

# NOMBRE DE LA TECNOLOGÍA/PROPUESTA/LICENCIAMIENTO



# PROBLEMA

- Cuál es la problemática que pretende resolver
- Cuál es la necesidad del mercado



# QUIÉN ES EL CLIENTE?

- ¿Quién es el cliente?
- ¿Quién es el usuario?
- ¿Es la misma persona?
- ¿Cómo llego a ellos?



## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIOS Y ESQUEMA DE PROPIEDAD INTELECTUAL ASOCIADO

- Describir la tecnología, servicio o producto. Describir cuales otros productos o servicios necesitan para complementarse si es necesario.
- En caso de ser un producto innovador/tecnológico, dejar muy claro en dónde radica dicha innovación comparada con soluciones nacionales e internacionales y “la característica única” del producto/servicio.

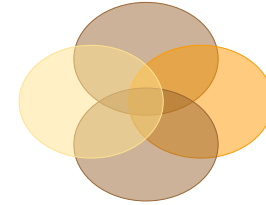
# PROPUESTA DE VALOR/ SOLUCIÓN DEL PROBLEMA

- Mencionar qué problema resuelve el producto/servicio y como lo resuelve.
- Enfatizar como el resultado de investigación, tecnología o método se puede mapear en general al valor para la solución y en qué estado de madurez se encuentra.
- Explicar el grado de valor para resolver el problema (por ejemplo, si disminuye costo por tanto por ciento, o es más eficiente 5 veces, etc.)

GRÁFICO DE APOYO



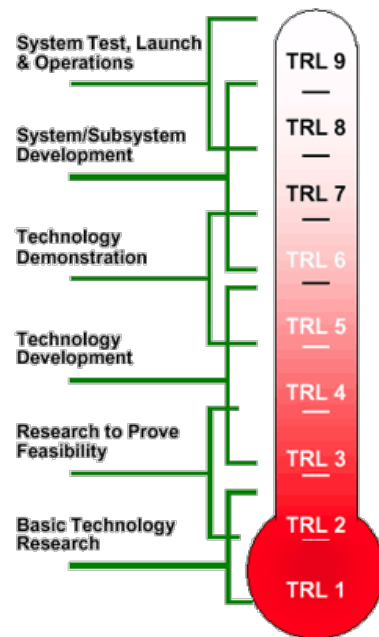
MODELO PARA ILUSTRAR PROPUESTA DE VALOR



# NIVEL DE MADURACIÓN TECNOLÓGICA (TLR)

- Ubicar el nivel de desarrollo tecnológico de acuerdo a metodología TLR
- Referencia:

[https://en.wikipedia.org/wiki/Technology\\_readiness\\_level](https://en.wikipedia.org/wiki/Technology_readiness_level)



# MERCADO, PROMOCIÓN DE MERCADEO/CANALES

- ¿Cuál el mercado internacional, nacional o regional que se ataca?
- ¿Es creciente o decreciente? Cuál es el tamaño del mercado?
- ¿Qué nicho del mercado se pretende atacar y por qué?
- ¿Cómo hará para que los clientes se enteren, conozca y compre mi producto/servicio (si es a negocios, gobiernos, industria intermedia)?



# COMPETENCIA

- Mapeo de la competencia (se puede hacer una tabla o en un gráfico a dos ejes para ver cómo se posicionan).
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas?
- ¿Porqué la solución es más eficiente, mejor opción que la competencia?
- ¿Quién es mi competencia local? ¿Internacional?

NECESIDADES DEL MERCADO	TU PRODUCTO	COMPETIDOR A	COMPETIDOR B
ATRIBUTO A	SI CUMPLE	NO CUMPLE	SI CUMPLE
ATRIBUTO B	SI CUMPLE	NO CUMPLE	SI CUMPLE
ATRIBUTO C	ETC.	SI CUMPLE	NO CUMPLE



# PROPIEDAD INTELECTUAL

- Especificar claramente el estado y plan de protección intelectual (solicitud de patente nacional, internacional, modelo de utilidad, diseño industrial, secreto industrial u otra), enfatizando en por qué la opción elegida proveerá suficiente protección y una ventaja competitiva (en su caso tiempo que tome al producto, proceso o servicio llegar al mercado, o más allá).
- Adjuntar evidencia (invenciones, signos distintivos, pueden ser imagenes, números de registros, etc.)



# MODELO DE NEGOCIO

- ¿Cómo monetizo la solución/producto/servicio?
  - Se recomienda usar un esquema de canvas para modelo de negocio en el caso de EBT
  - Canvas: [https://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_Model\\_Canvas](https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas)
  - Herramienta gratuita en línea: <https://canvanizer.com/>
- 
- En el caso de licenciamiento (LTTRI):
  - Modelo de venta del licenciamiento
  - Regalías , porcentajes de ventas, porcentajes de utilidad propuestos, tipos de licenciamiento, etc.

# PROYECCIONES FINANCIERAS, TRACCIÓN, RETORNOS FINANCIEROS Y SOCIALES

- ¿Qué se pretende lograr financieramente? Normalmente entre 3-5 años.
- Presentar los principales “milestones” en una línea de tiempo
- ¿Cuál es el retorno de inversión (ROI) en el periodo de tiempo descrito?
- Describir los impactos sociales, ambientales, educativos o científicos, más allá de consideraciones comerciales que genera el emprendimiento, la compañía, el producto o el servicio.
- Valuación la tecnología, la empresa, el licenciamiento, etc.



# EQUIPO Y SOCIOS EXTERNOS

Socios Fundadores, Personas Claves

Y en caso de existir: Consejo de Administración - Advisory Board

- ¿Quién está detrás del proyecto (la tecnología, la empresa, el licenciamiento) y por qué son los indicados para ejecutar esta idea en particular?
- En caso de que sea de **alta** tecnología asociada, ¿Se tienen los recursos humanos técnicos y comerciales especializados?
- En el caso de licenciamientos, si su modelo de ventas implica mercados ajenos a tu expertise: ¿Cuenta con el equipo o alianzas estratégicas necesarias ?
- ¿Se necesitan socios externos o empresas en alianzas para mejorar las probabilidades de éxito de la empresa?



# NECESIDAD DE CAPITAL, USO DE FONDOS Y METAS

- De las proyecciones financieras indicar cuánto dinero se necesita del fondo de inversión.
- ¿Detallar cómo se usará y cuánto durará dicho capital?
- ¿A que metas se llegarán en conjunto con esta inversión?
- Propuesta de porcentaje de acciones vs el monto de la inversión
- Propuesta de porcentaje de regalías/licenciamiento: cómo propones darle al inversionista su retorno a la inversión.

