



“ESTADO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y TRANSFERENCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN EN PROYECTOS FINANCIADOS EN EL MARCO DE CONVOCATORIAS PÚBLICAS”

PINV 15-806



17, 18 Y 19
DE JULIO



LOCAL:
RECTORADO UNE
KM 8 - CAMPUS
UNIVERSITARIO

TALLER

GESTIÓN Y TRANSFERENCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN



Con la Experta
MAGALI MAIDA

“Este Proyecto es financiado por el CONACYT través del Programa PROCENCIA con recursos del Fondo para la Excelencia de la Educación e Investigación – FEEI”



CONTEXTO GENERAL DE TRABAJO



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

DISCUSIÓN...



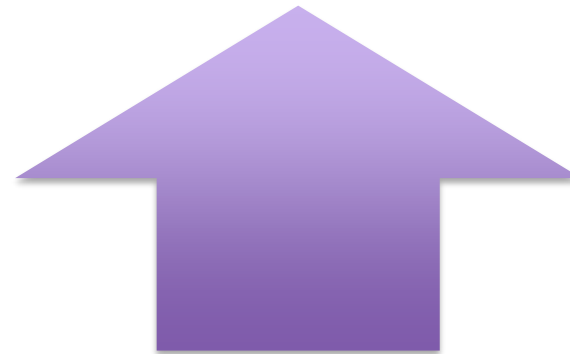
IMPACTO ACADEMICO

*(TERMINAR EL
TRABAJO/OBTENER
CALIFICACION)*



IMPACTO SOCIAL

*(RESULTADOS=
PRODUCTOS/SERVICIOS)*



ENFOQUE TRADICIONAL DE INVESTIGACION



CURIOSIDAD ACADEMICA

**POSIBLE DESCONEXION CON
NECESIDADES DE POTENCIALES
RECEPTORES DE LOS RESULTADOS**

**FALTA DE INSTANCIAS DE FEEDBACK REAL CON
POSIBLES ADOPTANTES (REDACCIÓN Y EJECUCION)
¿¿ALCANZA CON QUE RESPONDA PREGUNTA
INICIAL??**

ENFOQUE TECHNOLOGY PUSH



**INVESTIGACION X
CURIOSIDAD ACADEMICA**

**SALIMOS A VALIDAR
RESULTADOS**

% PEQUEÑO SE TRANSFIERE

ENFOQUE DEMAND PULL



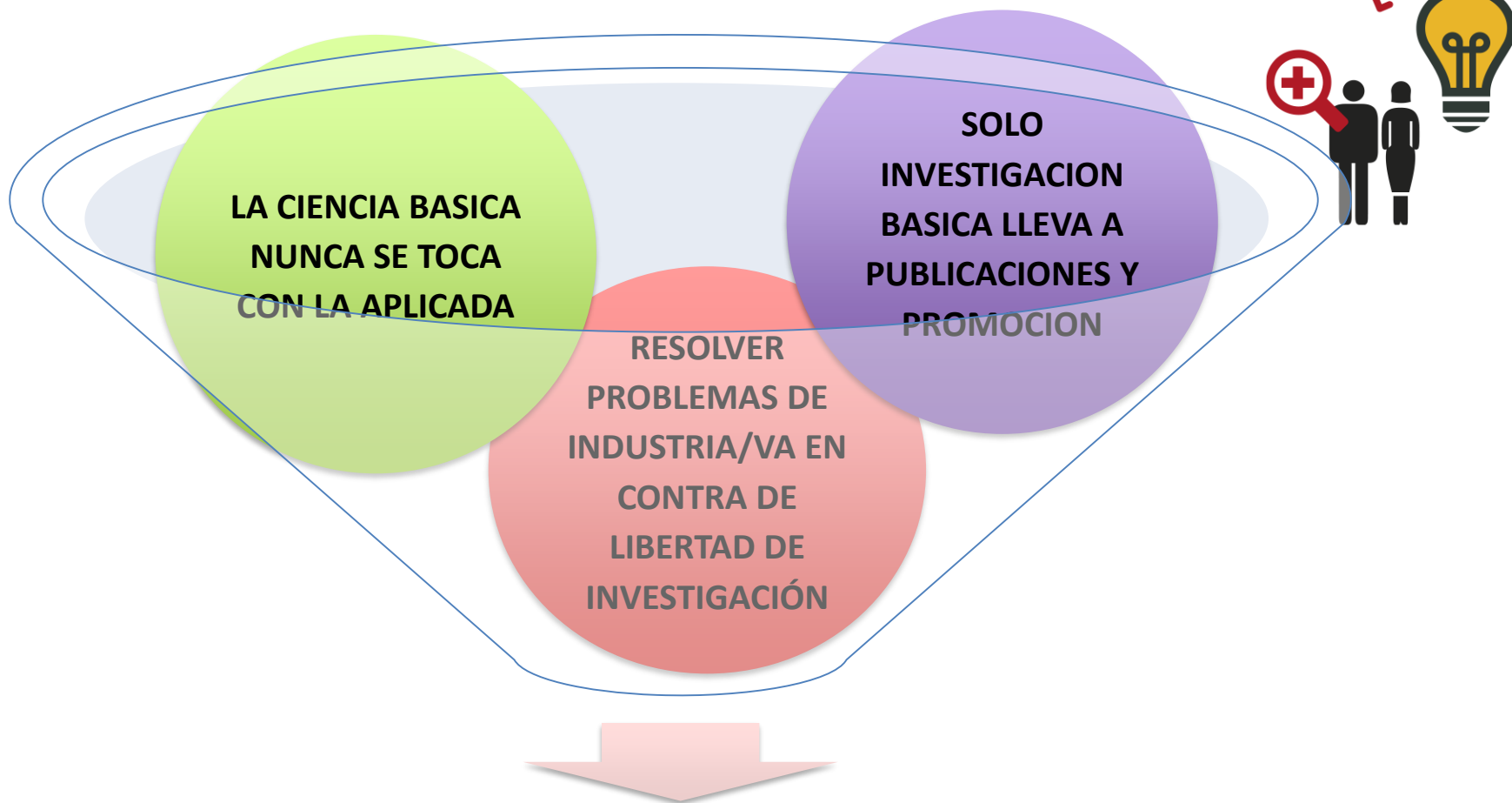
**CONTRAPARTE PLANTEA
PROBLEMA**

**INVESTIGACION BUSCA
RESOLVER EL PROBLEMA**

FEEDBACK PERMANENTE

**POSIBILIDAD DE
TRANSFERENCIA AUMENTA**

DESTRUYENDO MITOS:



**INVESTIGACIÓN CONDICIONADA, UNO NO TIENE LIBERTAD Y
SE COMPROMETE INTEGRIDAD DE INVESTIGACION**

¿CUÁL ES EL BALANCE PARA CADA UNIVERSIDAD?



¿HAY QUE ELEGIR?

¿HAY UNA “FORMULA MEJOR”?

¿COMO SE TRADUCE EN LA PRACTICA?

IMPACTAR EN LA CALIDAD DE VIDA DE LAS PERSONAS



- IMPACTO A DIFERENTES NIVELES (**¿QUÉ ES IMPACTO?**)
- DIFERENTES TECNOLOGIAS/COBERTURA PI **=** DIFERENTE ESTRATEGIA
(HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN, SOFTWARE, FARMACOS, ETC.)
- MAXIMIZAR LA DIVERSIFICACION EN LA EXPLOTACION SI ES POSIBLE
(NO EXCLUSIVIDAD, EXCLUSIVIDAD POR AMBITOS/DURACION/TERRITORIOS)
- ASOCIATIVIDAD/INVOLUCRAMIENTO POSTERIOR
(I+D, ESCALAMIENTO, NUEVOS DESARROLLOS)
- APRENDIZAJES PARA DOCENCIA E INVESTIGACION
(¿INVOLUCRAMIENTO ALUMNOS?)
- **PRECIOS DIFERENCIADOS/OTROS BENEFICIOS**

¿COMO SE TRADUCE EN LA PRACTICA?



GENERAR INGRESOS

➤ ¿SIEMPRE INGRESOS?

➤ ¿SIEMPRE REGALIAS?

(MODELO DE NEGOCIOS, CAPACIDAD DE AUDITAR)

➤ ¿50% DE 0 O 1% DE ALGO?

➤ ¿QUE PASA CON LOS EMPRENDIMIENTOS DE BASE TECNOLÓGICA?

➤ GASTOS Y COSTOS DE PATENTES – POR QUÉ??

➤ INGRESOS VS. PROMOCIÓN DE SPIN OFFS

¿COMO SE TRADUCE EN LA PRACTICA?

