

Anexo 1

BASQUE TEK VENTURES: METODOLOGÍA DE ANÁLISIS Y VALORIZACIÓN DE ACTIVOS TECNOLÓGICOS

ÍNDICE DE LA PRESENTACIÓN

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS	03
2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN	10
3. GUÍA PARA EL OPERADOR	19

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

ESTRUCTURA DE LA MEMORIA

- La Memoria se compone de 4 capítulos y los apartados que la conforman están directamente relacionados con los subcriterios de evaluación, de manera que las respuestas de los CCTT permitan asignar la métrica más adecuada a cada uno de ellos.

Capítulo 1: DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO

- 1.1. Introducción al Centro y descripción de su estrategia de transferencia
- 1.2. Descripción general del activo a valorizar y nivel de desarrollo actual
- 1.3. Roadmap de desarrollo tecnológico y de mercado
- 1.4. Equipo involucrado en el desarrollo tecnológico
- 1.5. Equipo involucrado en el desarrollo de mercado
- 1.6. Infraestructura a disposición para el desarrollo del proyecto
- 1.7. Impacto ambiental

Capítulo 2: PROPUESTA TECNOLÓGICA

- 2.1. Descripción del activo tecnológico y los objetivos de desarrollo
- 2.2. Descripción del estado del arte, potencial y relevancia de la tecnología.
- 2.3. Estrategia para afrontar el desarrollo técnico previsto.
- 2.4. Situación de partida y estrategia de transferencia de la IP del activo.

Capítulo 3: DEFINICIÓN DE MERCADO

- 3.1. Definición de la tipología de cliente y el problema al que la tecnología da solución
- 3.2. Definición y testeo de estándares a cumplir en el mercado.
- 3.3. Diferenciación de la propuesta
- 3.4. Análisis de la viabilidad económico-financiera

Capítulo 4: MODELO DE NEGOCIO

- 4.1. Desarrollo de la herramienta Business Model Canvas.

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO

- **1.1. Introducción al Centro y sus líneas principales de investigación y desarrollo. Descripción de la estrategia de transferencia tecnológica, recursos asignados y experiencia previa.**

Breve introducción a la actividad del Centro. Indicar si cuenta con una estrategia definida para la transferencia tecnológica y cuáles son las principales metas a partir de ella. Detallar si cuenta con personas dedicadas a la transferencia, los resultados y experiencia previa, y cómo se financia la creación de EBTs.

- **1.2. Descripción general del activo a valorizar, justificación de su relevancia estratégica y nivel de desarrollo alcanzado al momento de presentar esta Memoria.**

Surgimiento del proyecto y descripción general del mismo, manifestando por qué es importante la conformación de una startup a partir de su alineación con las principales directrices estratégicas, tanto a nivel regional (RIS Euskadi 2030), estatal y europeo, como a nivel del centro. No es necesario entrar aún en el detalle técnico sobre la tecnología, que se abordará más adelante.

- **1.3. Establecimiento del roadmap de desarrollo tecnológico y de mercado.**

Se valorará positivamente el establecimiento de objetivos claros, y especialmente la definición de hitos asociados a esas metas (tanto a nivel tecnológico como de mercado), y plazos concretos para su cumplimiento, así como costes e inversiones en los que incurrir para el desarrollo. Indicar si existe una estrategia para financiar este desarrollo; en caso de requerir financiación externa, indicar si se han identificado posibles líneas de financiación y cuáles serían estas.

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO

▪ 1.4. Equipo involucrado en el desarrollo tecnológico.

Identificar el equipo de personas involucradas en el proyecto y su nivel de dedicación a nivel de desarrollo tecnológico; se valorarán los CVs que detallaran la experiencia y capacidades de los integrantes del equipo. Describir la relación que mantendrá el Centro con la startup una vez que esta se encuentre conformada. Indicar si se espera que parte del equipo del Centro forme parte de la startup.

