

Panel de Expertos: Gestión y Transferencia de Tecnología

Martha Lucía Cepeda

Directora de Transferencia de Sciphage.

Luis Silva

*Coordinador Centro de Información Tecnológica y apoyo a la Gestión de la PI
Superintendencia de Industria y Comercio*

Gideon Blaauw

Líder regional de CleantechHUB

Adriana Gutiérrez - Moderadora

Gerente de CTel -Atenea

**BANK
PRO**

PROGRAMA PARA EL FORTALECIMIENTO DEL
ECOSISTEMA DE CTEI DE BOGOTÁ- REGIÓN

BOGOTÁ

1

Aspectos Claves de Expertos

Claves para validar la novedad, pertinencia e impacto de una solución tecnológica

Martha Lucía Cepeda



- ✓ No existe una “receta”; lo esencial es **ubicar el proyecto dentro de la cadena de valor**: Investigación básica → Aplicada → Desarrollo tecnológico → Innovación → Implementación.
- ✓ El investigador debe entender **dónde está** para definir metas, enfoque y posibilidades reales de financiación.
- ✓ Una solución innovadora debe ser:
 - **Novedosa**, con propuesta de valor clara.
 - Sustentada en **estado del arte y propiedad intelectual** (patentes, bases de datos, soluciones existentes).
- ✓ Claves propuestas:
 - **Solucionar problemas reales del territorio**. Si los proyectos no se conectan con problemas reales del territorio, los resultados no llegarán a la sociedad.
 - “El problema debe estar inmerso en el investigador y el investigador inmerso en el problema”: salir del laboratorio, “maletear” el problema, conocer el contexto y la gente afectada.
 - Las instituciones deben **focalizarse** en áreas donde realmente puedan ser excelentes.
 - Multidisciplinariedad verdadera: integrar ciencias sociales, económicas y comunicación.
 - La innovación no es solo TRL: debe haber **viabilidad comercial (Business Readiness)**, es decir, encajar la solución en el mercado
 - El investigador **no trabaja solo**: se requiere ecosistema y retroalimentación.

Estrategias desde la Propiedad Industrial para impulsar la transferencia y comercialización tecnológica

Luis Antonio Silva



- ✓ La Superintendencia de Industria y Comercio pone a disposición las siguientes herramientas para impulsar la transferencia y la comercialización tecnológica:
 - **Guía de Comercialización de Conocimiento y Tecnología.** Herramienta gratuita y descargable con orientación para el proceso de transferencia, la cual:
 - Está dirigida a inventores independientes, micro y pequeñas empresas.
 - Contiene 3 etapas: Autodiagnóstico, proceso de comercialización, seguimiento.
 - Para explorar más de la herramienta dale clic [aquí](#).
 - **Centros de Apoyo a la Tecnología y la Innovación - CATI:** Programa para facilitar a los innovadores el acceso y uso estratégico de la información tecnológica y de la propiedad industrial. Para más información ver [aquí](#).
 - **Programa de Asistencia a Inventores (PAI):** brinda, sin costo, apoyo de especialistas en patentes a inventores y mipymes con escasos recursos para proteger sus invenciones. Para más información ver [aquí](#).
- ✓ La patente no es solo un mecanismo de protección, sino una **fuentes de información para la toma de decisiones**.
- ✓ **Advertencia clave:** No sirve de nada patentar si no se sabe para qué. La Propiedad Intelectual debe estar alineada con el modelo de negocio.

Cómo llevar una tecnología del prototipo a su adopción amplia y sostenible en el mercado

Gideon Blaauw



- ✓ Error común: estar enamorado de la solución y no del problema. La clave es elegir **problemas grandes** con impacto y mercado real.
- ✓ Una solución innovadora debe ser **10x mejor**, no marginalmente superior.
- ✓ Para acceder a fondos internacionales, hay que pensar desde el inicio en que el producto pueda competir en un mercado global, si realmente se quiere escalar.
- ✓ Importancia de los **ecosistemas colaborativos**:
 - Es necesario desarrollar modelos, como los campus en Holanda donde conviven universidad, empresas y fondos de financiación. Se debe crear un ambiente en donde todas las hélices colaboren y el sector público esté involucrado para que las soluciones puedan ser adoptadas por la comunidad.
 - Menciona el concepto de **sandboxes regulatorios**: entornos de prueba donde las empresas no asumen todo el riesgo. La idea es que se creen ambientes de colaboración con un propósito claro.
- ✓ Inversionistas exigen **data rigurosa** y mediciones de impacto. Levantar datos rigurosos es clave para competir internacionalmente y conseguir financiación.

2

Aspectos clave otorgados frente a las intervenciones del público

**El valor de la data
y de la visión
estratégica para
competir
globalmente**

- ✓ La data es la “semilla de la innovación”: es necesario superar el artículo científico y utilizarlo para convertirlo en patentes, expedientes regulatorios y productos comercializables
- ✓ Colombia debe apostar a sectores donde ya tiene ventajas competitivas, por ejemplo, sector biodiversidad, pero requiere voluntad política.

**Propósito común
y enfoque
selectivo para
articular actores
del ecosistema**



Colombia tiene todos los actores e instrumentos para el desarrollo de procesos de articulación y estructuración de ecosistemas; falta propósito claro de colaboración.



El sector público es esencial para delimitar líneas estratégicas de innovación.



Es indispensable renunciar a hacerlo todo y priorizar áreas donde se puede ser excelente.



Las tensiones entre industria–universidad suelen girar en torno a la Propiedad Intelectual; es necesario superar temores y negociar valor.

**Superar barreras
culturales y construir
esquemas de
Propiedad Intelectual
gana-gana**

- ✓ La Propiedad Intelectual debe negociarse entendiendo el proceso completo: generación → validación → comercialización. En Colombia hay un problema cultural: se quiere *“ensillar el caballo antes de tener la bestia”*.
- ✓ Los actores deben estar dispuestos a ceder para crear acuerdos de propiedad intelectual equilibrados, que traigan beneficios a todas las partes.
- ✓ Los niveles de financiación siguen un orden:
 - Universidad
 - Estado
 - Privados → que solo entran cuando ya hay validación.
- ✓ La confianza se construye alineando riesgos y retornos.

**Modernizar los modelos
institucionales de
Propiedad Intelectual -
PI para lograr impacto
real**

- ✓ El problema no es solo normativo; es de modelos de gestión institucional de PI.
- ✓ Si no se gestiona la PI, no habrá regalías ni transferencia.
- ✓ la PI debe integrarse al modelo de negocio, no acumular patentes sin sentido comercial.



Gracias

bankpro@agenciaatenea.gov.co