RESGUARDO DE DERECHOS



- TECNOLOGIA EXPERIMENTAL (SE ENTREGA "AS IS")
- ¿SE PUEDE GARANTIZAR NO INFRACCION?
- RESGUARDO A DIVULGACION/EN CONJUNTO (BENEFICIOS PARA EL ACADEMICO)?

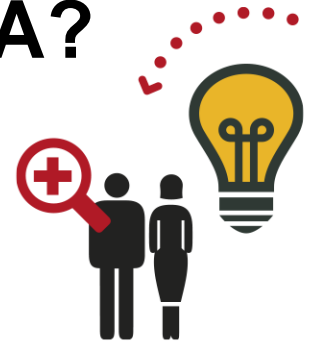
(PAPERS, CONGRESOS, MEDIOS DE COMUNICACION)

- CONTINUIDAD DE LINEA DE INVESTIGACION Y PROYECTOS CON TERCEROS/ OTRAS PERSONAS HACIENDO LO MISMO

(IMPLICANCIA "UTILIZACION NO COMERCIAL")

- MEJORAS Y NUEVOS DESARROLLOS
- SUBLICENCIAS
- USO DE NOMBRES, LOGOS, MARCAS

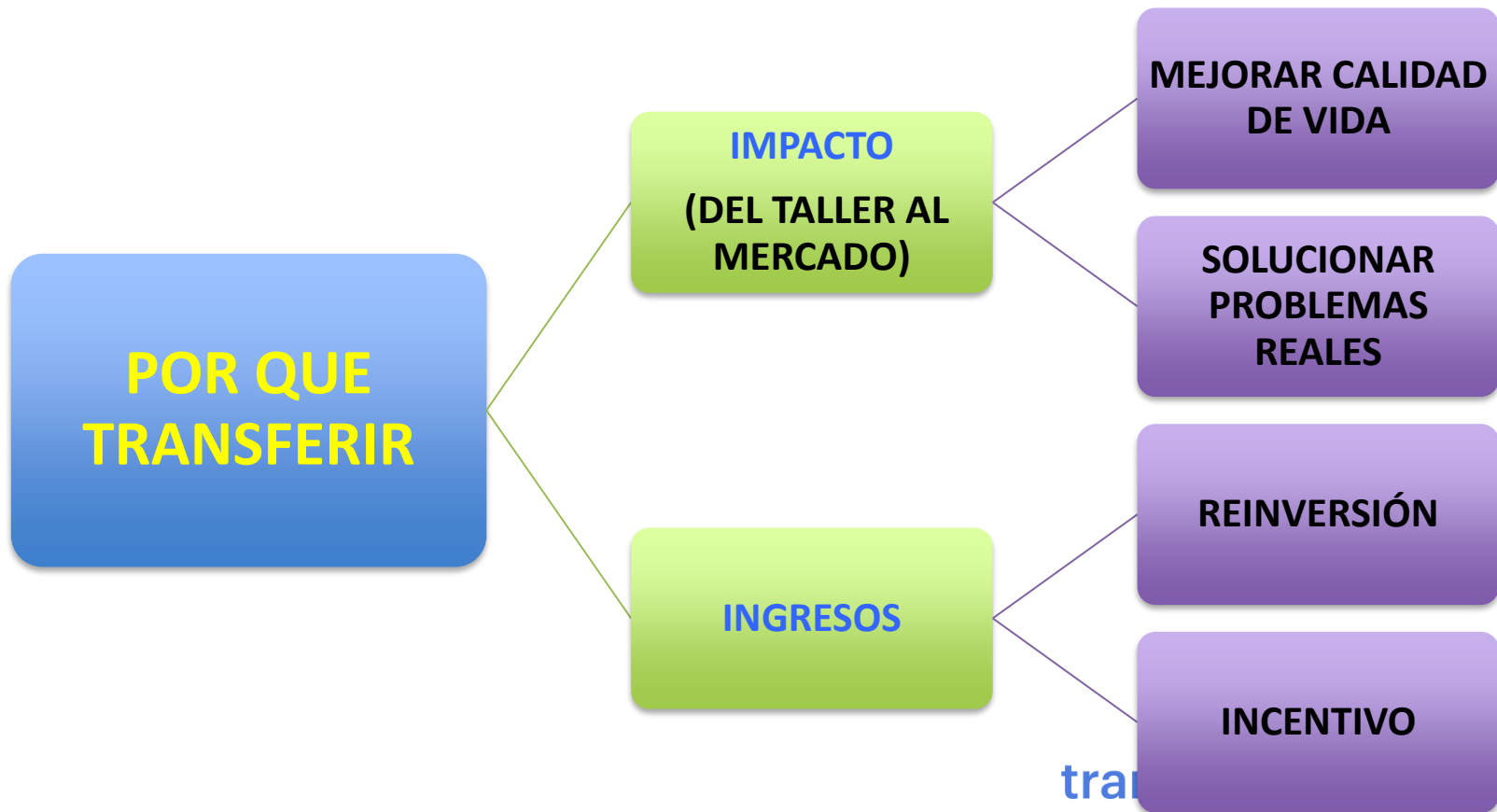
¿COMO SE TRADUCE EN LA PRACTICA?



RELACIONES DE LARGO PLAZO

- WIN-WIN (NEGOCIACION JUSTA)
- PARTICIPACION EN LA IMPLEMENTACION
- MEJORAS Y NUEVOS DESARROLLOS
- SUBLICENCIAS
- CONFIDENCIALIDAD Y PRACTICAS DE LABORATORIO
- CLAUSULAS DE SALIDA BIEN CONSENSUADAS
- SEGUIMIENTO AMISTOSO A EJECUCION (HITOS)

POR QUE SE TRANSFIERE



tran el

DISCUSIÓN...



¿QUIENES CAPTURAN VALOR?

**(UNIVERSIDAD, EMPRESA,
ACADEMICOS, ALUMNOS,
ECOSISTEMA)**

**¿LAS UNIVERSIDADES DEBEN
ENTREGAR LOS RI GRATIS?**

(ESPACIO DE DISCUSIÓN)

transferencia.uc.cl

DISCUSIÓN...



**¿¿CUAL ES LA RAZON DE SER
DE UN AREA DE I+D DE UNA
EMPRESA/
UNA OFICINA DE
TRANSFERENCIA??
(ESPACIO DE DISCUSIÓN)**

transferencia.uc.cl

DISCUSIÓN...



**AYUDAR A ACERCAR
RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN
AL
MERCADO**



¿POR QUÉ EXISTEN LOS *DERECHOS DE PI?*

(DISCUSION)



**LA MISMA INVENCIÓN/OBRA/VARIEDAD
PUEDE SER
EXPLOTADA
AL MISMO TIEMPO
EN EL MISMO/OTRO TERRITORIO
POR DISTINTAS PERSONAS**



¿QUÉ ES UN *DERECHO DE PI?*

(DISCUSION)



**DERECHOS DE
PROPIEDAD
INTELECTUAL/
INDUSTRIAL**

**DERECHO A
EXCLUIR A
OTROS**

transferencia.uc.cl



ENTONCES...
¿QUÉ SIGNIFICA
TRANSFERIR
UN DERECHO DE PI?