▪ 1.5. Equipo involucrado en el desarrollo de mercado.

Indicar si se ha identificado a la/s persona/s involucradas en el desarrollo de mercado y sus CVs, o identificar al menos el equipo mínimo de personas necesario para cumplir los hitos establecidos; se valorará positivamente el establecimiento de los perfiles profesionales necesarios, con el mayor grado de detalle posible.

▪ 1.6. Infraestructura que el Centro pone a disposición para el desarrollo.

Detallar la infraestructura con la que el Centro cuenta para el desarrollo del proyecto (laboratorios, equipos, etc.), el nivel de priorización que tendrá el proyecto en su utilización y la capacidad del Centro de invertir en infraestructura adicional en caso de ser necesario.

▪ 1.7. Impacto ambiental.

Se valorará positivamente la definición y cuantificación del impacto del proyecto en el entorno, especialmente a nivel ambiental; es necesario justificar que el activo no ocasiona DNSH (Do Not Significant Harm) a ninguno de los objetivos¹ mencionados en el Reglamento de la Taxonomía Europea² y los consecuentes actos delegados³. Se tendrá en cuenta que el activo contribuye positivamente a alguno de los objetivos ambientales del Reglamento de la Taxonomía Europea.

¹ (a) mitigación del cambio climático; (b) adaptación al cambio climático; (c) uso sostenible y protección de los recursos hídricos y marinos; (d) transición hacia una economía circular; (e) prevención y control de la contaminación; (f) protección y recuperación de la biodiversidad y los ecosistemas

² <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0852&from=EN>

³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R2139&from=EN>

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

CAPÍTULO 2: PROPUESTA TECNOLÓGICA

▪ 2.1. Descripción del activo tecnológico y los objetivos de desarrollo establecidos por el Centro.

Detallar el fundamento técnico del proyecto y el nivel de desarrollo alcanzado. Indicar los objetivos de desarrollo a corto y medio plazo. Se valorará positivamente el establecimiento de un cronograma de desarrollo, la estimación de las inversiones y costes a incurrir, la identificación de riesgos técnicos y los medios para financiar ese desarrollo.

▪ 2.2. Descripción del estado del arte, potencial y relevancia de la tecnología.

Detallar el nivel de desarrollo tecnológico alcanzado a nivel global (estado del arte) y la implementación de soluciones tecnológicas en el mercado. Se valorará positivamente la presentación de fuentes de información fehacientes que pongan de manifiesto la relevancia y el potencial de la temática o tecnología particular en el mercado. Es decir, evidenciar de forma exhaustiva que existe un interés por la temática

▪ 2.3. Detalle de la estrategia para afrontar el desarrollo técnico previsto.

Indicar si el desarrollo tecnológico previsto es abordable en su totalidad por el Centro. De ser así, indicar las personas asociadas a este desarrollo y los plazos previstos para su implementación. En caso de requerir del acompañamiento de terceros, indicar si se han identificado los socios clave para este desarrollo y los plazos para ejecutar esta colaboración.

▪ 2.4. Descripción de la situación de partida y estrategia de transferencia de la IP del activo.

Indicar el alcance de la IP del proyecto y la complejidad de su protección para el CT. Especificar los objetivos del Centro en cuanto a la protección de la tecnología indicando el plan u hoja de ruta establecido para su protección.

Describir, por otro lado, la estrategia en cuanto a la transferencia de IP a la startup; indicar si el Centro ha definido posibles alternativas para la transferencia de la IP. Se valorará positivamente la experiencia previa de la organización en la creación de startups o spinoffs y en la ejecución de mecanismos de transferencia. Asimismo, se tendrá en cuenta el nivel de detalle del plan de implementación de la transferencia de IP, teniendo en cuenta plazos y costes a incurrir.

