

TECH TO MARKET

Definición de un proceso y los recursos necesarios para la transformación del conocimiento tecnológico tangible en un valor económico real que pueda ser gestionado por agentes del mercado.

Sector BIO



Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

Índice

1. Introducción.

- 1.1. Objetivos de proyecto.
- 1.2. Situación de partida: la importancia de trabajar sobre el tema.
- 1.3. Antecedentes del proyecto.
- 1.4. Participantes en el desarrollo del Proyecto.

2. Metodología TECH TO MARKET.

- 2.1. Actores en el ecosistema de transferencia tecnológica.
- 2.2. Proceso general: Etapas y Fases.
- 2.3. Diagrama del Itinerario básico.
- 2.4. Herramientas para la metodología
 - 2.4.1. Entregables de la Metodología: listado y Fichas de contenidos mínimos
 - 2.4.2. Calendarización y plazos de referencia según subsectores.
- 2.5. Variantes del proceso general.

3. Resumen ejecutivo de la Metodología TECH TO MARKET.

ANEXO. Documentos entregables de la metodología TECH TO MARKET.

1. Introducción.

1.1. Objetivos de proyecto

La idea de este proyecto surge a raíz de la experiencia del CEEI Valencia con las empresas del sector BIO agrupadas en BIOVAL y de las necesidades detectadas en los estudios realizados en este sector que manifiestan un grado alto de ineficiencia del sistema de transferencia de conocimiento desde los centros de investigación hacia los agentes del mercado.

Ante la situación de carencias observadas, el CEEI Valencia propone un proyecto al IVACE cuyo objetivo es la elaboración de una Metodología eficaz a la par que didáctica para guiar la transformación del conocimiento tecnológico tangible en un valor económico real que pueda ser gestionado por agentes del mercado.

Analizadas las soluciones más conocidas ya existentes de transferencia tecnológica, y una vez comprobado que su enfoque y recorrido no se ajustan a los objetivos de la Metodología TECH TO MARKET, se plantea desarrollar esta nueva metodología original de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) Que sea una herramienta de acceso público y adaptada a la realidad de la Comunitat Valenciana.
- b) Que el punto de partida de la Metodología sea la idea cualificada de un investigador que pretenda valorizarla en el mercado y que el punto final sea el momento en que la empresa de base tecnológica creada o la empresa contratante supere el prototipo comercial de la aplicación tecnológica desarrollada a partir de la tecnología objeto de transferencia.
- c) Que va a ser creada inicialmente para el Sector BIO.
- d) Que el objetivo final de esta Metodología, sea conseguir que los agentes del ecosistema que generan conocimiento científico tangible, independientemente del sector en el que desarrollen su actividad, puedan conocer y aplicar un método sistemático de transferencia de dicho conocimiento al mercado, independientemente de la fórmula final adoptada (spin-off, spin-out, joint ventures, contrato de co-desarrollo...).

1.2. Situación de partida: la importancia de trabajar sobre el tema.

Los avances económicos de los últimos años, se encuentran íntimamente relacionados con los procesos de innovación y transferencia de conocimiento. Así, la generación del nuevo conocimiento, el progreso tecnológico y la innovación se han vuelto factores determinantes en el crecimiento de una economía.

Sin embargo, no es simplemente la creación de nuevo conocimiento lo que cuenta, sino la transferencia de tal conocimiento de los productores (el ámbito científico) a los usuarios (el ámbito empresarial-industrial) y las capacidades de los mismos para realizarlo.

Desde el punto de vista del desarrollo económico regional y nacional la I+D+i juega un papel esencial como base de la innovación y del incremento de la productividad del tejido productivo, factores prioritarios de la competitividad de cualquier territorio.

Pero también desde el punto de vista social la I+D tiene su justificación en tanto obtenga resultados para los ciudadanos a través de su transferencia a la economía real. No parece que existan otros motivos para que los Centros de Investigación de empresas, de Administraciones públicas y de Enseñanzas Superiores consuman un gasto de importes tan significativos en sus actividades de I+D+i.

Algunos datos nos aportarán más claridad. El gasto en I+D+i supone en España el 1,19% del PIB (2016) muy por debajo de las recomendaciones (llegar al 2%) para igualarnos con países de nuestro entorno. En cuanto a las aportaciones a dicho gasto, el 53,7% corresponde a empresas, el 27,5% a Enseñanza superior, el 18,5% a Administraciones Públicas y el 0,2% a las IPSFL (Instituciones privadas sin fines de lucro). La evolución del gasto en I+D en 2016 respecto de 2015 es de disminución en Administraciones públicas (-2,7%) y en Enseñanza Superiores (-1,5%), mientras que en las empresas ha habido un incremento del 3%.

En cuanto a la Comunitat Valenciana, el gasto en I+D es del 0,99% del PIB regional, inferior a la media española que recordemos está en el 1,19% (2016), lo que supone en volumen un 7,8% del total español, con un importe de aproximadamente 1.000 millones de euros y 18.741 personas ocupadas (en equivalente a Jornada completa) en I+D (2016), de las que 9.000 están en la Enseñanza superior, 2.300 en las Administraciones públicas y 6.741 en Empresas + IPFSL.

Queda pues evidenciado el reto de la I+D+i en el ámbito nacional y en particular en la Comunitat, y que en síntesis podría enunciarse como **MÁS I+D+i EN LA ECONOMÍA REAL.**

Para afrontar este reto, la inversión pública en I+D y los Centros de investigación que la desarrollan tienen una doble exigencia:

- a) Generar más conocimiento y tecnologías valorizables por el tejido productivo, conforme al espíritu y la letra de la Ley de la Ciencia...
- b) Transferir una mayor cantidad de ese conocimiento al tejido productivo mediante...

Por el lado del sector empresarial, los usuarios demandan tecnología para innovar en productos y servicios, sean grandes empresas, mediana o pequeñas, si bien está demostrado que son las grandes y medianas las que mejor aprovechan las tecnologías disponibles.

Conseguir incrementar de forma significativa la transferencia y valorización de conocimiento y tecnología de unos (que la generan) a otros (que la comercializan) se configura como una de las grandes responsabilidades de las políticas públicas de cualquier gobierno, estatal u autonómico.

Para este reto, y salvando los postulados anteriores, es necesario contar con herramientas que orienten y faciliten esta transferencia.

Así pues, la Metodología TECH TO MARKET objeto de este proyecto, tiene ese propósito y va dirigida a un amplio público objetivo: investigadores, centros de investigación públicos y privados, mentores y asesores especializados, usuarios y demandantes empresariales de innovación, inversores del sector BIO y, por analogía, para cualquier otro sector interesado en la mejora de eficacia en la transferencia tecnológica desde donde se produce el conocimiento hasta quien lo puede valorizar en el mercado.

Es necesario acercar la excelencia de la investigación aplicada a las empresas, así como las necesidades empresariales a los agentes encargados de la generación del conocimiento. Interrelacionar a los principales agentes del sector con las empresas para que exista un conocimiento recíproco de cada una de las partes; aplicaciones de la investigación, necesidades del mercado y oportunidades para las empresas.

La transferencia de conocimiento al mercado, es un asunto complejo que requiere muchas acciones coordinadas en diferentes ámbitos: inculcar la cultura del emprendimiento entre los estudiantes, invertir en marketing, promover que la administración otorgue apoyo a la investigación de excelencia, crear ecosistemas que promueva la transferencia de tecnología y potenciar la figura de un “Project Manager” en Transferencia Tecnológica, entre otras.

1.3. Antecedentes del proyecto

Como consecuencia del Estudio “ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS SERVICIOS DE EMPRENDIMIENTO DEL SECTOR BIO EN LA COMUNITAT VALENCIANA”, se puso de manifiesto que, si bien las entidades analizadas ofrecen una amplia variedad de servicios a Emprendedores, Startups y Pymes del Sector BIO, **ninguna de ellas mencionó la existencia de un servicio integral y sistematizado de traslado del conocimiento científico / de investigación al mercado.**

Si bien se han desarrollado diferentes metodologías para facilitar la transferencia de conocimiento y tecnología al mercado por parte de algunas de estas instituciones públicas y/o privadas, no hay ninguna que sea de libre acceso y aplicación por parte del ecosistema emprendedor de la Comunitat Valenciana.

A partir de aquí se analizó, si en otras regiones se había puesto en marcha alguna iniciativa para mejorar este proceso. Así, se estudió la metodología LabtoMarket desarrollada por BIC Granada.

Esta metodología está enfocada en convertir el conocimiento científico en producto con valor en el mercado, ofreciendo un itinerario imprescindible antes de tomar la decisión de crear una empresa de base tecnológica, concretamente en el sector BIO. Desde ese BIC, la han implementado en diferentes casos en el sector Farmacéutico de su entorno.

Se trata de una herramienta práctica e intuitiva en forma de mapa de ruta que, empezando en el Km.0 (el “Know how”, el resultado de una investigación) y siguiendo la línea temporal, ayuda a planificar el recorrido de una empresa basada en el conocimiento científico, definiendo las distintas etapas por las que puede pasar, estimando cuáles son las posibilidades para la obtención de ingresos en cada una de ellas, así como el mercado, las necesidades, las posibles fuentes de financiación, señalando los puntos críticos y los riesgos más significativos.

Además, acompaña a los investigadores en el proceso de valorización, explorando la posibilidad de conversión del conocimiento en aplicaciones prácticas que resuelvan problemas a la sociedad, analizando cómo se haría y qué se necesitaría para hacerlo.

