Protocolo de Transferencia Tecnológica
Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica (DITT)- Centro del Litio

Objetivo:

Establecer un proceso sistemático y estandarizado para la transferencia tecnológica de las tecnologías desarrolladas en el Centro del Litio, abarcando desde la identificación de invenciones hasta su comercialización, con el fin de maximizar el impacto social y económico de las innovaciones desarrolladas por los investigadores.

Etapas del Proceso de Transferencia Tecnológica

1. Scouting: Identificación y Generación de Vínculos

Objetivo:
Identificar tecnologías relevantes y generar vínculos estrechos con investigadores/as para evaluar su potencial de transferencia.

Actividades:

- **Visita a investigadores/as:** Realizar reuniones periódicas con investigadores/as, universidades, centros de investigación y equipos de innovación para conocer sus desarrollos y necesidades.
- **Generación de vínculos:** Fomentar relaciones de colaboración entre la DITT y los equipos de investigación, facilitando el flujo de información sobre invenciones y tecnologías desarrolladas.
- **Levantamiento de Disclosures (Declaración de Invención):** Solicitar a los investigadores/as la formalización de la invención a través de un disclosure, donde se detallan los aspectos técnicos, científicos y potenciales aplicaciones comerciales de la tecnología.

Documentos relacionados:

- Formulario de Disclosure de Invención.
- Acta de reunión y acuerdos o compromisos.

2. Evaluación Preliminar de la Tecnología

Objetivo:
Evaluar el nivel de madurez tecnológica y la viabilidad inicial de la invención, asegurando su potencial para avanzar en el proceso de transferencia.

Actividades:

- **Revisión y estudio del estado del arte:** Investigar tecnologías similares existentes en el mercado y en la literatura científica, para determinar el grado de novedad y la competitividad de la invención.
- **Check List de Validación del TRL (Technology Readiness Level):** Evaluar el TRL declarado por el investigador, asegurando que se corresponde con el nivel real de desarrollo de la tecnología.
- **Check List de Empaquetamiento Tecnológico:** Verificar que la invención esté debidamente documentada, prototipada o validada, y que se cuente con toda la información necesaria para su protección y comercialización.

Documentos relacionados:

- Informe de evaluación del estado del arte.
- Informe de validación del TRL.
- Informe de empaquetamiento tecnológico.

3. Evaluación Comercial

Objetivo:
Evaluar la viabilidad comercial de la tecnología de manera temprana, tomando decisiones estratégicas sobre su avance o no hacia las siguientes etapas.

Actividades:

- **Análisis de mercado:** Identificar el mercado potencial, evaluar la demanda, competidores, barreras de entrada, y el potencial de la tecnología para generar valor.
- **Evaluación de riesgos:** Evaluar los riesgos asociados al desarrollo y comercialización de la tecnología, considerando aspectos legales, financieros, operacionales y de propiedad intelectual.
- **Decisión "Go o No Go":** Tomar una decisión formal sobre si la tecnología sigue adelante en el proceso de transferencia (Go) o si se abandona (No Go), con base en la viabilidad comercial y técnica.

Documentos relacionados:

- Informe de análisis de mercado.
- Informe de evaluación de riesgos.
- Acta de decisión "Go/No Go".

4. Estrategia de Protección: Propiedad Intelectual

Objetivo:
Desarrollar una estrategia de protección para la tecnología, garantizando su exclusividad y defendibilidad en el mercado.

Actividades:

- **Definición de la estrategia de Protección Intelectual:** Determinar la mejor estrategia de protección (patente, modelo de utilidad, secreto industrial, etc.) basada en el tipo de tecnología y su naturaleza.
- **Solicitud de Propiedad Intelectual (PI):** Preparar y presentar las solicitudes de PI ante las autoridades correspondientes (patentes, marcas, derechos de autor, etc.), con el fin de asegurar la protección de la invención.

Documentos relacionados:

- Plan de estrategia de propiedad intelectual.
- Documentación para solicitud de PI (Patente, modelo de utilidad, etc.).
- Certificados de PI.

5. Estrategia de Comercialización: Modelo de Negocio y Vinculación

Objetivo:
Definir cómo se va a comercializar la tecnología, generando una estrategia que maximice su impacto y retorno económico.

Actividades:

- **Desarrollo del modelo de negocio:** Establecer el modelo de negocio más adecuado para la tecnología, ya sea a través de licencias, ventas directas, spin-offs, o secretos industriales.
- **Vinculación con hubs y programas de apoyo:** Conectar la tecnología con programas de aceleración, incubadoras, hubs de innovación, inversores y otros actores relevantes que puedan acelerar la comercialización.
- **Identificación de socios estratégicos:** Buscar empresas, instituciones o entidades que puedan colaborar en la comercialización o desarrollo de la tecnología.

Documentos relacionados:

- Plan de negocio y estrategia comercial.
- Informes de vinculación con hubs y programas.
- Listado de posibles socios y alianzas estratégicas.

6. Comercialización: Promoción y Licenciamiento

Objetivo:
Lanzar la tecnología al mercado a través de los canales adecuados, maximizando su impacto económico y social.

Actividades:

- **Promoción de la tecnología:** Participar en ferias, conferencias y eventos de la industria para dar visibilidad a la invención, generar interés de posibles licenciatarios o inversores.
- **Licenciamiento:** Negociar acuerdos de licencia con empresas interesadas en comercializar la tecnología.
- **Secretos industriales y spin-offs:** Explorar la posibilidad de mantener la tecnología como secreto industrial o crear spin-offs para su desarrollo.
- **Monitoreo y seguimiento:** Realizar un seguimiento post-comercialización, asegurando que las condiciones de licenciamiento o acuerdos de desarrollo se cumplan adecuadamente.

Documentos relacionados:

- Contratos de licencia o acuerdos comerciales.
- Informes de promoción y seguimiento.
- Documentación de creación de spin-offs, si aplica.