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

CAPÍTULO 3: DEFINICIÓN DE MERCADO

▪ **3.1. Identificación de un tipo de cliente concreto, con un problema o necesidad asociado y al que la tecnología desarrollada pueda dar solución.**

Definir el problema o necesidad de mercado, indicar la urgencia de resolución que demanda el mercado y la estrategia para resolverlo. Se valorará positivamente establecer un tipo de cliente claro, sus necesidades y asociar una propuesta de valor que dé respuesta a esas demandas; asimismo, se valorará identificar los factores críticos que prioriza el cliente a la hora de adquirir una tecnología como la que se presenta. Se tendrá en cuenta que se hayan contactado clientes concretos en ese segmento.

Además, se valorará que se defina un mapa de stakeholders/socios y se concrete en una serie de clientes específicos a abordar.

▪ **3.2. Definición y testeo de estándares a cumplir en el mercado.**

Indicar si se conocen los estándares y normativa para asegurar el correcto desempeño de la propuesta en condiciones operativas. Se valorará positivamente que se hayan realizado testeos y pruebas a nivel de laboratorio para asegurar la fiabilidad de la tecnología, y más aún si se han validado las funcionalidades con un potencial cliente/socio en condiciones reales. Asimismo, se valorará que el entorno regulatorio sea favorable, incluso con la posibilidad de obtener beneficios.

▪ **3.3. Descripción del grado de diferenciación de la propuesta y la forma en que generaría una ventaja competitiva para la startup en el mercado.**

Indicar cuáles son las soluciones similares o sustitutivas en el mercado, hasta qué punto se han establecido como líderes / estándares y de qué manera la propuesta del Centro se diferencia de ellos. Algunos factores competitivos a partir de los cuales puede diferenciarse son: precio, calidad, fiabilidad de la tecnología, integración de funcionalidades, o similares. Se valorará positivamente si esa potencial diferenciación respecto a otras soluciones se presenta a través de indicadores cuantitativos y si se cuantifica el tamaño de mercado que se plantea abordar en la actualidad y en el futuro.

Se valorará que se haya realizado un contraste de la propuesta con empresas o stakeholders para poder ajustar la propuesta de valor y comprobar el diferencial que aporta en el mercado.

▪ **3.4. Análisis de la viabilidad económico-financiera del proyecto.**

En caso de que se haya realizado, presentar los principales indicadores que indiquen la viabilidad financiera del proyecto. Indicar los medios para hacer frente a las necesidades de inversión; se valorará positivamente el tener identificadas fuentes concretas de financiación y el contacto con potenciales inversores. También se valorará el contar con el máximo grado de detalle en la identificación de recursos y sus costes estimados, así como las fuentes de ingresos

1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

CAPÍTULO 4: MODELO DE NEGOCIO

4.1. Desarrollo de la herramienta Business Model Canvas.

Completar la siguiente herramienta a partir de sus elementos componentes; rellenar en el orden en que se enumera el lienzo. De esta manera, podrá comprobar qué elementos componentes de su negocio se han definido con claridad y en cuáles se requiere mayor trabajo.



1. MEMORIA DE CARACTERIZACIÓN DE ACTIVOS

MATRIZ CRITERIOS – CAPÍTULOS

Con el objetivo de verificar que el contenido de los subcapítulos permite valorar cada uno de los subcriterios, se ha realizado la siguiente matriz que relaciona los subcriterios con los subcapítulos.

