tener una duración máxima de **2 minutos**
2. Pídele a alguien que te grabe
3. Debes grabar con la cámara del celular en posición horizontal
4. Elegir un sitio sin contaminación de ruidos y con buena iluminación
5. Evita estar a contra luz
6. Colocar el móvil en modo avión para evitar las notificaciones
7. Utilizar la cámara de la parte posterior del celular (tiene mejor resolución)
8. Estar a una distancia de la cámara donde pueda verse tu rostro, tu torso y tus brazos, para así potenciar tu comunicación no verbal Ej.: uso de manos.

Opción 2 – Grabación en plataforma de reuniones

1. Puedes conectarte con otra persona de tu equipo a través de alguna plataforma que permita grabación (Teams, Zoom, etc.)
2. Graba la sesión y descárgala
3. El video debe tener una duración máxima de **3 minutos**
4. Elegir un sitio sin contaminación de ruidos y con buena iluminación
5. Evita estar a contra luz
6. Evita camisas o blusas a rayas
7. Estar a una distancia de la cámara donde pueda verse tu rostro, tu torso y tus brazos, para así potenciar tu comunicación no verbal Ej.: uso de manos.

Toda esta información debe grabarse de corrido, en un solo video