1.4. Participantes en el desarrollo del proyecto.

Para el desarrollo del Proyecto, se constituye en primer lugar un Grupo de Trabajo de elaboración y coordinación, formado las siguientes personas:

- D. Jesús Casanova, Director General del CEEI Valencia
- Equipo técnico del CEEI Valencia.
- D. Javier Manglano, Consultor.

En segundo lugar, conforme avanza el documento de la Metodología, el **Grupo de trabajo** invita a sesiones de trabajo a especialistas de diferentes posiciones en el sector BIO, con el objetivo de ir cualificando cada parte de la metodología con sus aportaciones y experiencias.

Los **expertos** que han aportado sus experiencias en transferencia BIO son los siguientes.:

- **JOSE VICENTE CASTELL RIPOLL**

Doctor en Ciencias (Premio Extraordinario), Doctor en Medicina (Premio Extraordinario) y Licenciado en Farmacia.

Catedrático de Bioquímica, Biología Molecular y Bioquímica Clínica de la Facultad de Medicina de la Universidad de Valencia.

Exdirector y fundador del Biopolo de La Fe.

- **SEBASTIÁN SUBIRATS**

Director de AINIA (Asociación de Investigación de la Industria Agroalimentaria) Desde 1990.

- **MANUEL PÉREZ ALONSO**
Doctor en Biología Y Catedrático de Genética de la Universitat de València.
Presidente de la Bioregión de la Comunidad Valenciana (BIOVAL).
Presidente de la Asociación Española de Emprendedores Científicos (AEEC).
- **JOSE MARÍA LAGARÓN CABELLO**
Fundador de varias pymes nanotecnológicas, Bioinicia S.L. y Nanobiomatters Industries S.L.
Fundador y Jefe del Grupo de Nuevos Materiales y Nanotecnología en el Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos (IATA).
- **JOSÉ MANUEL GUILLAMÓN NAVARRO**
Vicedirector Científico del Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos (IATA).
- **TERESA VALDÉS SÁNCHEZ**
CEO en Bemygene Health Company.
- **ANDRÉS MORATAL ROSELLÓ**
Director de Coordinación y Apoyo Institucional a la política de I+d+i. Universidad Politècnica de València (UPV).
- **GASPAR PÉREZ MARTINEZ**
Investigador Científico en el departamento de Biotecnología del Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos (IATA).
- **MARIA JESÚS AÑON MARÍN**
Responsable de la Unidad de Proyectos y Transferencia del Conocimiento del Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos (IATA).
- **MARÍA JESÚS GONZÁLEZ CAMPOS**
Directora de BIC Granada desde 2011.
Participante en el desarrollo por parte de BIC Granada de la metodología LabtoMarket, enfocada en convertir el conocimiento científico en producto con valor en el mercado.

2. Metodología TECH TO MARKET.

2.1. Actores del ecosistema de transferencia de tecnología al mercado.

- **Investigador líder**

El investigador es el profesional encargado de indagar e intentar descubrir un nuevo conocimiento. Para ello, realizará una serie de actividades que le permitirán aumentar su saber dentro de un determinado campo de estudio.

- **Equipo investigador**

Personal investigador o auxiliar de investigación que participa en el proyecto, tanto si disponen de contrato indefinido o de funcionario de carrera, como si son contratados laborales temporales o becarios.

- **Autor**

La condición de autor no depende de la pertenencia a una profesión o posición jerárquica determinada ni del carácter de la relación laboral.

Para tener la condición plena de autor de una investigación es necesario:

- Haber contribuido de forma sustancial al proceso creativo, es decir, a la concepción y diseño de la investigación, o bien al análisis y a la interpretación de los datos;
- Haber contribuido a la preparación de las comunicaciones y publicaciones resultantes, y
- Ser capaz de presentar detalladamente la contribución personal a la investigación y de discutir los principales aspectos de las otras contribuciones.

A veces se da el caso de que la EBT es la que patenta y el investigador se anula como autor en favor de la EBT.

- **Organización en la que trabaja el investigador**

Las organizaciones en las que los profesionales trabajan pueden ser tanto empresas públicas como privadas, organizaciones sin ánimo de lucro, centros de investigación, centros tecnológicos, consultoras...

Para el desarrollo del proceso de transferencia tecnológica, será fundamental tener en cuenta el tipo de organización donde nace o se desarrolla el conocimiento/tecnología, así como el grado de implicación de la misma en el proyecto.

Así mismo, será importante tener en cuenta la compatibilidad laboral que permita al investigador-autor el desarrollo del proyecto, es decir, su libertad de acción.

- **Promotor**

El promotor es aquel que promueve el desarrollo de la investigación y la patenta.

Habitualmente el promotor será el investigador conjuntamente con la organización para la que trabaja el mismo, en función del grado de implicación que la misma decida tener.

- **Mentor**

El mentor es la persona que aporta experiencia empresarial y en gestión de proyectos y acompaña al promotor en gran parte del proceso de transferencia tecnológica.

La inexperiencia del investigador y la necesidad de poder comentar temas para obtener otros puntos de vista expertos y externos, son dos buenas razones para buscar la ayuda de un mentor.

El mentor ayuda a minimizar los errores y a encontrar el camino adecuado. La experiencia que aporta puede abarcar un amplio rango de competencias y conocimientos, básicamente en el área empresarial y en el área de aspectos regulatorios.

En el caso de que el mentor tuviera conocimiento y experiencia científica en la materia del proyecto, su aportación sería de mayor valor añadido, pues podría actuar como mentor y experto tecnológico independiente.

Pueden actuar como mentores cualquier actor de mercado competente en esta función: consultoras, empresas especialistas en transferencia de tecnología, unidades especializadas de los centros de investigación, y con un compromiso claro con el objetivo de eficacia y eficiencia del proceso de transferencia tecnológica.

- **Experto tecnológico independiente**

Los expertos tecnológicos actuarán, como asesores externos independientes a lo largo del proceso de transferencia tecnológica, aportando una visión experta en diferentes puntos del proyecto, acreditando para ello la viabilidad técnica y de mercado del mismo.

Lo recomendable es que sean expertos en el mismo sector de mercado correspondiente a la materia del proyecto.

- **Socio empresarial**

Persona física o jurídica que se asocia al promotor inicial para darle soporte empresarial al proyecto de transferencia y desarrollo del producto o servicio de referencia.

- **Empresa EBT**

Se entiende por empresa de Base Tecnológica o EBT, aquellas empresas cuya actividad principal presente alguna de las siguientes características:

- Su actividad se centra en la explotación de productos o servicios que requieren el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de una actividad investigadora, propia o de otras empresas u organismos de investigación de los que la obtiene.
- Su estrategia de negocio se basa en el dominio intensivo de conocimiento científico y técnico como factor competitivo diferenciador, y se concreta en la creación de líneas de I+D propias que le posibilitan el desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos para su introducción en el mercado.

Por tanto, las EBTs centran su actividad en la innovación o la investigación implicándose en el desarrollo tecnológico y consecuentemente generando nuevas técnicas, procesos o productos.

- **Empresa firmante de contrato de transferencia tecnológica directa.**

Empresa demandante de tecnología que firma contrato de transferencia tecnológica con el centro de investigación.

- **Inversor / Gran empresa**

Persona o empresa con capital suficiente para reforzar financieramente el desarrollo del proyecto más allá de las posibilidades de la EBT. Puede ser tan solo aportador de capital o ser la organización capacitada para la comercialización a gran escala del producto obtenido del proyecto.

2.2. Proceso general: Fases / Etapas a trabajar.

Proceso general de transferencia de conocimiento y de desarrollo tecnológico en 4 etapas que debe superar la idea cualificada inicial y su promotor para llegar a un producto comercializable en el mercado.

ETAPA 1. REQUISITOS INICIALES.

<u>FASES</u>		Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)
ETAPA 1 -- REQUISITOS INICIALES	<p>1. Comunicación de Idea cualificada. (Entregable T2M-1-1).</p> <p>Breve descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Del conocimiento o tecnología a valorizar (Idea cualificada). b) Indicación de si este conocimiento está ya patentado (¿Tiene ya Patente?). c) Quién lo promueve (Investigador/autor). d) A quien se le comunica (Organización). e) Qué se pretende conseguir en el mercado (Producto de valor). f) Bases iniciales de cómo desarrollar la idea (Proyecto). <p>2. Requisitos de viabilidad de carácter jurídico.</p> <p>El desarrollo del proyecto de transferencia y valorización de un conocimiento o tecnología debe ser planteado sobre bases de seguridad jurídica.</p> <p>Para ello se debe acreditar de forma fehaciente:</p> <p>A. El grado de implicación en el proyecto de la empresa/institución donde nace el conocimiento/tecnología, en respuesta a la Comunicación realizada por el Investigador/autor.</p> <p>La compatibilidad laboral del investigador-autor para el desarrollo del proyecto, es decir, su libertad de acción.</p> <p>Estas dos condiciones se acreditan mediante un Documento Acuerdo de intenciones entre el Investigador-autor y su Organización-Centro de Investigación, donde se fija quien será el PROMOTOR del proyecto a partir de ese momento y las condiciones legales y laborales para su desarrollo.</p> <p>(Entregable T2M-1-2).</p>				

ETAPA 1 -- REQUISITOS INICIALES

B. Que el promotor/es del conocimiento dispone de la **propiedad intelectual de dicho conocimiento** mediante documentación de autor de patente o registro de las diferentes tipologías admitidas de soporte de propiedad intelectual.