TRASPASAR DERECHO A EXCLUIR

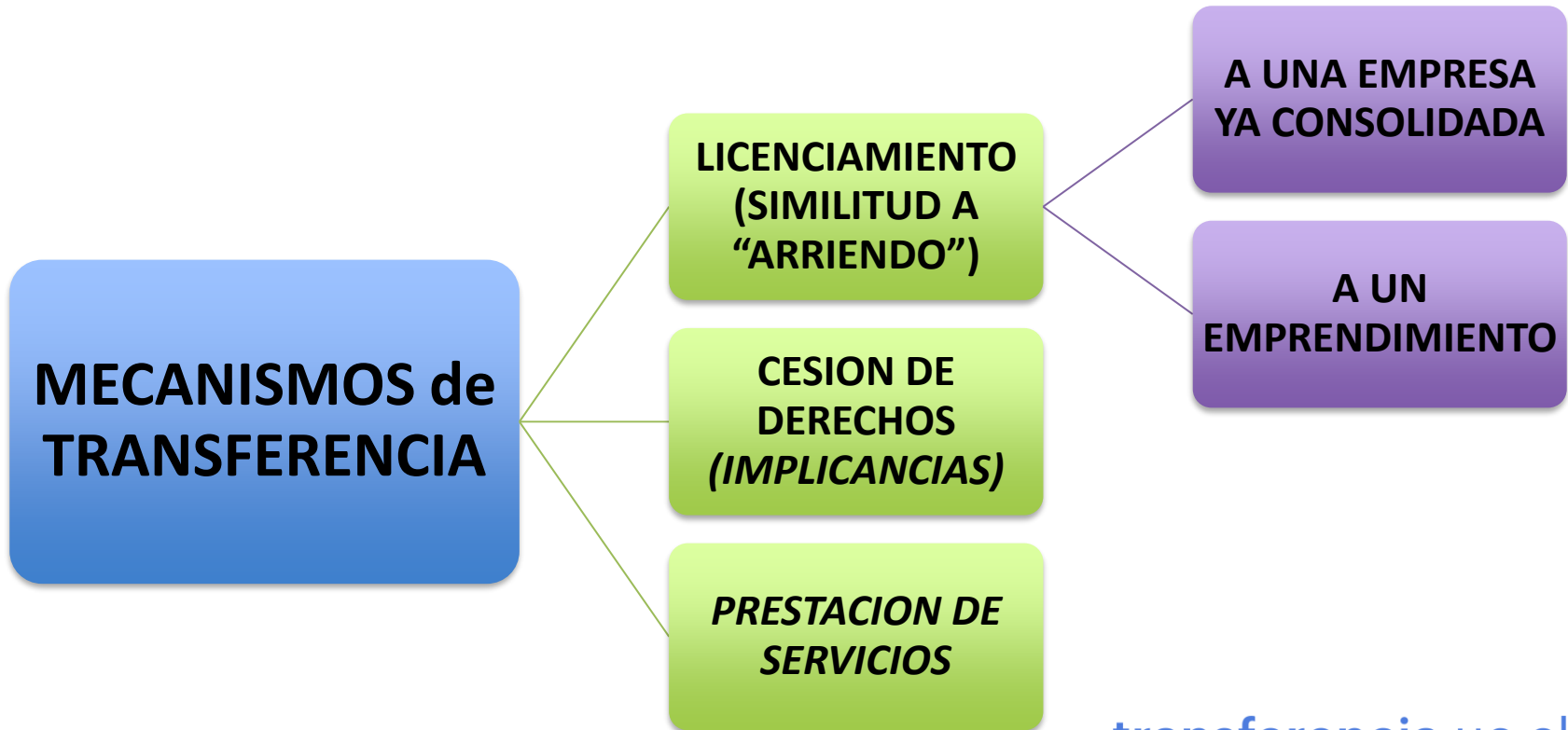
+

ASEGURAR EXPLOTACION LICITA

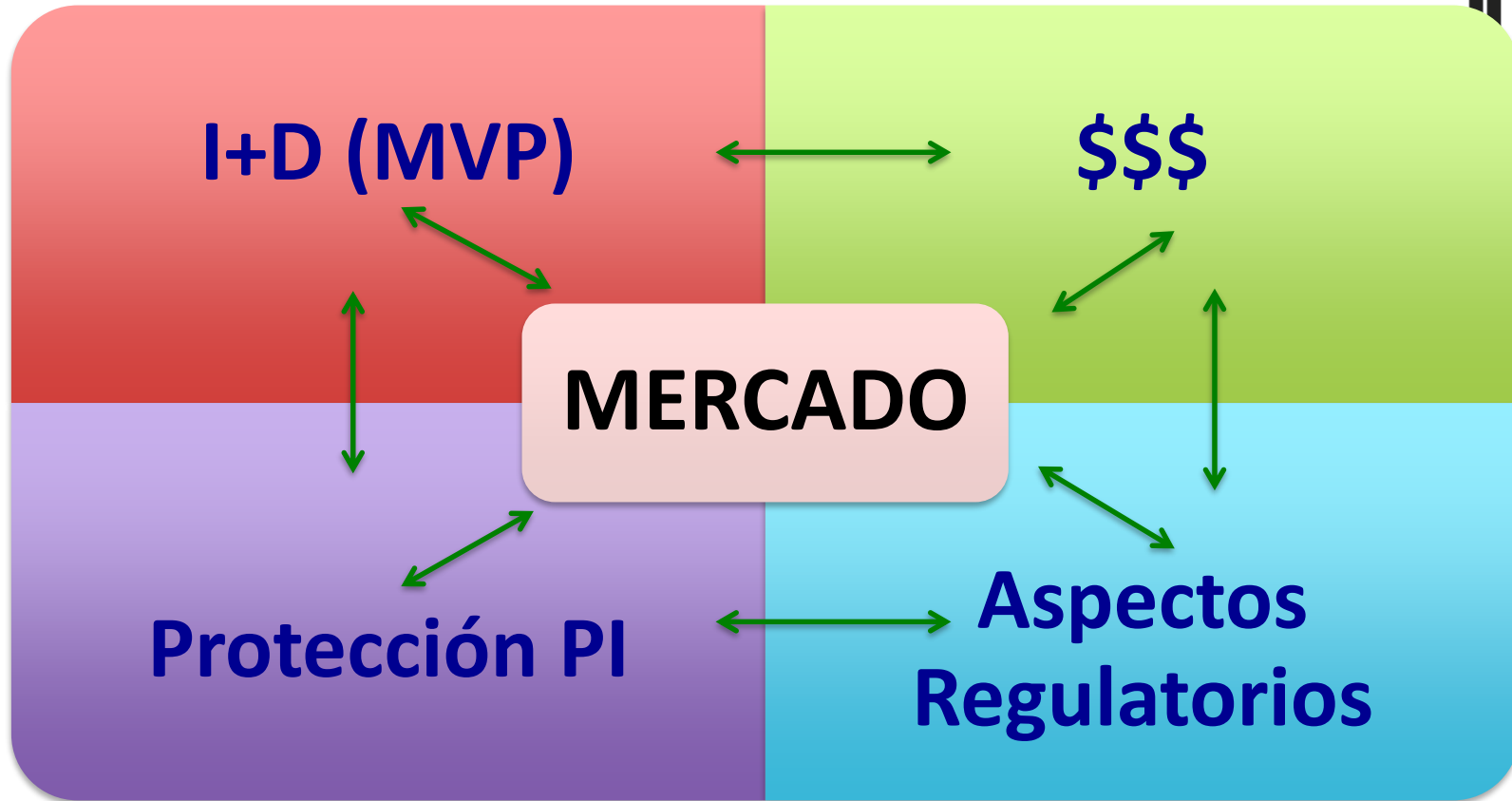
=

TRANSFERIR

CÓMO SE TRANSFIERE



ARMANDO LA ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA



ENTONCES... PARA CONCLUIR



ESTRATEGIA
COMERCIAL/DE
MASIFICACION
(ANALISIS ESTRATEGICO)

ESTRATEGIA DE
PROTECCION
(MONOPOLIO Y
RESGUARDOS)

¿PREGUNTAS...OPINIONES?

¡¡MUCHAS GRACIAS!!



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

EL ROL DE UNA OTT: EXPERIENCIAS DE LA UC



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

¿QUE HACE UN OTT?



TRANSFERIR RESULTADOS
DE INVESTIGACIÓN

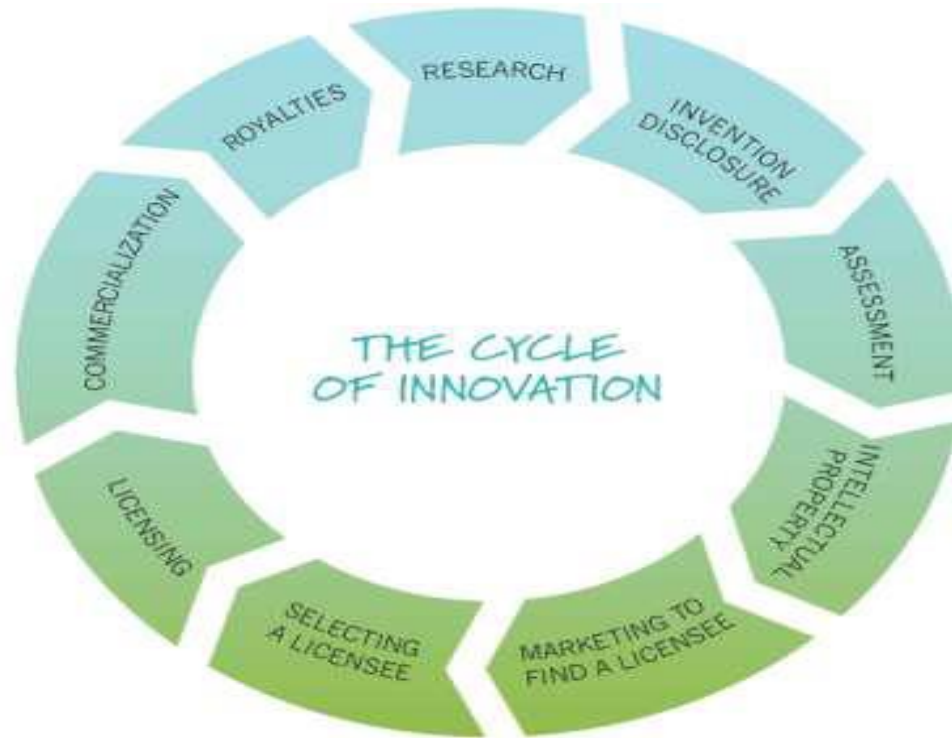
GESTIONAR PROPIEDAD
INTELECTUAL

GESTIONAR PROYECTOS
DE I+D

*¿APOYO SPIN OFFs?
¿I+D POR ENCARGO?*

¿PSICOLOGO?

