



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*