(Entregable T2M-1-3).

➤ **Posible resultado de inviabilidad. Vuelta a Fases anteriores.**

3. **Selección y Acuerdo de colaboración con Mentor** para la gestión de las Etapas 2 y 3 del desarrollo del proceso de transferencia de tecnología al mercado incluyendo el coste del mismo.

(Entregable T2M-1-4).

Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)	

ETAPA 2. REQUISITOS DE VIABILIDAD TÉCNICA.

<u>FASES</u>		Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)
ETAPA 2 -- REQUISITOS DE VIABILIDAD TÉCNICA	<p>1. Evaluación científico-técnica y comercial del proyecto.</p> <p>Análisis del grado de maduración de la tecnología a transferir y valorizar, realizada por un experto en la materia de forma independiente.</p> <p>Deberá acreditar la viabilidad científica, técnica y comercial bajo varios criterios:</p> <ol style="list-style-type: none"> Existencia de una explicitación demostrativa, de que la tecnología funciona. (Si la pretensión es plausible y coherente con el mercado al que va dirigido el proyecto y con los agentes del mercado a los que se le va a vender). Contraste suficiente con lo que ya hay en el mercado. Verificar adecuación a legislación sobre los productos a utilizar. Definir el potencial escalable de las aplicaciones en el mercado. <ul style="list-style-type: none"> Aplicaciones más sencillas e inmediatas (Plan 1) Aplicaciones más sofisticadas (Plan 2). <p>(Entregable T2M-2-1).</p> <p>Tanto el Experto independiente como el mentor deberán firmar una Cláusula de confidencialidad y de no conflicto de intereses.</p> <p>(Entregable T2M-2-2)</p> <p>➤ Posible resultado de Evaluación negativa. Vuelta a Fases anteriores.</p>				

ETAPA 2 -- REQUISITOS DE VIABILIDAD TÉCNICA

2. Planificación del Proyecto. (Entregable T2M-2-3).

Incluye la documentación técnica y económica de planificación del proyecto:

Plan 1	Plan 2
<p>Plan inicial de desarrollo del proyecto para la aplicación tecnológica más sencilla.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos humanos / Recursos técnicos. • Plazos / Presupuesto. 	<p>Plan de trabajo adicional para una aplicación posterior más sofisticada.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos humanos / Recursos técnicos. • Plazos / Presupuesto.
<p>Posibilidades de trabajar en serie o en paralelo entre los dos Planes. Valoración de itinerarios bajo criterios de eficacia y de eficiencia. Decisiones de optimización.</p>	

El conjunto documental de los Entregables 1.1., 1.2., 1.3. y 1.4. de la Etapa 1 y el Entregable 2.2. de Viabilidad Técnica y 2.3. de Planificación, configuran un **DOSSIER DEL PROYECTO** de transferencia y valorización tecnológica.

Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)
----------	--------	---------	--------------------------

ETAPA 3. ACCESO A LA DEMANDA Y FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

<u>FASES</u>		Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)
ETAPA 3 -- ACCESO A LA DEMANDA Y FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	<p>1. Búsqueda y selección de agentes de la demanda interesados en el proyecto.</p> <p>Contactos y entrevistas con potenciales interesados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interesados para potenciar su propia empresa (EMPRESA). • Interesados en crear un startup basada en el proyecto (EBT). 				
	<p>2. Acuerdo oferta-demanda en términos de posición presente y futura.</p> <p>En primer lugar, se firma una cláusula de confidencialidad por ambas partes interesadas, previamente al iniciar conversaciones.</p> <p>(Entregable T2M-3-1).</p> <p>En segundo lugar, elaboración de documentos contractuales entre las partes que definan entre otros asuntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrato de Inversión (Protocolo entre los socios). Define el Plan económico y financiero tanto en la fase inicial de la EBT como en etapas posteriores de salida (venta de la EBT, ampliaciones de capital...) así como los plazos y las aportaciones y expectativas económicas y financieras de cada una de las partes que van a configurar la EBT en cada etapa. (Entregable T2M-3-2) • La configuración legal y societaria de la EBT, en su caso, de soporte del desarrollo del proyecto, contemplando los fines del contrato, la posición empresarial de cada parte y los compromisos vinculados. Lo habitual y recomendable es que el Centro de Investigación no entre como socio en la EBT, recibiendo royalties por la licencia de uso de la tecnología que se fija en el documento correspondiente (T2M-3-4). (Entregable T2M-3-3) 				

- **Contrato de Desarrollo Tecnológico / Licencia de tecnología (en su caso).**

Define los términos contractuales de licencia de uso de la tecnología y/o del co-desarrollo del proyecto.

(Entregable T2M-3-4)

Nota: Debe considerarse en los términos del Contrato la diferente trascendencia para la Organización (Centro de Investigación) y para el Investigador/es, y su equipo de colaboradores, tanto si son de plantilla como si son contratados laborales del Centro de Investigación.

Posibles alternativas de configuración legal y laboral que pueden darse:

Configuración societaria	Empresa	Startup (EBT)
Posición del promotor		
El Promotor vende tecnología vía contrato	X	X
La Organización licencia y recibe royalties (no participa como socio).	X	Spin out
La Organización participa como socio		Spin off
Algún investigador/es pasa a empleado	X	X

- **Posible inviabilidad. Vuelta a Fases anteriores.**

Promotor			
Mentor			
Experto			
Socio/ Sociedad (EBT)			

ETAPA 4. DESARROLLO DEL PROYECTO.

<u>FASES</u>		Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)
ETAPA 4 -- DESARROLLO DEL PROYECTO.	<p>1. Desarrollo del proyecto hasta un prototipo funcional.</p> <p>1) Puesta en marcha de los recursos previstos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación de la sede y del lugar de desarrollo • Responsable del proyecto • Equipo humano para el desarrollo interno y colaboradores • Equipamiento científico-técnico (laboratorio + planta piloto) • Materias primas y consumibles <p>2) Programación del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fases e hitos temporales de la fabricación del prototipo. • Presupuesto hasta el prototipo funcional <p>3) Desarrollo del prototipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ensayos y pruebas técnicas del prototipo básico/compuesto activo (En su caso ensayos clínicos) hasta conseguir un PROTOTIPO FUNCIONAL. • Revisión de sus características y su propuesta de valor. • Control económico del proyecto. Previsión de costes y precio de venta. • Test de usuarios sobre el prototipo funcional. • Documentación del PROTOTIPO FUNCIONAL: Descripción de sus características, su propuesta de valor, ciclo de vida, costes y precio de venta. <p>(Entregable T2M-4-1).</p>				

ETAPA 4 -- DESARROLLO DEL PROYECTO.

2. Solicitar Autorización legal y administrativa del producto, en su caso.
(Entregable T2M-4-2).

➤ **Posible resultado negativo. Vuelta a Fases anteriores.**

3. Prototipo comercial.

Análisis de costes y márgenes, distribución, producción, plazos, ciclo de vida...

Test de mercado con producto comercial: Lanzamiento al mercado piloto, en su caso, para observar aceptación por los usuarios.

Resultados para la producción y comercialización en el mercado.

(Entregable T2M-4-3).

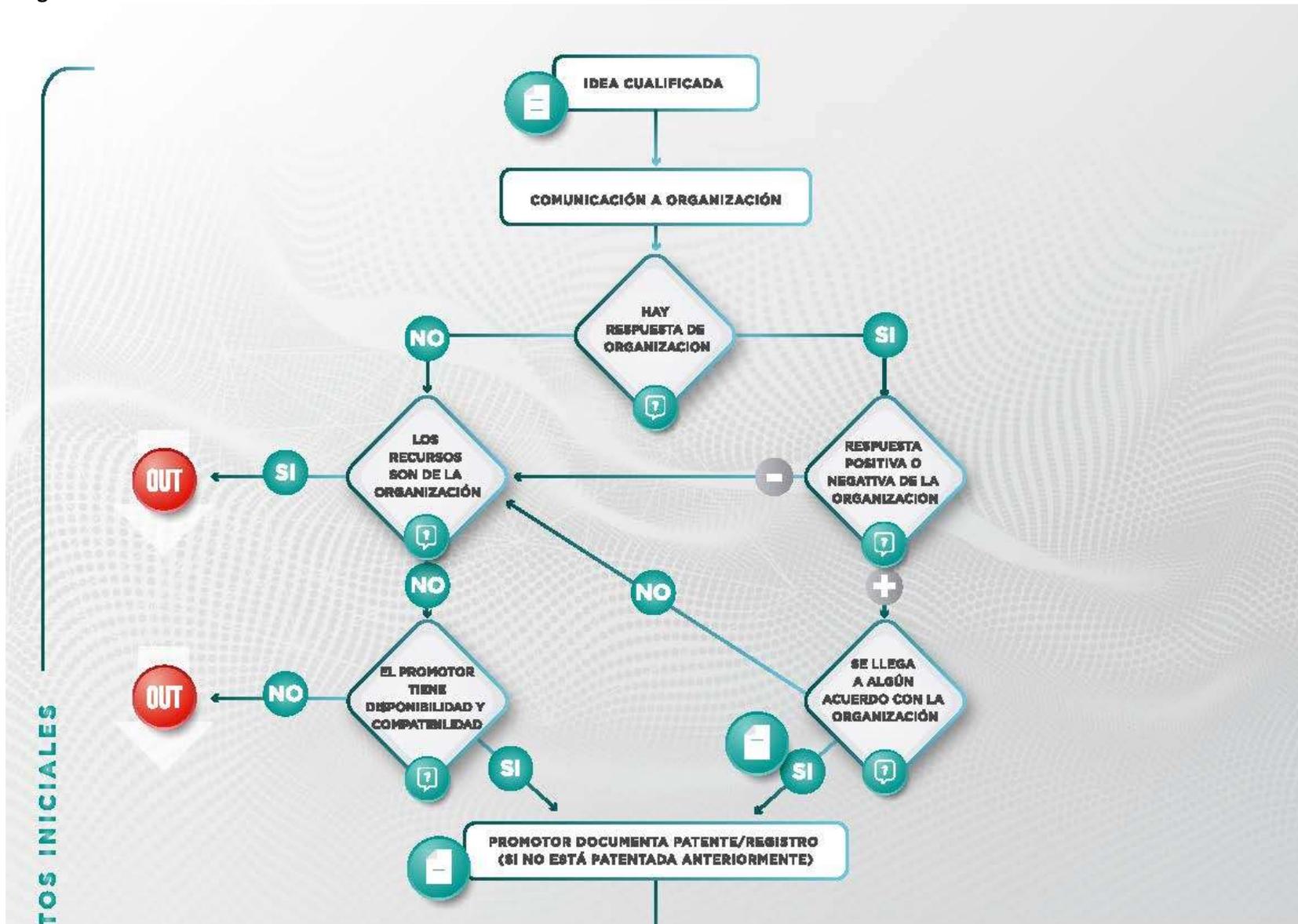
4. Decisiones de Inversión adicional en la EBT para acometer la Etapa de producción y comercialización masiva (en su caso). Búsqueda y selección de fórmulas de conformidad con el Contrato de Inversión de la fase 3.2.