The Technology Transfer Process At A Glance



<http://otl.stanford.edu/documents/process.pdf>
transferencia.uc.cl



CREACIÓN CENTRO DE INNOVACIÓN UC ANACLETO ANGELINI, 2014

GESTIÓN

**63 Proyectos adjudicados
(246 postulados) =
US\$ 7MM**

**22 Alianzas para I+D,
escalamento y pilotaje =
US\$ 40MM**



**PORTAFOLIO
300 SOLICITUDES ACTIVAS
118 CONCEDIDAS
272 DDAA
9 VARIEDADES**

**29 LICENCIAS 2014-2016/6 SPIN
OFFs
22 LICENCIAS/1 SPIN OFF 2017
30 LICENCIAS/4 SPIN OFFs
esperados 2018
=
Premiados Mejor OTL**

**26 talleres de buenas
practicas durante 2017 en
Chile, Colombia, Perú,
Paraguay, Argentina, Ecuador,
Mexico**

**Primer Curso online gratuito
de transferencia en español
(+3000 usuarios)**

**3º version Summer School
from University to Industry
(UCambridge- UC)**

FONDO ALERCE

APOYO AL EMPRENDIMIENTO DE
BASE CIENTÍFICO-TECNOLÓGICO

Los representantes de los nuevos fondos que están operando en Chile participaron de un panel organizado por NXTP. En la imagen, de izquierda a derecha, David Alvo de NXTP, junto a Felipe Matta, de Chile Ventures; Luis Bermejo, de Alaya; Tomás Denecken, de Raicap; y Pablo Fernández, de Endurance.

SE REUNIERON EN LA FINTECH PITCH COMPETITION ORGANIZADO POR NXTP:

Los nuevos fondos de venture capital que buscan revitalizar el ecosistema local

¿QUÉ HACE LA OTT DE LA UC?



TRABAJAMOS

EN CONJUNTO

CON EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN

**PARA QUE SUS RESULTADOS DE
INVESTIGACIÓN**

**SE CONVIERTAN EN
PRODUCTOS/SERVICIOS**

QUE IMPACTEN POSITIVAMENTE A LA SOCIEDAD

cia.uc.cl

¿Y EN CONCRETO?



ASESORAMOS EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN

PARA QUE SUS RESULTADOS SE CONVIERTAN EN PRODUCTOS/SERVICIOS

AYUDAMOS A POSTULAR A CONCURSOS (APLICADOS/UC BENEFICIARIA)

NEGOCIAMOS Y FORMALIZAMOS LAS COLABORACIONES CON UES, ESTADO Y EMPRESAS PARA EJECUCION DE PROYECTOS

AYUDAMOS A GESTIONAR LA PROTECCION

AYUDAMOS A VALIDAR TECNICA Y COMERCIALMENTE EL RESULTADO Y PI ASOCIADA

BUSCAMOS INTERESADOS EN NUESTROS RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

NEGOCIAMOS Y CONTRACTUALIZAMOS TRANSFERENCIA

APOYAMOS 1os PASOS DE EMPRENDIMIENTOS DE BASE TECNOLÓGICA

APOYAMOS EL LEVANTAMIENTO DE DEMANDAS DE SECTOR PRODUCTIVO

CONTRACTUALIZAMOS I+D POR ENCARGO

transferencia.uc.cl

5

AREAS TEMÁTICAS

SEGÚN ÁREA DE IMPACTO

¿POR QUÉ?



BIOMEDICINA

EDUCACIÓN

CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES

AGROALIMENTOS

TECNOLOGÍAS

transterencia.uc.cl

COMO LO HACEMOS

LO PRIMERO....

SCOUTING DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN



➤ *QUE TIPO RESULTADOS?*

➤ *COMO LOS LEVANTAMOS?*

ALGUNOS APRENDIZAJES



- ✓ CADA CASA ES UN MUNDO
- ✓ APOYO AUTORIDADES
- ✓ PROPUESTA DE VALOR
- ✓ "PITCH"

COMO LO HACEMOS

LO SEGUNDO.... DEFINIR UNA ESTRATEGIA



- **FINANCIAMIENTO**
- **PROTEGER LOS RESULTADOS**
- **VALIDAR**
- **POTENCIAR EL EQUIPO**
- **AND SO ON...**

A TENER EN CUENTA



LA ESTRATEGIA DEBE SER:

- ✓ **CONSENSUADA**
- ✓ **ATRACTIVA EN CONTEXTO**
- ✓ **ALINEADA CON OBJETIVOS U.A. Y FACULTAD**
- ✓ **ALCANZABLE**

COMO LO HACEMOS



APOYO PARA FINANCIAMIENTO

- ***NO ESCRIBIMOS PROYECTOS***
- ***APOYAMOS MAS O MENOS DEPENDIENDO CUANTO SE ALINEA CON ESTRATEGIA***
- ***ESTRATEGIA PI Y DE TRANSFERENCIA***
- ***CONTRATACION ASESORES***

APRENDIZAJES



- ✓ CALENDARIO INTERNO
- ✓ DIFERENTES OPCIONES DE APOYO
- ✓ NO ESCRIBIMOS PROYECTOS

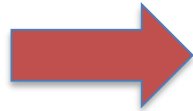
COMO LO HACEMOS

EMPREDIMIENTOS TECNOLOGICOS (SPIN OFFs)



- **EQUIPO?**
- **COMO LOS AYUDAMOS??**
- **SER FLEXIBLES**
- **EGOS??**
- **OPORTUNIDAD ALUMNOS Y PROGRAMAS DISEÑO**

APRENDIZAJES



- ✓ **DEFINIR HASTA DONDE Y COMO SE INVOLUCRA EL EQUIPO**
- ✓ **SER REALISTAS**
- ✓ **CONSTITUCION DE SOCIEDAD AFUERA**
- ✓ **MERCADOS INTERNACIONALES**
- ✓ **LICENCIA VS. CESION – FLEXIBILIDAD**
- ✓ **QUE NECESITA Y COMO LO AYUDAMOS??**

ARTICULACION CON AUTORIDADES



➤ INVOLUCRAMIENTO RECTOR

➤ INVOLUCRAMIENTO VICERRECTOR

➤ DECANOS Y DIRECTORES INVESTIGACIÓN
FACULTADES

➤ PLANES A MEDIDA

APRENDIZAJES



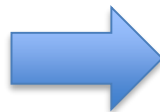
SI NO HAY INVOLUCRAMIENTO DE ALTA
JERARQUIA NO SE PUEDE

ARTICULACION CON DOCTORADO E INVESTIGACION



- BIENVENIDA DOCTORES (PI Y TT)
- TALLER DOCTORANDOS (3^a version)
- INTERVENCION RESULTADOS “CIENCIA BASICA”

APRENDIZAJES



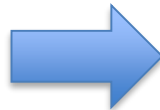
- ✓ TRABAJO EN CONJUNTO
- ✓ BASES DE DATOS COMPARTIDAS
- ✓ WIN-WIN PARA TODOS
- ✓ COMO COLABORAMOS CON LOS KPI DEL OTRO??
- ✓ PEDIDO FORMAL DEL VICERRECTOR

ARTICULACION CON ALUMNOS



- **INVOLUCRAMIENTO EN PREGRADO
(CURSOS FORMALES E INFORMALES)**
- **MENTORIAS VOLUNTARIAS**
- **PROGRAMAS JUMP Y BRAIN**

APRENDIZAJES



- ✓ **TRABAJO EN CONJUNTO (CLAVE WIN WIN)**
- ✓ **RELACION PROFESOR-ALUMNOS EN TEMAS DE TRANSFERENCIA**
- ✓ **PODEMOS/QUEREMOS APROPIARNOS DE LO QUE HACEN LOS ALUMNOS??**
- ✓ **LAS TESIS Y LA CONFIDENCIALIDAD**

OTRAS COSAS A TENER EN CUENTA...