Subcriterios		Subcapítulos de la memoria															
		1. DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO				2. PROPUESTA TECNOLÓGICA				3. DEFINICIÓN DE MERCADO				4. MODELO DE NEGOCIO			
1. Criterio estratégico	1.1. Grado de alineación con las directrices estratégicas de Gobierno Vasco		x														
	1.2. Estrategia de transferencia del Centro	x															
	1.3. Alineación del proyecto con las fortalezas del Centro		x														
	1.4. Roadmap del Proyecto			x													
	1.5. Impacto ambiental del proyecto						x										
2. Criterio de Personas y Capacidades	2.1. Personas dedicadas al soporte tecnológico del proyecto				x												
	2.2. Personas dedicadas al desarrollo de mercado					x											
	2.3. Infraestructura dedicada al proyecto						x										
3. Criterio Tecnológico	3.1. Plan de desarrollo técnico						x										
	3.2. Potencial tecnológico							x									
	3.3. Testeo del desarrollo tecnológico										x						
	3.4. Independencia tecnológica							x									
	3.5. Grado de complejidad técnica						x										
	3.6. Nivel de protección de la IP en el Centro										x						
	3.7. Mecanismo de transferencia de IP a la startup										x						
4. Criterio de Propuesta de Valor	4.1. Identificación del problema a resolver									x							
	4.2. Estrategia de resolución del problema									x							
	4.3. Diferenciación de la propuesta											x					
	4.4. Contraste de la propuesta											x					
5. Criterio de Mercado	5.1. Segmento de mercado									x							
	5.2. Tamaño estimado de mercado											x					
	5.3. Canales de acceso a potenciales clientes									x							
	5.4. Competidores y sustitutivos											x					
	5.5. Entorno regulatorio										x						
6. Criterio Económico-Financiero	6.1. Apuesta económica del Centro			x													
	6.2. Viabilidad económica del proyecto													x			

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Se han definido 6 Criterios de Evaluación, cada uno de ellos desglosados en subcriterios que se presentarán más adelante, con una serie de métricas asociadas a una puntuación que va de 1 a 4.

1. CRITERIO ESTRATÉGICO

- 1.1. Grado de alineación con las directrices estratégicas de Gobierno Vasco
- 1.2. Estrategia de transferencia del Centro
- 1.3. Alineación del proyecto con las fortalezas del Centro
- 1.4. Roadmap del Proyecto
- 1.5. Impacto ambiental del proyecto

2. CRITERIO DE PERSONAS Y CAPACIDADES

- 2.1. Personas dedicadas al soporte tecnológico del proyecto
- 2.2. Personas dedicadas al desarrollo de mercado
- 2.3. Infraestructura dedicada al proyecto

3. CRITERIO TECNOLÓGICO

- 3.1. Plan de desarrollo técnico
- 3.2. Potencial tecnológico
- 3.3. Testeo del desarrollo tecnológico
- 3.4. Independencia tecnológica
- 3.5. Grado de complejidad técnica
- 3.6. Nivel de protección de la IP en el Centro
- 3.7. Mecanismo de transferencia de IP a la startup

4. CRITERIO DE PROPUESTA DE VALOR

- 4.1. Segmento de mercado
- 4.2. Tamaño estimado de mercado
- 4.3. Canales de acceso a potenciales clientes
- 4.4. Competidores y sustitutivos
- 4.5. Entorno regulatorio

5. CRITERIO ECONÓMICO - FINANCIERO

- 5.1. Segmento de mercado
- 5.2. Tamaño estimado de mercado
- 5.3. Canales de acceso a potenciales clientes
- 5.4. Competidores y sustitutivos
- 5.5. Entorno regulatorio

6. CRITERIO ECONÓMICO - FINANCIERO

- 6.1. Apuesta económica del Centro
- 6.2. Viabilidad económica del proyecto

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO ESTRATÉGICO

- Recorriendo la importancia estratégica del proyecto, tanto por su alineación con las prioridades estratégicas de Euskadi, como por la apuesta que hace el Centro por el activo tecnológico.