- Contactos y entrevistas con actores de las opciones financieras o empresariales que interesen (públicas y privadas).
- Decisión sobre venta de la EBT / venta de la aplicación tecnológica / ampliación de capital / instrumento de financiación y/o participación
- Elección de agente/es según fórmula elegida.

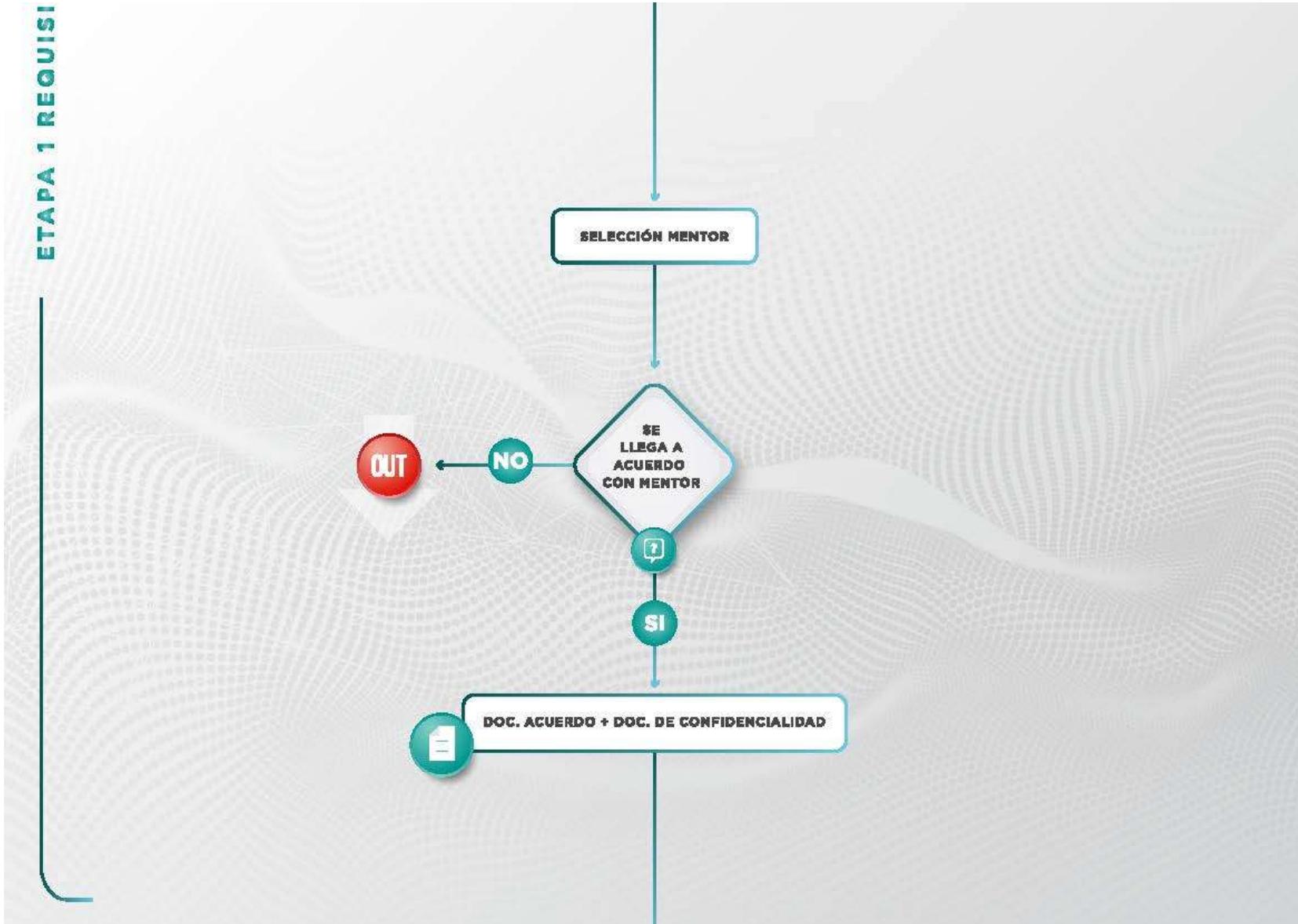
(Entregable T2M-4-4)

Promotor	Mentor	Experto	Socio/ Sociedad (EBT)
----------	--------	---------	--------------------------

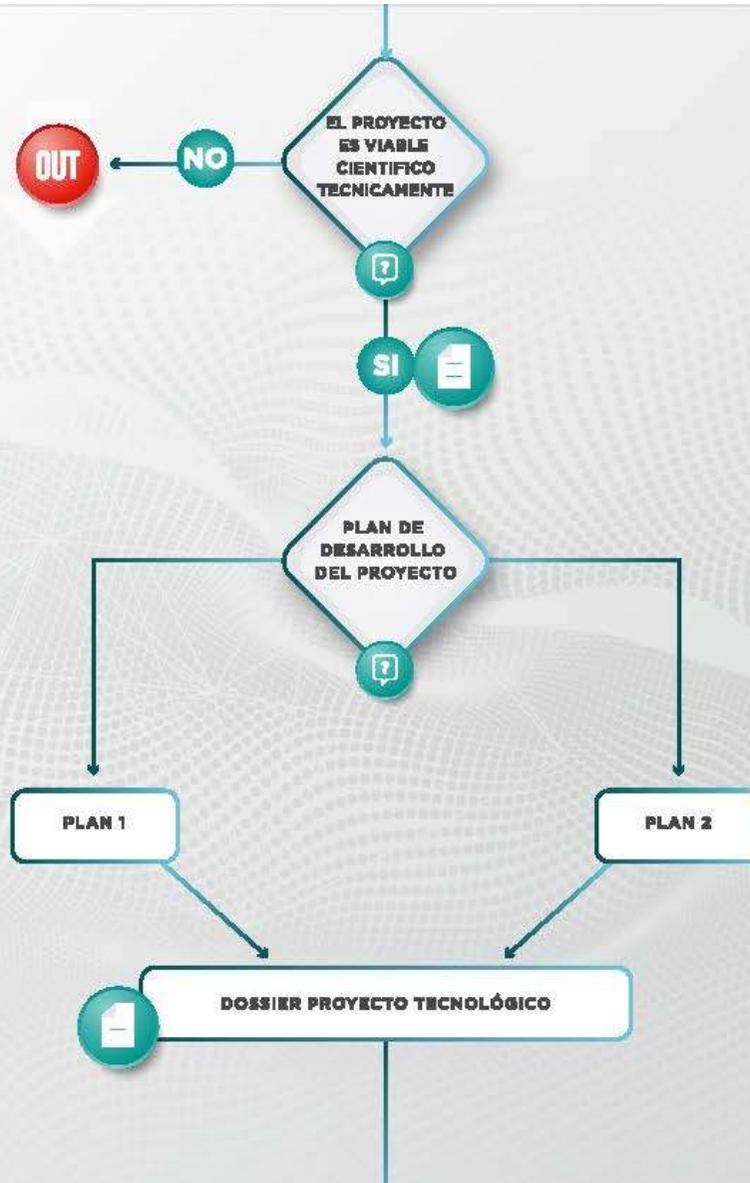
2.3. Diagrama del itinerario básico.