- **INCENTIVOS CORRECTOS**
- **EL MOTOR SON LOS EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN (SON CLIENTE Y NO EMPLEADO)**
- **OJO CON EXPECTATIVAS Y TIEMPOS DE DIFERENTES ACTORES**
- **PROPUESTAS DE VALOR ARTICULADAS**
- **TRANSFERENCIA EN EL AREA DE HUMANIDADES**
- **DIA DE LA TRANSFERENCIA Y LA PI (INCENTIVOS Y PREMIOS)**
- **PROGRAMAS JUMP Y BRAIN – ACELERADOR Y GLOBAL**
- **TRABAJO ARTICULACION APOYO EMPRENDIMIENTO**

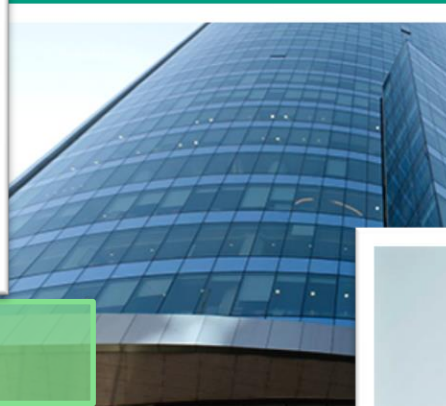
CASOS DE ÉXITO



| VIRUS SINCICIAL |



| BIOMODELOS |



| SIRVE S.A. |



| MAFI |



| TEST CANCER TIROIDES |



| SUEÑALETRAS |

REGLAMENTOS DE LA UC



➤ **REGLAMENTO PROTECCION DE RESULTADOS DE INVESTIGACION**

- ¿QUE ES PI DE LA UC?
- ¿CÓMO SE DISTRIBUYEN LOS INGRESOS GENERADOS?
- OBLIGACIONES DE LOS MIEMBROS DE COMUNIDAD UC

➤ **REGLAMENTO TRANSFERENCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN**

- QUE ES UNA SPIN OFF
- BENEFICIOS PARA EL ACADEMICO
- RESTRICCIONES Y OBLIGACIONES A MIEMBROS COMUNIDAD UC

REGLAMENTO DE TRANSFERENCIA

Establece **INCENTIVOS Y PROCESOS**



MIEMBROS DE LA COMUNIDAD UNIVERSITARIA



PARTICIPACIÓN EN TRANSFERENCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN



MEDIANTE LICENCIAS O CREACIÓN DE “SPIN OFFs”

transferencia.uc.cl

MATERIAS REGULADAS



SOLICITUD DE LICENCIAS

PEDIDO INFORMAL A DTD

SOLICITUD DE CESION

AUTORIZACION RECTOR

SPIN OFF

PEDIDO FORMAL DTD + PRESENTACION COMITÉ RECTOR

- LICENCIAMIENTO EN CONDICIONES FAVORABLES.
- PERMISO AUSENCIA O MODIFICACION JORNADA
- PERMISO USO ESPACIO FISICO CON CONTRAPRESTACIÓN

VARIOS SPIN OFF



La contratación por parte de la Universidad de servicios suministrados o la adquisición de bienes producidos por la “spin-off” se efectuará a precios de mercado

La spin-off no podrá contratar funcionarios de la Universidad sin informar previamente al Vicerrector Económico y de Gestión.

Los académicos de la Universidad podrán ser accionistas de la “spin-off”, y, a la vez, recibir regalías por los resultados de investigación licenciada a la “spin-off”

Los académicos de la Universidad no podrán ejercer el cargo de gerente o presidente de la “Spin-off” salvo autorización expresa del Rector

Los académicos de la Universidad podrán ejercer el cargo de director científico o consultor, siempre y cuando informen a la Universidad mediante el procedimiento establecido en el Reglamento sobre Conflictos de Interés.

Los académicos de la Universidad no podrán negociar directamente los términos y condiciones de la licencia con la Universidad, salvo autorización expresa del Rector.

REGLAMENTO CONFLICTOS DE INTERES



OBJETIVO

REGULAR
CONFLICTOS ENTRE
INTERESES
UNIVERSIDAD E
INTERESES DE
MIEMBROS DE SU
COMUNIDAD EN
ACTIVIDADES QUE
ÉSTOS REALICEN Y
QUE PUEDAN
AFECTAR LOS FINES
DE LA UNIVERSIDAD

DEFINICIÓN

MIEMBRO DE LA COMUNIDAD
TENGA O PUEDA TENER
OPORTUNIDAD DE EJERCER
INFLUENCIA SOBRE DECISIONES
DE UNIVERSIDAD, QUE PUEDAN
SUPONER UNA GANANCIA O
VENTAJA PERSONAL, DE UN
FAMILIAR O DE PERSONAS
RELACIONADAS

- MIEMBRO DE LA COMUNIDAD
TENGA DIRECTA O
INDIRECTAMENTE INTERESES
QUE AFECTEN O PUEDAN
AFECTAR SU INDEPENDENCIA
PARA ADOPTAR DECISIONES,
DENTRO DE SU ÁMBITO, EN EL
CUMPLIMIENTO DE SUS
FUNCIONES CON LA
UNIVERSIDAD

OTRAS CUESTIONES A CONSIDERAR



COMUNICACION: AL DECANO O SU JEFATURA DIRECTA, SI ES EL DECANO, AL VICERRECTOR. SI ES VICERRECTOR/PRORRECTOR, AL RECTOR. SI ES RECTOR, GRAN CANCELLER

DEBER DIRECTORES DE INSTITUTO O ESCUELA, JEFES DE DEPARTAMENTO Y PROSECRETARIO GENERAL DE ELEVAR CONFLICTOS EN SUS UNIDADES

TRANSGRESIÓN: APLICACIÓN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO EN REGLAMENTO DE RESPONSABILIDAD ACADÉMICA Y DISCIPLINARIA

¿PREGUNTAS ...OPINIONES?

¡MUCHAS GRACIAS!



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

SCOUTING DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

DESTRUYENDO ALGUNOS PRECONCEPTOS...



- ✓ COMO OCURRE EN OTROS PAISES, CON EL TIEMPO LOS INVESTIGADORES **SE ACERCARAN A LA OTT**
- ✓ NOS INTERESA RELEVAR SOLO **“TECNOLOGÍAS”**
- ✓ NOS INTERESA RELEVAR SOLO **AQUELLO QUE SE PUEDE PATENTAR**
- ✓ EL PROCESO DE SCOUTING **ES EQUIVALENTE A COMPLETAR EL FORMULARIO DE DIVULGACION DE INVENCION**
- ✓ EL OBJETIVO FINAL ES LA PATENTE
- ✓ DE LOS INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO DE CIENCIA BASICA **NUNCA SE OBTENDRÁN RESULTADOS PARA PROTEGER/TRANSFERIR**
- ✓ EXISTE UNA **FORMULA UNICA PARA HACER SCOUTING**

¿PARA QUE SE HACE SCOUTING?



EL OBJETIVO DE LA OTT
ES QUE LOS
RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN
SE CONVIERTAN EN
PRODUCTOS O SERVICIOS
QUE IMPACTEN LA CALIDA DE VIDA DE LAS
PERSONAS/**INGRESOS???**

¿¿¿**ALCANZA CON EL DISCLOSURE PARA QUE ESO
PASE???**

LO QUE OCURRE EN LA REALIDAD



**¿LOS INVESTIGADORES COMPLETAN
VOLUNTARIAMENTE LOS
DISCLOSURES?**

**¿ALCANZA CON QUE COMPLETEN EL
DISCLOSURE?**

ESTRATEGIAS “A MEDIDA” CON UNIDADES ACADEMICAS/GRUPOS



A QUE PUBLICO APUNTAMOS (**DISTINTOS PUBLICOS ??**)

QUE LOS MUEVE (QUE NECESITAN)

QUE MUEVE A SUS AUTORIDADES (¿TODOS LOS DECANOS QUIEREN LO MISMO?)