1. Criterio Estratégico					
Subcriterios	Pond.	Puntuación			
		1	2	3	4
1.1. Grado de alineación con las directrices estratégicas de Gobierno Vasco	14%	No se alinea con ninguna de las prioridades estratégicas de la RIS Euskadi 2030.	Se alinea tangencialmente con alguna de las prioridades estratégicas de la RIS Euskadi 2030.	Se alinea totalmente con alguna de las prioridades estratégicas de la RIS Euskadi 2030.	Se alinea totalmente con más de una de las prioridades estratégicas de la RIS Euskadi 2030.
1.2. Estrategia de transferencia del Centro	29%	No hay una estrategia ni recursos asignados para la transferencia tecnológica.	Hay un plan estratégico para la transferencia, pero sin recursos asignados.	Hay un plan estratégico y personas asignadas para la transferencia tecnológica.	Hay un plan estratégico, personas y fondos asignados para la transferencia.
1.3. Alineación del proyecto con las fortalezas del Centro	14%	No se aprecia una alineación entre el activo tecnológico y las principales líneas de trabajo del Centro.	El activo se alinea tangencialmente con alguna de las líneas estratégicas del Centro.	El activo se alinea de forma clara con una de las líneas de trabajo principales y estratégicas del Centro.	El activo constituye una de las principales apuestas estratégicas del Centro.
1.4. Roadmap del Proyecto	29%	Hitos asociados a los objetivos de desarrollo de la startup definidos de forma difusa.	Hitos tecnológicos definidos pero no así los de mercado.	Hitos tecnológicos y de mercado asociados al objetivo de la startup definidos.	Hitos definidos de forma clara y con <i>deadlines</i> concretos a cumplir.
1.5. Impacto ambiental del proyecto	14%	No hay datos suficientes para desestimar que el activo tenga potencial DNSH a los 6 objetivos mencionados en el Reglamento de la Taxonomía europea (Do Not Significant Harm) y los consecuentes actos delegados.	Hay datos suficientes para confirmar que el activo no ocasiona DNSH a ninguno de los 6 objetivos.	Se identifica un impacto positivo en alguno de los 6 objetivos del Reglamento de la taxonomía según lo definidos en los actos delegados derivados del mismo.	Se identifica una contribución sustancial en al menos uno de los objetivos ambientales del Reglamento de la Taxonomía.

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO DE PERSONAS Y CAPACIDADES

- Se evalúa el compromiso del Centro en cuanto a las personas dedicadas e infraestructura que pone a disposición del proyecto.

2. Criterio de Personas y Capacidades					
Subcriterios	Pond.	Puntuación			
		1	2	3	4
2.1. Personas dedicadas al soporte tecnológico del proyecto	34%	No se ha cuantificado la dedicación de las personas para el soporte tecnológico a la startup.	Se ha cuantificado la necesidad de personas para el desarrollo tecnológico, y se asegura como mínimo la dedicación de la persona responsable de transferencia.	Se cuenta con un equipo con dedicación parcial para la startup.	Equipo dedicado totalmente a dar soporte tecnológico a la startup.
2.2. Personas dedicadas al desarrollo de mercado	32%	No se ha cuantificado la dedicación de las personas para el desarrollo de mercado para la startup.	Se ha cuantificado la necesidad de personas para el desarrollo de mercado para la startup.	Se cuenta con un equipo con dedicación parcial para el desarrollo de mercado de la startup.	Equipo dedicado totalmente a desarrollar mercado para la startup.
2.3. Infraestructura dedicada al proyecto	34%	No se dispone de infraestructura o equipos dedicados al proyecto.	Se dispondrá de equipos e infraestructura, pero no será la prioridad para el Centro.	El Centro priorizará la asignación de equipos e infraestructura a este proyecto.	El Centro priorizará la asignación de sus equipos e infraestructura a este proyecto y se dispone a invertir en equipamiento adicional si fuera necesario.

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO TECNOLÓGICO

- Se tienen en cuenta los parámetros necesarios para evaluar el nivel de desarrollo del activo, a nivel tecnológico, así como la gestión de la IP.