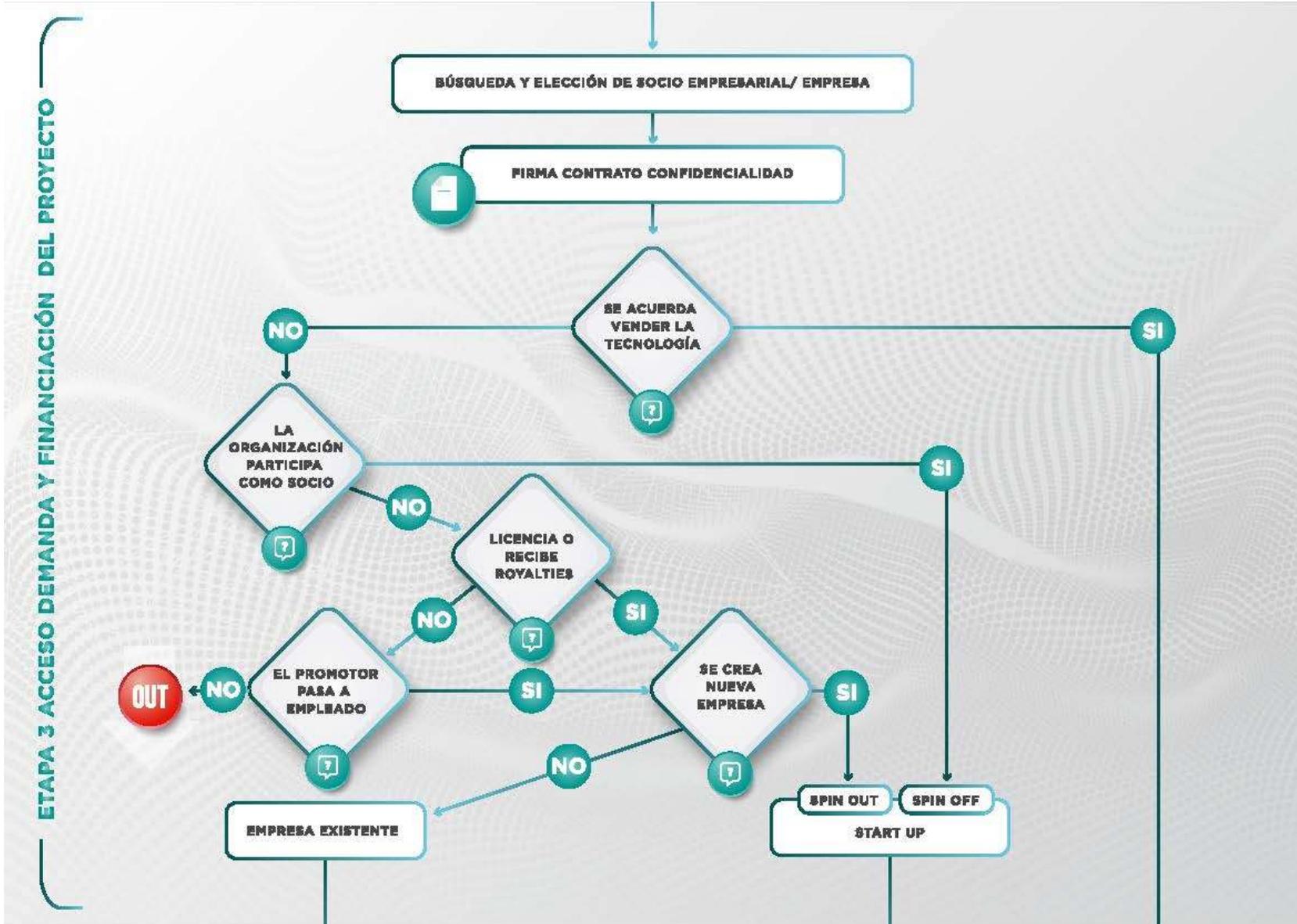


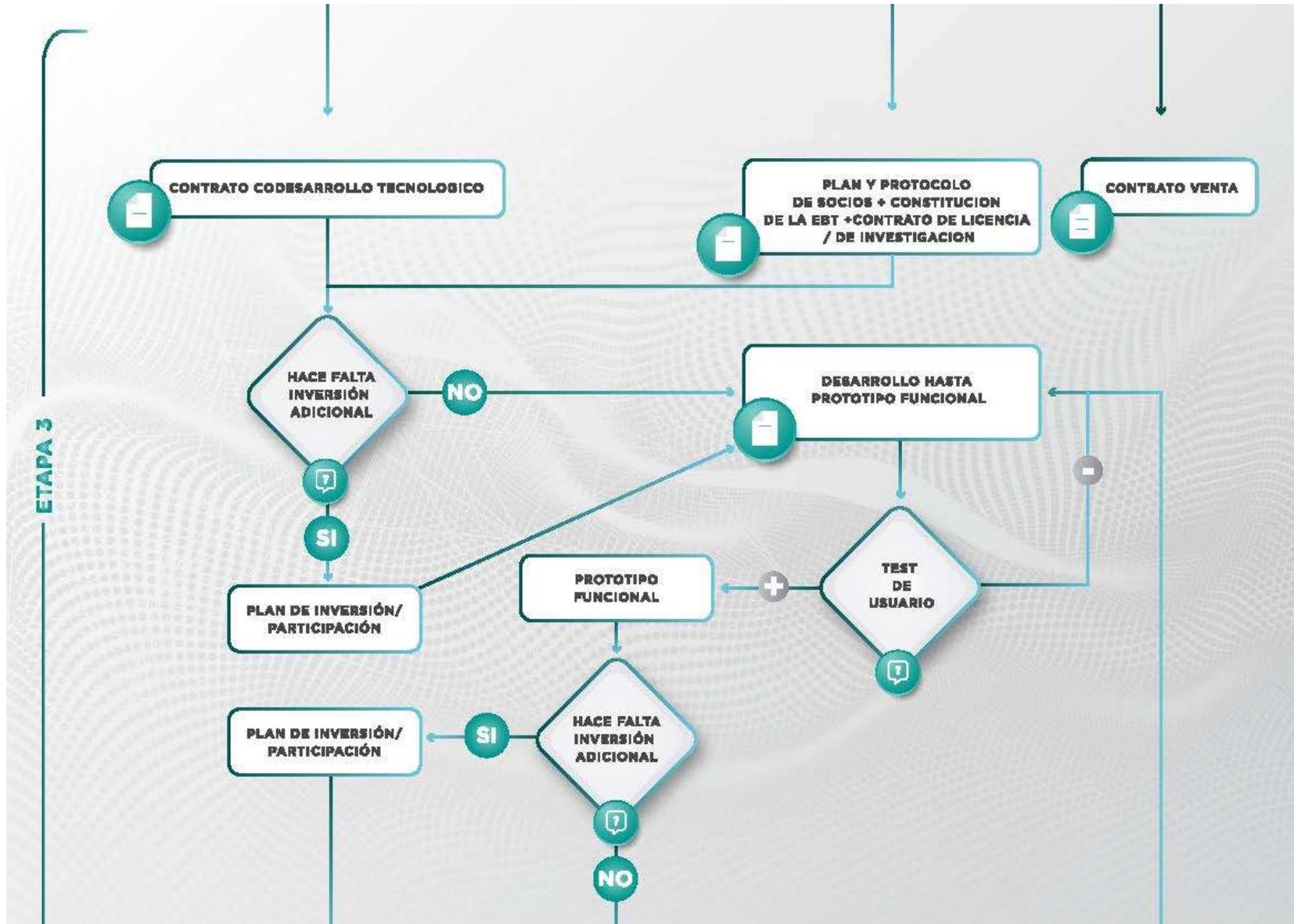
ETAPA 1 REQUISIT

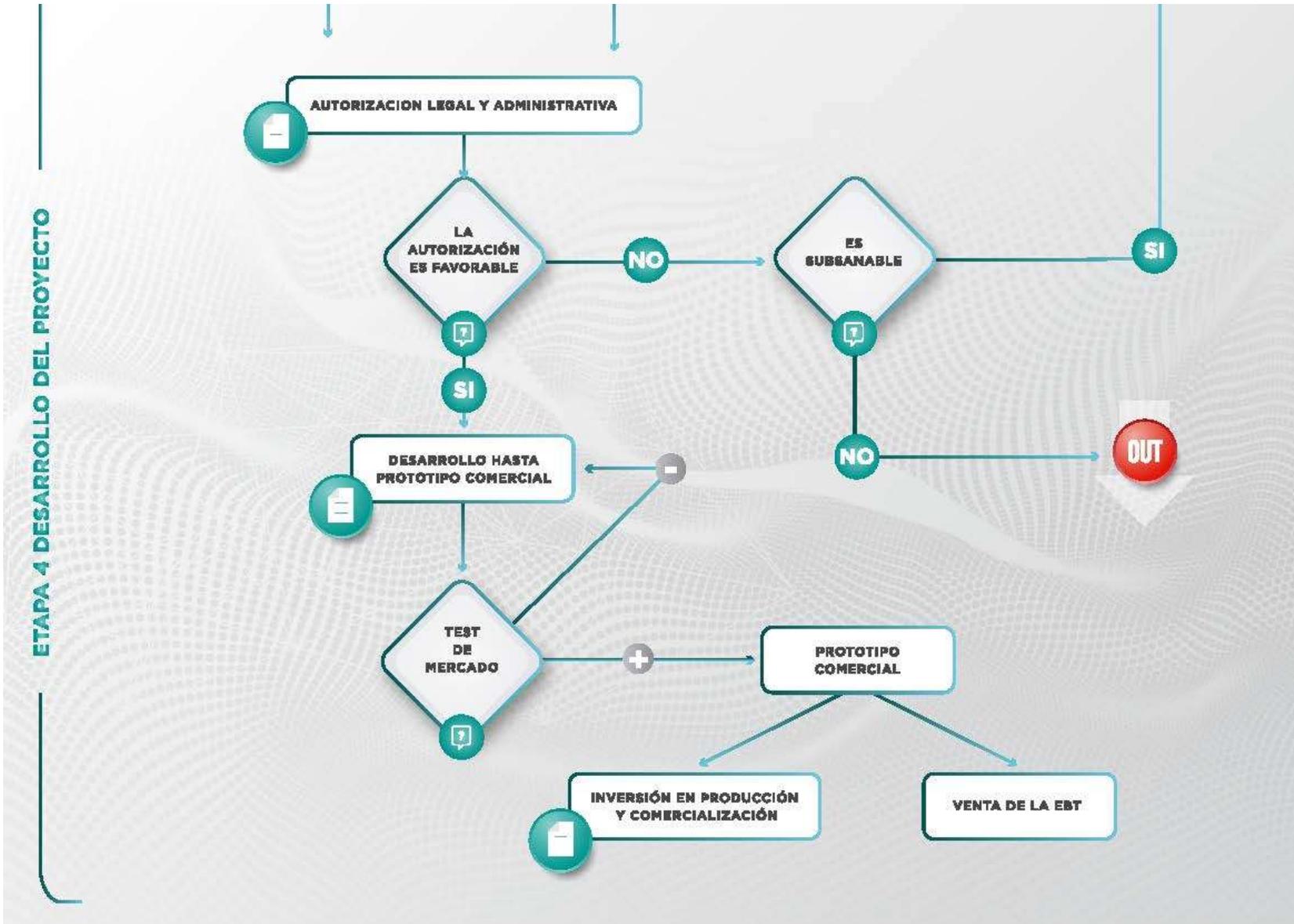


ETAPA 2 REQUISITOS VIABILIDAD TÉCNICA









2.4. Herramientas para la Metodología.

2.4.1. Entregables de la Metodología.: Listado y Fichas de contenidos mínimos.

Documentos que deberán aportarse en cada Fase del proceso de transferencia tecnológica de conformidad con la METODOLOGÍA TECH TO MARKET (T2M).

La Metodología prevé una serie de modelos documentales o plantillas que recogen los elementos mínimos que deben contener cada uno de dichos documentos.

Estos entregables estarán identificados mediante un código del Tipo T2M-Etapa-Documento. De esta manera en la primera Etapa se aportan el T2M-1-1, el T2T-1-2, etc.

Código	Descripción Entregable	Ficha modelo en ...
T2M-1-1	Comunicación inicial de idea, autor y proyecto a promover.	Anexo
T2M-1-2	Acuerdo autor-organización para libertad de acción.	Anexo
T2M-1-3	Documento de propiedad intelectual del promotor.	Anexo
T2M-1-4	Acuerdo con mentor para la gestión del proyecto.	Anexo
T2M-2-1	Evaluación de la viabilidad técnica del proyecto.	Anexo
T2M-2-2	Cláusulas de confidencialidad experto y mentor.	Anexo
T2M-2-3	Plan del proyecto.	Anexo
T2M-3-1	Cláusulas de confidencialidad promotor-socio empresarial.	Anexo
T2M-3-2	Contrato de inversión y constitución de EBT (protocolo de socios).	Anexo
T2M-3-3	Contrato de desarrollo tecnológico / licencia de tecnología.	Anexo
T2M-4-1	Prototipo funcional: descripción, test usuarios y planificación.	Anexo
T2M-4-2	Autorización legal y administrativa del producto.	Anexo
T2M-4-3	Prototipo comercial: descripción y plan de comercialización.	Anexo
T2M-4-4	Gestión de la inversión adicional en la EBT para producción / comercialización.	Anexo

2.4.2. Calendarización y plazos de referencia (Time to market) según sectores.

Se trata de introducir la variable temporal en esta metodología, definiendo horquillas de plazos de duración de las diferentes Etapas en varios niveles según el Sector de actividad del proyecto.

Horquilla temporal del desarrollo del proyecto por Sectores y Etapas del proceso (años)

Etapa	Sectores	Salud (Rojo)	Agroaliment. (Verde)	Biomedicina	Bioeconomía (Industrial)
Etapa 1. Idea cualificada; acuerdo; propiedad intelectual; libertad de acción; Mentor.		0,25-1	0,25-1	0,25-1	0,25-1
Etapa 2. Dossier de proyecto: Viabilidad técnica + Plan.		0,5-1,5	0,5-1,5	0,5-1,5	0,25-1,5
Etapa 3. Contratos de Socios, Configuración empresarial, Contrato de licencia y de investigación.		0,5-1	0,5-1	0,5-1	0,25-1
Etapa 4. Desarrollo del producto hasta prototipo comercial (prototipo funcional+ autorizaciones.		1,5-5	1-3	1-5	0,25-3
TOTAL PLAZO del proceso de Transferencia y desarrollo del producto		3-8 años	2,25-6	2,25-8 años	1,25-6

2.5. Variantes del proceso general.

La Metodología TECH TO MARKET está pensada para incluir la mayoría de las situaciones de transferencia tecnológica que se pueden realizar en la actualidad y además desde la primera fase a la última.

Sin embargo, en la realidad ocurrirán variantes diferentes en el itinerario completo de TECH TO MARKET o en alguna de sus Etapas y fases. Veamos algunos casos:

- Cuando se acceda al itinerario por fases intermedias y no desde el principio, siendo la Metodología igualmente válida.

- Por ejemplo, que el Proyecto se inicie a partir de una patente ya registrada anteriormente o cuando la EBT ya existe y desarrolla el Proyecto mediante Licencia de Patente con el Centro de Investigación.
- Este podría ser el caso de un Centro Tecnológico privado: partiendo de que disponen de un Dossier Tecnológico en una determinada Área de conocimientos, procederán a buscar una EMPRESA interesada en desarrollar una o varias aplicaciones tecnológicas para sí mismas mediante un **Contrato** de co-desarrollo con el Centro Tecnológico.

Se centran en las Etapas 3 y 4.