COMO PERCIBEN A LA OTT

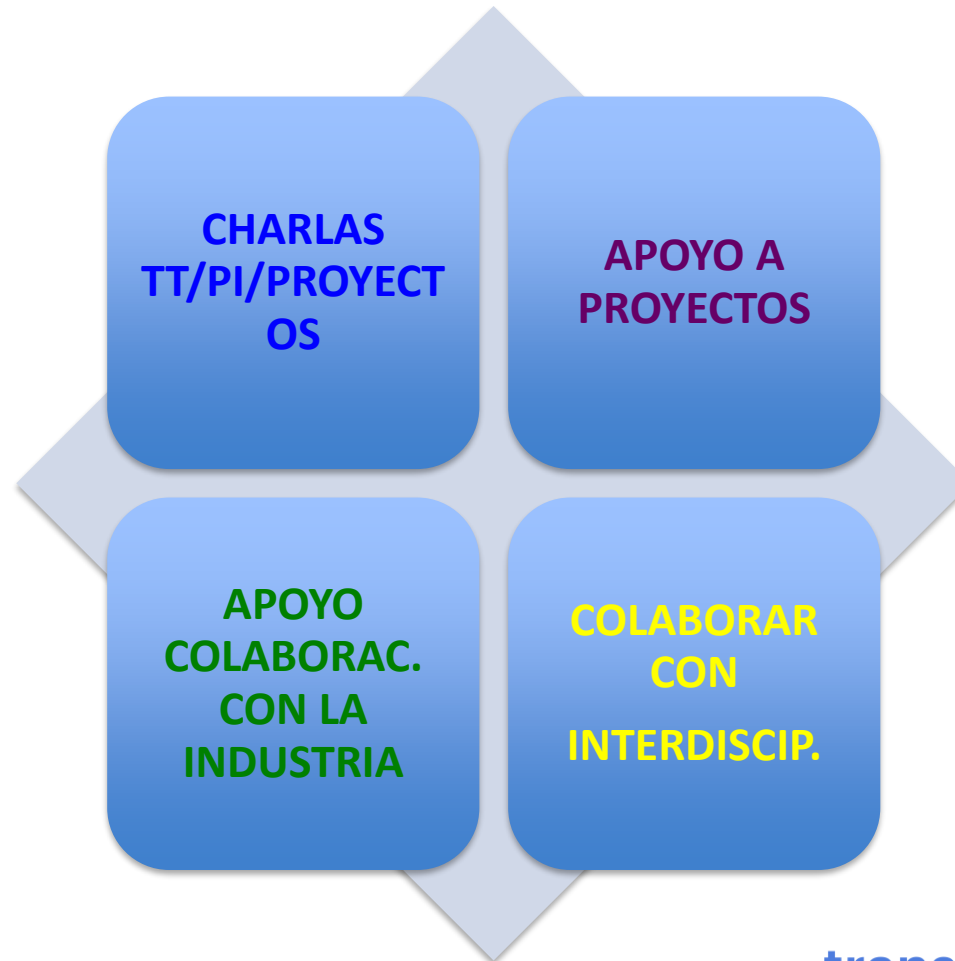
QUE SABEN DE TT Y PI (**HAY QUE DESTRUIR MITOS**)

ESTRATEGIAS “A MEDIDA” CON UNIDADES ACADEMICAS/GRUPOS



**ARMAR PROPUESTA DE
VALOR ATRACTIVA**

CONSTRUYENDO PUENTES...



EL PROCESO DE SCOUTING INICIA UN CICLO



RELEVAMIENTO DE RESULTADOS

DEFINICION DE ESTRATEGIA

APOYO PROTECCION

APOYO POSTULACION A FONDOS CIENCIA APLICADA?

APOYO REGULATORIO?

APOYO VALIDACION

APOYO TRANSFERENCIA/ EMPRENDIMIENTO?

SEGUIMIENTO TRANSFERENCIA

LECCIONES APRENDIDAS: *LO QUE SIEMPRE HAY QUE EXPLICAR*



- ✓ ELEMENTOS QUE CONFORMAN LA ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA
- ✓ EL APOYO A BUSQUEDA DE FINANCIAMIENTO PUBLICO O PRIVADO ES CON MIRAS A LA TRANSFERENCIA
- ✓ LA PI SOLO TIENE SENTIDO SI DIALOGA CON ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA (OJO CON LAS CHARLAS DE PI)

LECCIONES APRENDIDAS: *LO QUE SIEMPRE HAY QUE EXPLICAR*



- ✓ LA PRESENTACIÓN DE PATENTE ES EL PRINCIPIO DE PROCESO QUE IMPLICA DECISIONES, TIEMPOS LARGOS Y COSTOS
- ✓ EL TRABAJO DE PROTECCION Y TRANSFERENCIA REQUIERE TRABAJO CONJUNTO ENTRE LA OTT Y EL EQUIPO
- ✓ DIFERENCIA ENTRE MERITO ACADEMICO Y POTENCIAL DE TRANSFERENCIA

SER MUY CLAROS SI HAY CASOS EN LOS QUE SE PUEDE ABANDONAR LA PROTECCION!!!!

OTRAS LECCIONES APRENDIDAS



OJO
MENSAJES
DURANTE
CHARLAS

ESTANDA-
RIZAR
PREGUNTAS
PARA
PRIMERA
REUNION

ENVIAR
MINUTA CON
MENSAJES
CLAVE Y
COMPROMI-
SOS

REPETIR LOS
MENSAJES
MAS
IMPORTANTES

SOMOS
"NOSOTROS"
(NO
"NOSOTROS"
Y "UDS")

¿PREGUNTAS...COMENTARIOS?

¡MUCHAS GRACIAS!



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

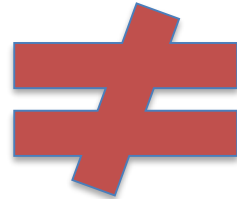
ANALISIS ESTRATEGICO COMERCIAL DE RESULTADOS DE INVESTIGACION



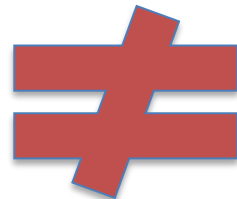
Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl

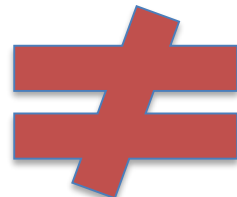
POTENCIAL ACADEMICO



POTENCIAL DE GENERAR UNA PATENTE/DPI



POTENCIAL COMERCIAL



POTENCIAL DE IMPACTO

¿ENTONCESSSS????



TRABAJAR EN ENTENDER Y REDUCIR
(PORQUE ES EN GRAN PARTE DE LOS CASOS
IMPOSIBLE DE ELIMINAR)

LOS DIFERENTES RIESGOS ASOCIADOS A UN
CONJUNTO DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

EN UNA ETAPA LO SUFICIENTEMENTE TEMPRANA

¿HAY UNA FORMULA UNICA PARA ABORDARLOS?

EN QUE CONSISTE EL ANALISIS...



iii **EQUIPO!!!**



RIESGO TECNOLÓGICO



RIESGO TECNOLÓGICO



¿QUÉ RESULTADO/S
OBTUVIMOS?

¿CUÁL ES SU NIVEL DE
DESARROLLO?

¿CÓMO SABEMOS
CUALES SON LOS
FEATURES DE UN
MVP PARA ESTA
TECNOLOGIA? (VALIDACION
TEMPRANA)

¿CUÁNTO
DESARROLLO Y
TIEMPO FALTA
PARA UN MPV?

RIESGO DE FINANCIAMIENTO



RIESGO FINANCIAMIENTO



QUE TIPO Y CUANTO FINANCIAMIENTO NECESITAMOS

Para llegar al siguiente hito de creación de valor (de desarrollo o comercial)