3. Criterio Tecnológico					
Subcriterios	Pond.	Puntuación			
		1	2	3	4
3.1. Plan de desarrollo técnico	19%	No son claros los objetivos (a nivel de desarrollo tecnológicos) ni la hoja de ruta para conseguirlos.	Objetivos a alcanzar claros, no así la hoja de ruta para conseguirlos.	Objetivos claros, y una hoja de ruta establecida pero incompleta (no hay un cronograma definido o un presupuesto con los costes e inversiones a incurrir).	Objetivos y hoja de ruta claros, con una definición adecuada de los medios, las tareas a desarrollar y los costes a incurrir.
3.2. Potencial tecnológico	8%	No se conoce el nivel de desarrollo tecnológico actual en el mercado.	Se justifica el potencial tecnológico del tema por el desarrollo realizado en el Centro pero no por evidencia de terceros.	Se presenta evidencia de fuentes externas acerca de la relevancia de temas generales pero no específicamente de la tecnología o temática en cuestión.	Se cuenta con evidencia formal de fuentes externas acerca de la relevancia del tema y su potencial futuro.
3.3. Testeo del desarrollo tecnológico	19%	No se han realizado pruebas ni testeos, ni se conocen los estándares que debería cumplir en el mercado.	Se conocen los estándares a cumplir para abordar el mercado.	Se han realizado pruebas y/o tests a nivel de laboratorio.	Se han desarrollado pruebas piloto con empresas para validar el producto en condiciones reales y siguiendo los estándares de mercado.
3.4. Independencia a tecnológica	8%	Se necesitan competencias técnicas complementarias que el grupo no tiene ni puede adquirir fácilmente.	Se han identificado los socios clave que podrían colaborar para el desarrollo, sin relación con ellos.	Se tiene relación con terceros que colaborarán para el desarrollo necesario.	Existen las capacidades para desarrollar la tecnología y convertirla en un producto comercializable.
3.5. Grado de complejidad técnica	8%	El éxito del proyecto implica un riesgo técnico crítico.	El éxito del proyecto implica un riesgo técnico muy elevado.	El éxito del proyecto implica un riesgo técnico abordable.	El éxito del proyecto no tiene riesgo técnico.
3.6. Nivel de protección de la IP en el Centro	19%	IP amplia y difícil de proteger.	Plan de protección de IP concreto.	Plan de protección de IP en implementación y protección solicitada.	IP amplia y totalmente protegida.
3.7. Mecanismo de transferencia de IP a la startup	19%	No está definido el modelo de transferencia tecnológica.	Se manejan diferentes opciones para la transferencia sin concretar.	Los distintos modelos de transferencia posibles están concretados.	Los distintos modelos de transferencia posibles están concretados y valorados económicamente.

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO DE PROPUESTA DE VALOR

- Se busca detectar si, más allá del desarrollo tecnológico alcanzado, se ha identificado un problema a resolver en el mercado y una propuesta de valor para ofrecer de cara a su solución.

4. Criterio de Propuesta de Valor					
Subcriterios	Pond.	Puntuación			
		1	2	3	4
4.1. Identificación del problema a resolver	16%	El problema que se busca resolver a través de la propuesta de valor se identifica de forma difusa y poco clara.	Se identifica un problema a resolver a través de la propuesta tecnológica, pero no se deja clara su relevancia estratégica.	Se identifica el problema a resolver, y se justifica de forma clara su importancia estratégica.	Se define el problema, que es urgente resolver para el mercado y no se aprecia una solución tecnológica existente en la actualidad.
4.2. Estrategia de resolución del problema	16%	No existe una propuesta de valor clara para resolver el problema identificado.	Se define la propuesta de valor, pero de forma poco clara y resuelve parcialmente el problema.	Se define una propuesta de valor asociada a <i>pains</i> y <i>gains</i> de los potenciales clientes.	La propuesta de valor es clara y soluciona el problema identificado de forma integral.
4.3. Diferenciación de la propuesta	34%	No se han identificado soluciones similares o sustitutivas en el mercado, por lo que no se puede identificar una diferenciación de la propuesta.	Se ha realizado un análisis de posibles competidores y sustitutivos, pero no se identifica una clara diferenciación respecto a ellos.	Se detectan algunas ventajas competitivas en la propuesta respecto a la competencia.	Se puede comprobar una importante ventaja competitiva a partir de la propuesta y un elevado grado de innovación.
4.4. Contraste de la propuesta	34%	No se ha contrastado la propuesta en el mercado ni se ha identificado con qué actores contrastar.	Se han identificado los actores con los que contrastar la propuesta de valor, pero aún no se ha realizado el contraste.	Se ha hecho algún contraste de la propuesta, pero se requieren contrastes adicionales con otro tipo de empresas o stakeholders.	El contraste realizado ha permitido ajustar la propuesta de valor y se tiene claro el diferencial que se aporta al mercado.