- Otro caso que puede darse en la realidad es el bloqueo del potencial proyecto cuando, por ejemplo, el Centro de Investigación Público no responde a la comunicación de la **Idea Cualificada** realizada por parte del investigador. Se conocen casos en que el investigador a considerado positivo el silencio administrativo, pasando él mismo a ser el Promotor del proyecto. Pero en esta Metodología se insiste en la necesidad y obligación del Centro de Investigación de responder a la comunicación, y llegar a un acuerdo con el investigador-promotor.
- También debemos considerar las situaciones derivadas de que el Proyecto no supere alguna de las Fases por inviabilidad, lo que obligaría al Promotor, o ya incluso a la EBT, a volver a rehacer el Proyecto en alguna Fase anterior.
- Otra variante que podemos encontrar es que en la creación de la EBT el **Contrato** de Licencia tecnológica de cesión de la tecnología, ésta se ceda para todas las aplicaciones tecnológicas que pudieran derivarse o sólo para alguna en concreto.

3. Resumen ejecutivo de la Metodología TECH TO MARKET.

Objetivo: Definición de un proceso y los recursos necesarios para la transformación del conocimiento tecnológico tangible en un valor económico real que pueda ser gestionado por agentes del mercado.

Este resumen ejecutivo es una síntesis didáctica de la Metodología TECH TO MARKET que se expone completa en el documento principal del proyecto y anexos.

Esta Metodología va dirigida a todos los actores del ecosistema científico-tecnológico interesados en alcanzar mayor eficacia y eficiencia en los procesos de transferencia tecnológica desde los Centros de Investigación públicos y privados a empresas para su valorización en el mercado.

Cada uno de los 12 Pasos, agrupados en 4 Etapas, indicados en esta síntesis se corresponde con una Fase de la Metodología, y conecta con la plantilla modelo de entregable elaborado a modo de guía-índice de los ítems a decidir y documentar en cada Fase y que se exponen en el Anexo del documento.

ETAPA 1. REQUISITOS INICIALES.

PASO 1	COMUNICACIÓN INICIAL DE IDEA, AUTOR Y PROYECTO A PROMOVER	Entregable (plantilla)
	Responde a la necesidad que tiene el investigador y/o autor de informar al centro de investigación acerca de la idea tecnológica, su origen, si está patentada y el objetivo de desarrollo para valorizarla en el mercado.	T2M-1-1
PASO 2	ACUERDO AUTOR-ORGANIZACIÓN PARA LIBERTAD DE ACCIÓN	Entregable (plantilla)
	<p>Como respuesta a la comunicación realizada, este Acuerdo responde a la necesidad que tiene el investigador y el Centro de Investigación de definir quién participa como Promotor del proyecto y los términos que permitan al investigador libertad de acción para desarrollar los siguientes pasos del proceso de valorización de la tecnología.</p> <p>Si el proyecto prevé la creación de una EBT, deberán considerarse la diferente trascendencia que este hecho tiene para el Centro de Investigación y para el Investigador/es, y su equipo de colaboradores, tanto si son de plantilla como si son contratados laborales del Centro de Investigación.</p>	T2M-1-2

PASO 3	DOCUMENTO DE PROPIEDAD INTELECTUAL DEL PROMOTOR	Entregable (plantilla)
	Se trata de acreditar la propiedad intelectual de la idea cualificada para su desarrollo como proyecto de valorización en el mercado. Se documenta mediante patente o registro que aporte seguridad jurídica a los Promotores.	T2M-1-3

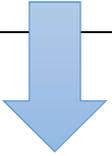
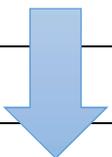
PASO 4	ACUERDO CON MENTOR PARA LA GESTIÓN DEL PROYECTO	Entregable (plantilla)
	Se trata de que el promotor se haga ayudar, mediante un contrato de servicios, por un Mentor especialista en gestión empresarial y lanzamiento de proyectos tecnológicos, que le optimice los próximos pasos y le evite errores costosos económicos y de plazos.	T2M-1-4

ETAPA 2. REQUISITOS DE VIABILIDAD TÉCNICA.