Para alcanzar un **PRODUCTO MINIMO VIABLE**

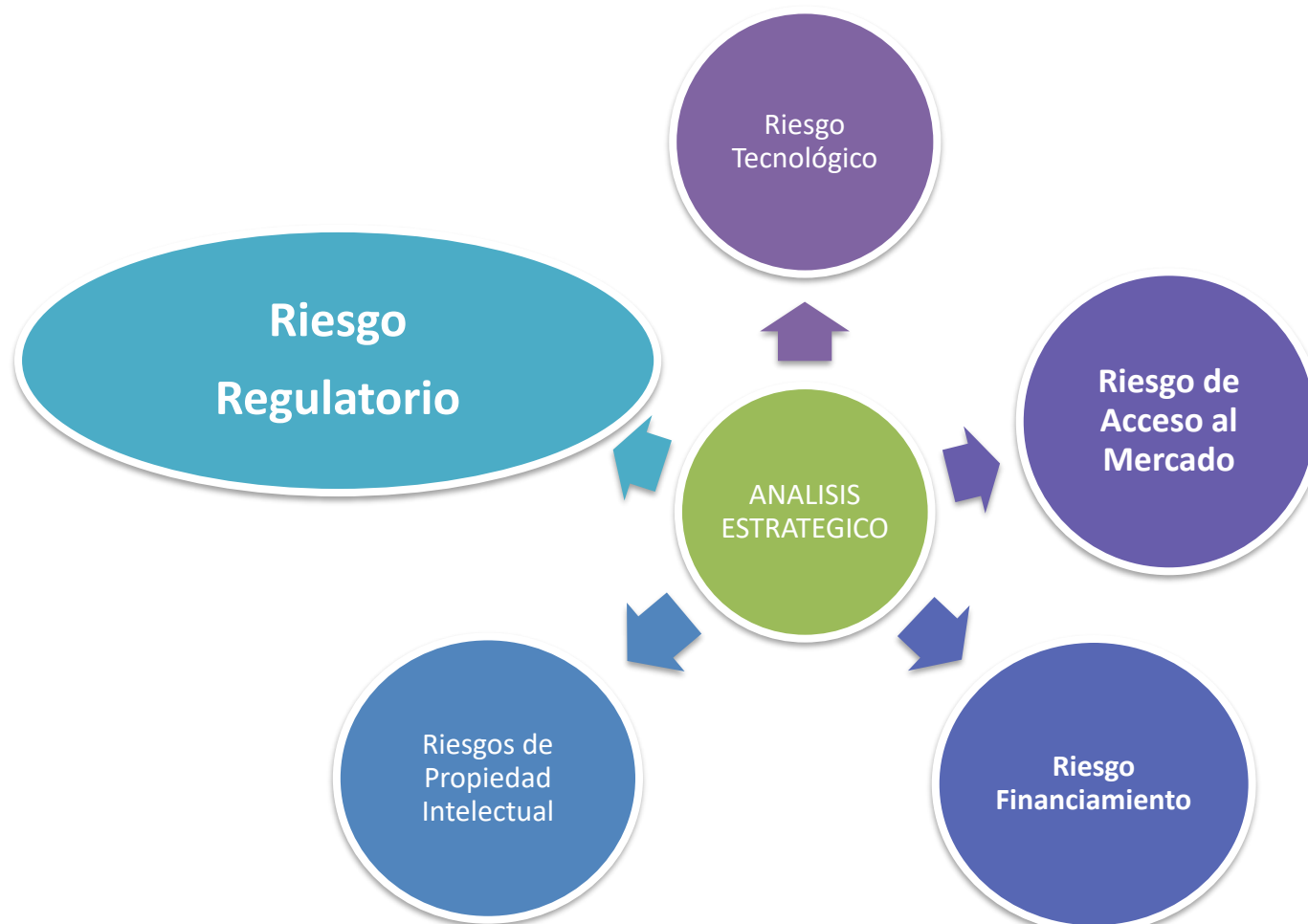
Qué item(s)/ etapa(s) permite financiar

Si son más de una...¿pueden combinarse?

Cómo se integran en el plan de desarrollo y comercialización

¿Implicancias?

RIESGO REGULATORIO



RIESGO REGULATORIO



Diseño de la Investigación bajo estándares

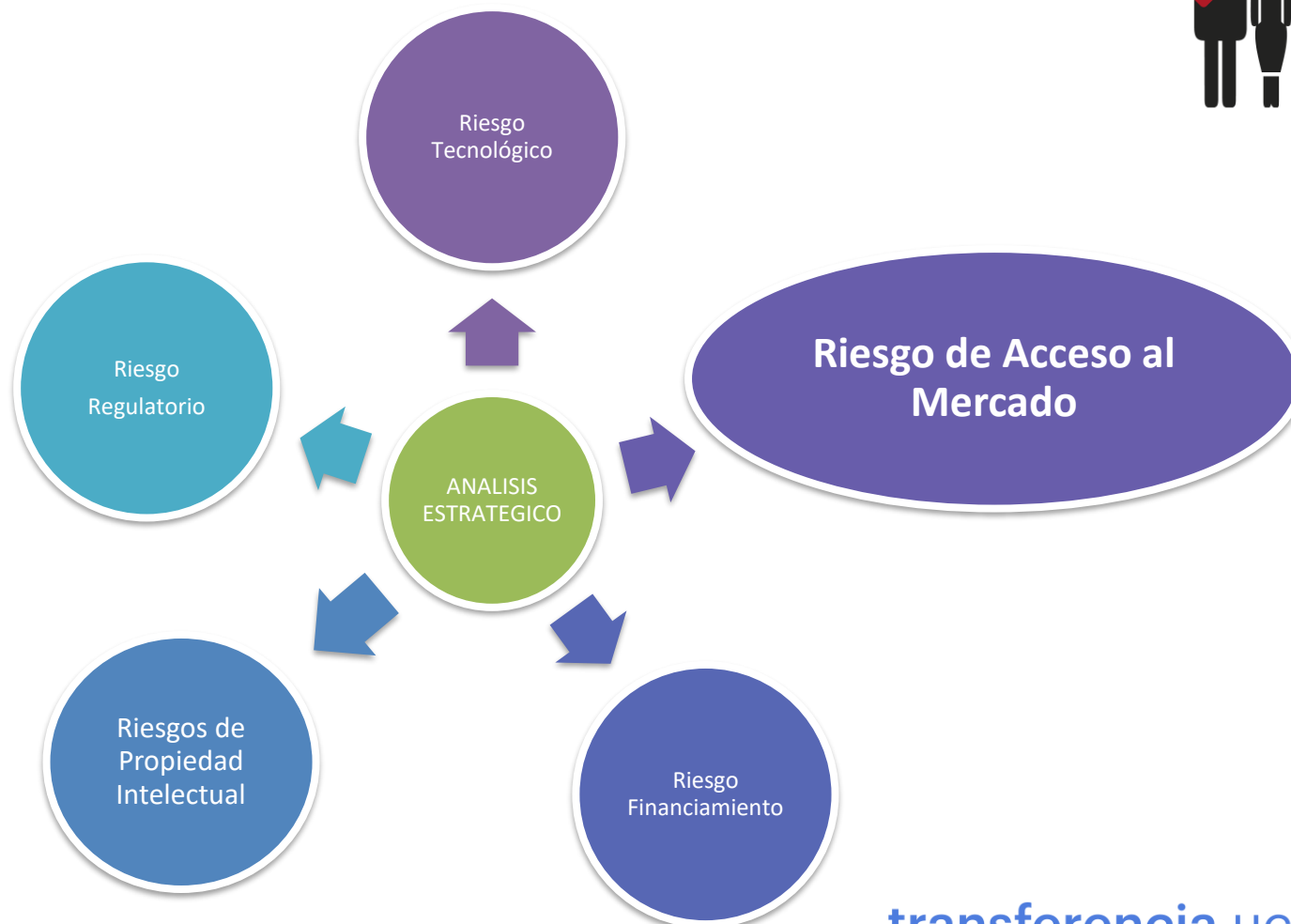
•(Desarrollo de la investigación y pruebas/ instalaciones/ productos o insumos)

¿Existe normativa que cumplir? ¿Estándares de Calidad? ¿Certificaciones?

PARTIR LIMPIO EL PROYECTO

¿Qué se requiere para cumplir dichas normas/alcanzar las aprobaciones regulatorias?

RIESGO DE MERCADO



RIESGO DE MERCADO



Análisis del PROBLEMA

ES REALMENTE

un problema
(IMPACTO
SOCIAL/ECONOMI
CO)

OTROS PROBLEMAS

en el mismo
contexto

PARA QUIEN
es un problema?

ACTORES CLAVE

en torno al
problema

RIESGO DE MERCADO



Análisis de NUESTRA SOLUCION

Percibida
por
actores clave como
**SOLUCION
ADECUADA**

Características
percibidas como
esperables
(demasiadas,
pocas, no
consideramos
algo???)

Validación MVP

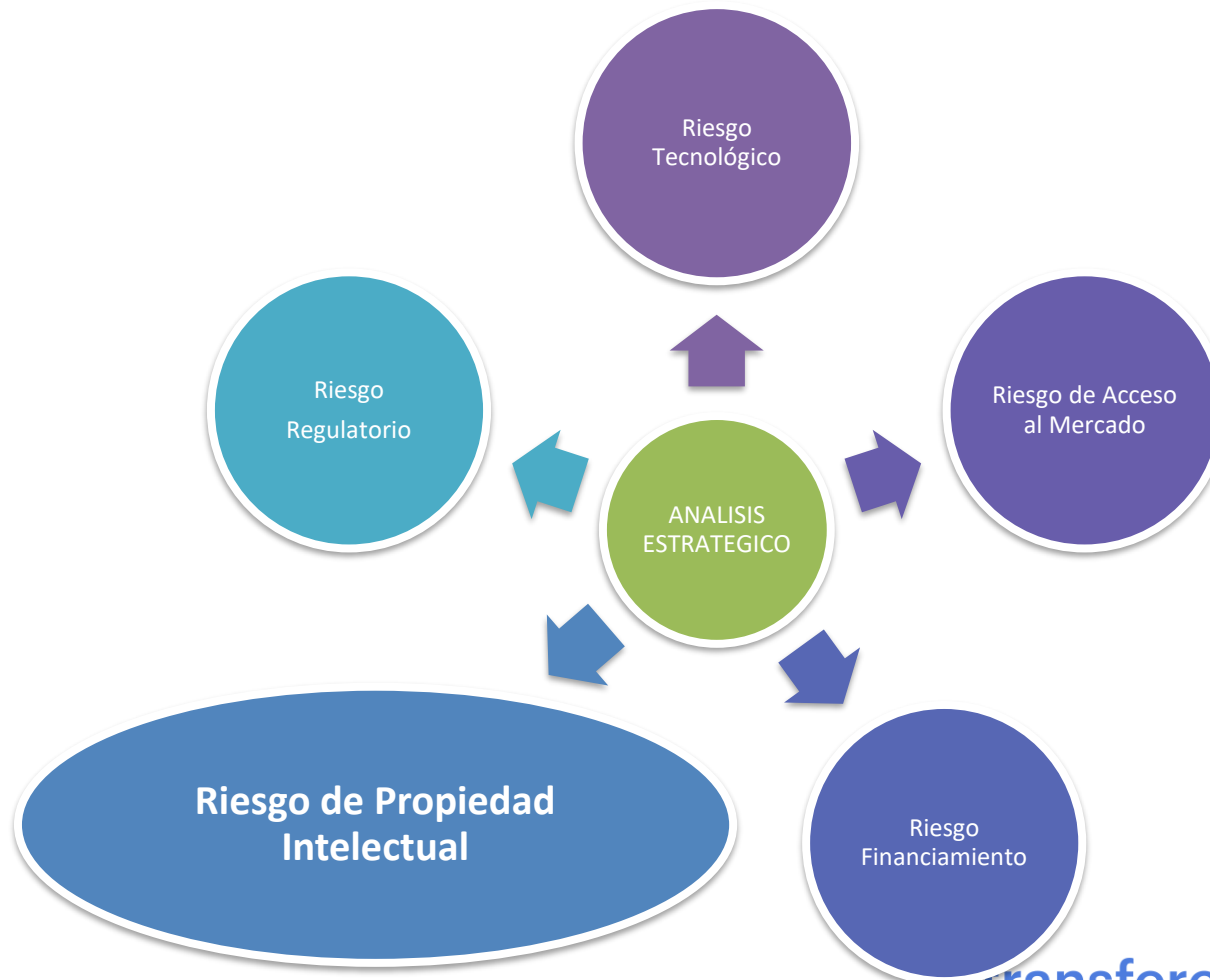
Comparación
**Otras SOLUCIONES
(COMPETIDORES)**

Implementación
resulta
Abordable?

RIESGO DE MERCADO



ANALISIS DE PI



Riesgo de Propiedad Intelectual



APROPIABILIDAD

SI

**¿Quién/es poseen derechos?
(PI/EXPLORACION)**

**¿CUALES? ¿SOBRE QUE?
¿DONDE? ¿DURACION?**

NO

¿Tengo Libertad de Operación?

EJECUTABILIDAD

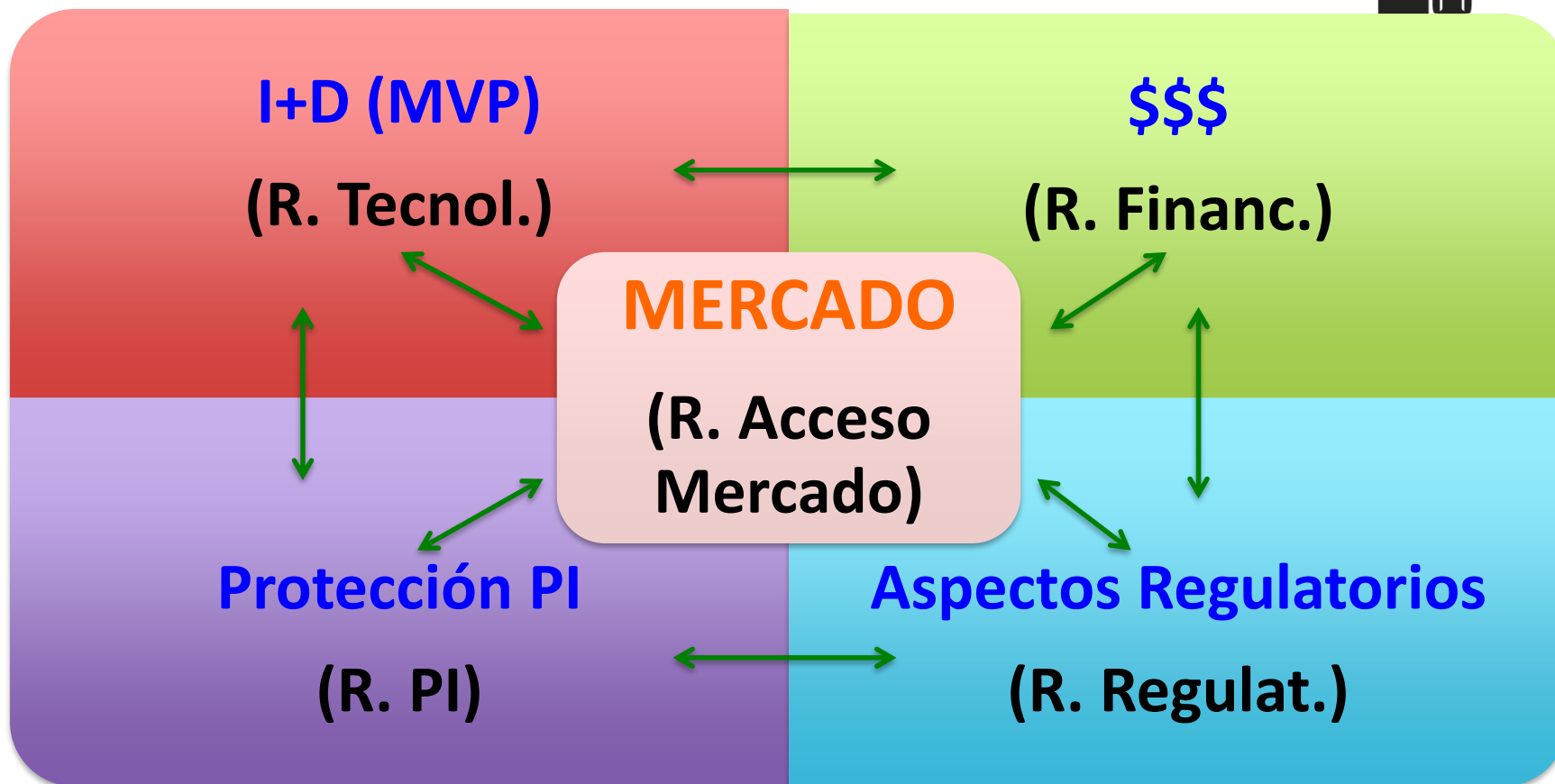
**¿Qué acciones me permiten
realizar los derechos de PI?**

**¿Responden a mi estrategia
comercial?**

Análisis Costo-Beneficio

**REGLAMENTOS DE LA INSTITUCION /
ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO
INTERNA-EXTERNA**

RESUMIENDO ELEMENTOS



CASO PRACTICO EN PLENARIO



- La clase representa al **Area de Transferencia Tecnológica de una Institución.**
- En ese contexto, nos enteramos que un equipo de investigación ha generado un **prototipo de dispositivo médico que permite medir el flujo respiratorio de pacientes traqueostomizados, alertando en tiempo real incidentes de obstrucción respiratoria y/o decanulación.**

CASO PRACTICO EN PLENARIO



Durante una reunión con el equipo de investigación, logramos conocer que este dispositivo sería de gran utilidad para:

- niños
- adultos mayores
- personas con desordenes mentales

(dado que estos pacientes traqueostomizados son incapaces de alertar incidentes de decanulación y propensos a tales accidentes dada su gran movilidad)

CASO PRACTICO EN PLENARIO



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

CASO PRACTICO EN PLENARIO



- 1) REALIZAR LAS PREGUNTAS PARA REALIZAR EL ANALISIS ESTRATEGICO AL EQUIPO**
- 2) ANALIZAR LAS RESPUESTA E IDENTIFICAR EN QUE CASOS SE CUENTA CON INFORMACIÓN SUFICIENTE Y EN QUE OTROS ES NECESARIO OBTENER INFORMACIÓN ADICIONAL**
- 3) DEFINIR PRELIMINARMENTE COMO/DE QUIENES PODRÍA OBTENERSE ESA INFORMACIÓN**
- 4) DEFINIR PROXIMOS PASOS**

¿PREGUNTAS...COMENTARIOS?

¡MUCHAS GRACIAS!



Mag. Magali Maida
Subdirectora de Transferencia UC
VP Red de Gestores Tecnológicos
magali.maida@uc.cl
@magali_maida

transferencia.uc.cl