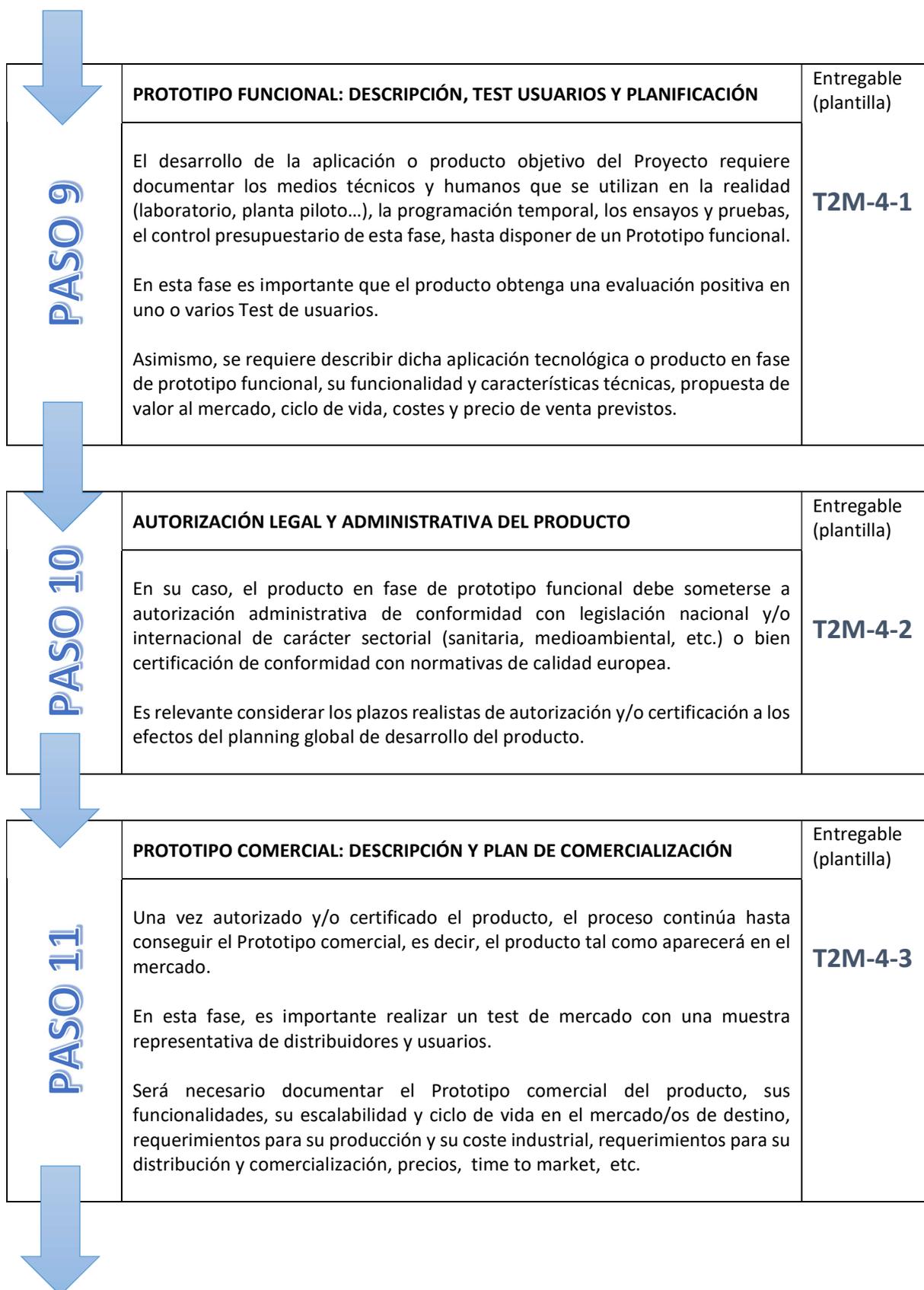
PASO 5	EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	Entregable (plantilla)
	El Promotor, con la ayuda del Mentor, selecciona y contrata con un experto en el Sector Tecnológico correspondiente una Evaluación sobre la originalidad y coherencia técnica y comercial del proyecto en relación al mercado al que se dirige el producto resultante del proyecto, y por todo ello un dictamen sobre su viabilidad y escalabilidad. Requiere firmar documento de confidencialidad.	T2M-2-1 T2M-2-2

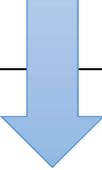
PASO 6	PLAN DEL PROYECTO	Entregable (plantilla)
	Superado el dictamen de viabilidad técnico-comercial, el Promotor, con la ayuda del Mentor, elabora un Plan de Gestión del Proyecto: Recursos necesarios, plazos, inversiones, tanto para un Plan 1 con resultados más sencillos y de menor plazo, como para un Plan 2 y de mayor plazo y dificultad. Debe quedar definida la estrategia para abordar el Plan 1 y el Plan 2 uno después del otro o en paralelo.	T2M-2-3

ETAPA 3. ACCESO A LA DEMANDA Y FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

 PASO 7	<p>CONTRATO DE INVERSIÓN Y CONSTITUCIÓN DE EBT (PROTOCOLO DE SOCIOS)</p>	Entregable (plantilla)
	<p>El Promotor, con la ayuda del Mentor, se entrevista con potenciales socios empresariales o empresas interesados en el desarrollo tecnológico y en constituir una EBT conjuntamente o potenciar su empresa con un desarrollo tecnológico específico.</p> <p>Antes de dar información sobre la tecnología, se requiere firmar documento de confidencialidad.</p> <p>Puestos de acuerdo el promotor y el/los socios empresariales, se debe redactar un Contrato de Inversión, documento tipo Protocolo de socios, donde se recojan las condiciones de inversión inicial y posteriores, las aportaciones de cada socio y sus expectativas en el tiempo.</p> <p>Asimismo, en el caso de crear una EBT, se detallan en este Contrato los términos de la constitución de la EBT, forma jurídica, objeto social, socios, capital, domicilio, etc.</p>	<p>T2M-3-1</p> <p>T2M-3-2</p>
 PASO 8	<p>CONTRATO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO / LICENCIA DE TECNOLOGÍA.</p>	Entregable (plantilla)
	<p>El Promotor y el/los socios empresariales, con la ayuda del Mentor, deben redactar un Contrato con el Centro de Investigación (como propietarios de la tecnología) que permita la explotación de la tecnología por parte de la EBT o de la empresa cliente, bien sea de Venta de la tecnología, Licencia de Tecnología con royalties / Contrato de investigación / Contrato de Co-desarrollo tecnológico...</p> <p>Deberá concretarse también lo relativo al equipo de investigadores, su ubicación y dedicación laboral.</p>	<p>T2M-3-3</p>

ETAPA 4. DESARROLLO DEL PROYECTO.



 PASO 12	GESTIÓN DE LA INVERSIÓN ADICIONAL EN LA EMPRESA PARA PRODUCCIÓN / COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.	Entregable (plantilla)
	<p>De conformidad con el Contrato de Inversión inicial (T2M-3.2) y a la vista de los requerimientos de producción y comercialización, es el momento de calcular de forma realista el capital necesario, su destino y la agenda financiera adecuada para dar el paso de prototipo comercial a producción-comercialización en el mercado.</p> <p>Asimismo, debe decidirse qué fórmula se utilizará entre las diferentes opciones de capitalización interna, externa, licencia o venta del activo o incluso venta de la empresa.</p> <p>Una vez decidida la fórmula financiera se buscará al agente/es más adecuado a la estrategia de lanzamiento al mercado.</p>	T2M-4-4

ANEXO.

DOCUMENTOS ENTREGABLES DE LA METODOLOGÍA TECH TO MARKET.

(Fichas modelo con contenidos mínimos)

<i>Código</i>	<i>Descripción Entregable</i>	<i>Ficha modelo en ...</i>
T2M-1-1	Comunicación inicial de idea, autor y proyecto a promover.	Anexo
T2M-1-2	Acuerdo autor-organización para libertad de acción.	Anexo
T2M-1-3	Documento de propiedad intelectual del promotor.	Anexo
T2M-1-4	Acuerdo con mentor para la gestión del proyecto.	Anexo
T2M-2-1	Evaluación de la viabilidad técnica del proyecto.	Anexo
T2M-2-2	Cláusulas de confidencialidad experto y mentor.	Anexo
T2M-2-3	Plan del proyecto.	Anexo
T2M-3-1	Cláusulas de confidencialidad promotor-socio empresarial.	Anexo
T2M-3-2	Contrato de inversión y constitución de EBT (protocolo de socios).	Anexo
T2M-3-3	Contrato de desarrollo tecnológico / licencia de tecnología.	Anexo
T2M-4-1	Prototipo funcional: descripción, test usuarios y planificación.	Anexo
T2M-4-2	Autorización legal y administrativa del producto.	Anexo
T2M-4-3	Prototipo comercial: descripción y plan de comercialización.	Anexo
T2M-4-4	Gestión de la inversión adicional en la EBT para producción / comercialización.	Anexo

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento	
Código documento T2M-1-1.	Documento Comunicación de Idea cualificada, autor y proyecto de transferencia tecnológica a promover.
Autor/es	
Título y descripción de la idea cualificada / invención.	
Se presenta ante...	
Sector / Área Tecnológica	Tecnología base
Origen de la Invención	
Indicar si esta idea cualificada está patentada y a nombre de quién, en su caso.	
Aplicación tecnológica /Producto que se pretende conseguir.	
¿Cómo se pretende desarrollar? (Anteproyecto)	
Lugar, fecha y firma	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento	
Código documento T2M-1-2.	Título documento Acuerdo AUTOR-ORGANIZACIÓN para libertad de acción en desarrollo de transferencia tecnológica.
Organización (Centro de investigación)	
Autor/es	
Proyecto a promover	
Nivel de compromiso de la Organización en el Proyecto	
Nivel de dedicación laboral del Autor al Proyecto	
Implicación / adscripción laboral de otros miembros del equipo en el Proyecto	
Lugar, fecha y firma (por la Organización)	Lugar, fecha y firma (por el autor/es)

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento	
Código documento T2M-1-3.	Título documento Acreditación de propiedad intelectual para la promoción del proyecto de transferencia tecnológica.
Organización (Centro de investigación)	Autor/es
Proyecto a promover	
Reconocimiento de la Propiedad intelectual del conocimiento tecnológico objeto del proyecto a favor de:	
Soporte acreditativo existente de la propiedad intelectual reconocida (Elegir entre los soportes citados en la TECH TO MARKET):	
En el caso de que la propiedad intelectual no esté acreditada mediante registro público, ¿se acuerda formalizar una Patente?	
Autor/es que registran la Patente:	
Coste de la patente	Pago de la patente:
Plazo previsto de obtención de la Patente:	
Lugar, fecha y firma (por la Organización)	Lugar, fecha y firma (por el autor/es)

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.		
Código documento T2M-1-4.	Título documento Acuerdo / Hoja de Encargo a Mentor.	
Proyecto a promover		
Nombre del Promotor	Nombre del Mentor	
Funciones y Compromisos del Mentor ante el Promotor		
Compromisos del Promotor con el mentor		
Agenda previsual de trabajo		
Coste del servicio	Financiación del servicio	Forma de pago del servicio
Lugar, fecha y firma (por el Promotor)	Lugar, fecha y firma (por el Mentor)	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.	
Código documento T2M-2-1.	Título documento Evaluación de la viabilidad técnica del proyecto
Proyecto a evaluar	
Promotor	Mentor
Experto evaluador	Sector de expertise del evaluador
Acredita demostrativo de funcionamiento básico	
Grado de originalidad en mercado	
Acredita pretensión plausible con el mercado	
Acredita consideración de la legislación potencialmente restrictiva	
Define potencial escalable: Aplicaciones más sencillas e inmediatas (Plan 1).	Define potencial escalable: Aplicaciones más sofisticadas (Plan 2).
Lugar, fecha y firma	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.	
Código documento T2M-2-2.	Documento Cláusulas de confidencialidad experto y mentor
Proyecto a promover	
Persona física o jurídica sujeta a confidencialidad y no conflicto de intereses	
Cláusulas de confidencialidad	
<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 	
Compromiso de no conflicto de intereses	
Lugar, fecha y firma	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.

Código documento T2M-2-3.	Documento PLAN DEL PROYECTO (Actuaciones, recursos y plazos)
Proyecto a promover	Promotor
Acreditada viabilidad técnico-comercial (Doc. T2M 2.1.)	Experto evaluador
Indicar si el proyecto dispone de financiación pública inicial y quien la concede, en su caso.	
Plan 1 de desarrollo del proyecto (Aplicaciones más sencillas e inmediatas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programa de actuaciones 2. Recursos humanos necesarios 3. Recursos técnicos necesarios 4. Presupuesto de desarrollo 5. Plazos de desarrollo previsible hasta prototipo comercial
Plan 2 de desarrollo del proyecto (Aplicaciones más complejas)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programa de actuaciones 2. Recursos humanos necesarios 3. Recursos técnicos necesarios 4. Presupuesto de desarrollo 5. Plazos de desarrollo previsible hasta prototipo comercial
Decisiones de optimización Plan 1 / Plan 2. Posibilidades de trabajar en serie o en paralelo entre los dos Planes. Valoración de itinerarios bajo criterios de eficacia y de eficiencia.	
Lugar, fecha y firma	Documentos adjuntos:

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.

<p>Código documento T2M-3-1.</p>	<p>Documento Cláusulas de confidencialidad del Promotor y del Socio empresarial / Empresa</p>
<p>Proyecto tecnológico a desarrollar</p>	
<p>Personas físicas o jurídicas sujetas a confidencialidad y a no conflicto de intereses.</p>	
<p>Cláusulas de confidencialidad</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 	
<p>Compromiso de no conflicto de intereses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 	
<p>Lugar, fecha y firma (Promotor)</p>	<p>Lugar, fecha y firma (Socio empresarial / Empresa)</p>

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.	
Código documento T2M-3.2.	Documento Contrato de Inversión y constitución de EBT (Protocolo de socios)
Proyecto tecnológico a desarrollar (Objetivos):	
Nombre y Configuración legal y societaria de la EBT:	
Relación de socios y participaciones en la EBT:	
Planificación financiera del proyecto tecnológico en la Fase desarrollo prototipo comercial: <ol style="list-style-type: none"> 1. Aportaciones de los socios y de cada uno de ellos. 2. Expectativas de los socios y de cada uno de ellos. 	
Planificación financiera del proyecto tecnológico en la Fase Producción-Comercialización del producto: <ol style="list-style-type: none"> 1. Aportaciones de los socios y de cada uno de ellos. 2. Expectativas de los socios y de cada uno de ellos. 	
Lugar, fecha y firma de los socios de la EBT	Documentos adjuntos:

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.

Código documento T2M-3.3.	Documento Contrato de Transferencia y desarrollo tecnológico
Proyecto tecnológico a desarrollar	
Promotor/es tecnológico	EBT / Empresa
Selección de la modalidad de transferencia (marcar la/s fórmula/s elegida/s):	
1. Promotor vende la tecnología a empresa vía contrato	
2. Promotor licencia la tecnología a empresa vía contrato con royalties	
3. Promotor y empresa contratan cooperación para desarrollo tecnológico	
Cláusulas del contrato de transferencia/licencia:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dirección, coordinación y equipo técnico implicado* 2. Desarrollos tecnológicos incluidos en el contrato (ámbito de la licencia de patente) 3. Programa y plazos de trabajo 4. Aportaciones económicas 5. Cláusulas generales 	
(*) Modificación, en su caso, de condiciones laborales del personal investigador implicado.	
Lugar, fecha y firma (Promotor)	Lugar, fecha y firma (EBT / Empresa)

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.	
Código documento T2M-4.1.	Documento Prototipo funcional: Descripción, test usuarios y planificación
Proyecto tecnológico a desarrollar	
EBT / Empresa	
Descripción del prototipo funcional	
Propuesta de valor	
Ciclo de vida previsible para el producto	
Resultados test de usuarios	
Planificación hasta Prototipo comercial	
Lugar, fecha y firma (EBT / Empresa)	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.	
Código documento T2M-4.2.	Documento Autorización legal y administrativa del producto (en su caso).
Proyecto tecnológico en desarrollo	EBT / Empresa
Producto a autorizar	
Autorizaciones legales y administrativas necesarias para el producto.	
Presentación solicitud/es ante....	
Fecha/s presentación	Fecha/s prevista de autorización
Resultado: Autorización/es concedida/as para....	Fecha/s
Lugar, fecha y firma (EBT / Empresa)	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.

<p>Código documento T2M-4.3.</p>	<p>Documento Prototipo comercial: Descripción y Plan de comercialización.</p>
<p>Proyecto tecnológico en desarrollo</p>	<p>EBT / Empresa</p>
<p>Producto (Objetivo de mercado)</p>	
<p>Prototipo comercial</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Descripción general 2. Mercado al que va dirigido 3. Propuesta de valor al mercado 4. Ciclo de vida previsto 5. Análisis de costes, márgenes y precios de venta 6. Planificación de su producción y coste industrial 7. Propuesta para la comercialización en el mercado (precios, distribución,...) 8. Resultados de Test de mercado piloto, en su caso. 	
<p>Lugar, fecha y firma (EBT / Empresa)</p>	

METODOLOGÍA TECH TO MARKET. Contenidos mínimos de documento.

Código documento
T2M-4.4.

Documento
Gestión de la Inversión adicional en la EBT para producción /comercialización.

EBT / Empresa

Producto (Objetivo de mercado)

Requerimientos del mercado

1. Requerimientos de producción:

2. Requerimientos de comercialización:

PLAN DE INVERSIÓN (Necesidades de inversión / Plazos)

1. Capital necesario

2. Agenda financiera.

Selección de la modalidad financiera corporativa* (marcar la/s fórmula/s elegida/s):
(*) De conformidad con Plan de Inversión inicial (Protocolo de socios)

1. Inversión vía ampliación de capital de los socios	
2. Inversión vía capital externo participativo	
3. Venta de la Aplicación tecnológica a tercero	
4. Licencia de la aplicación tecnológica a tercero para su explotación contra royalties	
5. Venta global de la EBT a tercero.	

Lugar, fecha y firma (EBT / Empresa)