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO DE MERCADO

- Se evalúa el conocimiento que tiene el Centro sobre el mercado a abordar, la definición de segmentos concretos y la forma de acceso, entre los principales parámetros.

5. Criterio de Mercado

Subcriterios	Pond.	Puntuación			
		1	2	3	4
5.1. Segmento de mercado	14%	No está claro cuál es el tipo de cliente o segmento al que se dirige la propuesta de valor.	Se han identificado segmentos concreto de mercado pero no se conocen sus factores críticos de compra.	Se ha identificado un segmento concreto al que va dirigida la propuesta y sus factores críticos de compra.	Se ha identificado un segmento concreto de clientes, sus factores críticos de compra, y se han contactado clientes concretos en ese segmento.
5.2. Tamaño estimado de mercado	14%	El tamaño de mercado no se ha estimado o es muy pequeño.	El tamaño de mercado estimado es incierto pero se espera que crezca.	El tamaño de mercado estimado es suficientemente grande con un potencial crecimiento moderado.	El tamaño de mercado estimado es grande, con una expectativa de fuerte crecimiento a nivel internacional.
5.3. Canales de acceso a potenciales clientes	29%	No identifica canales de acceso a cliente.	Se define un mapa de stakeholders / socios clave a abordar, pero no la forma de acceso a ellos.	Se define una mapa de stakeholders / socios clave y una manera progresiva de llegar a ellos.	El mapa de stakeholders / socios clave se concreta en una serie de clientes específicos a abordar.
5.4. Competidores y sustitutivos	29%	Existen competidores directos que tienen relaciones afianzadas con los clientes.	Existen estándares establecidos con empresas grandes difíciles de desplazar.	Está surgiendo mucha competencia, aunque ninguna empresa ha logrado establecerse como clara dominadora o estándar.	Mercado incipiente donde todavía no hay empresas establecidas ni estándares definidos.
5.5. Entorno regulatorio	14%	El entorno regulatorio es adverso e impediría el acceso al mercado.	No existe regulación en la materia, ni perspectiva de que vaya a haberla y sea desfavorable.	Entorno regulatorio en desarrollo favorable.	El entorno regulatorio es muy favorable y con posibilidad de obtener incentivos.

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- Se evalúa el compromiso del Centro por financiar el desarrollo del proyecto y la existencia de un análisis de la factibilidad económica del activo.

6. Criterio Económico-Financiero					
Subcriterios	Pond.	Puntuación			
		1	2	3	4
6.1. Apuesta económica del Centro	50%	La viabilidad depende totalmente de financiación externa.	La viabilidad del proyecto depende parcialmente de financiación externa, aunque no se ha definido un plan de financiación.	Se presenta un esquema de financiación externa, sin implicación del Centro ni de inversores privados.	Existe una clara apuesta del Centro por invertir en el proyecto, a través de recursos propios y de inversores.
6.2. Viabilidad económica del proyecto	50%	No se ha realizado ningún análisis de la viabilidad económico-financiera del proyecto.	El análisis de factibilidad financiera arroja resultados positivos, pero el periodo de recuperación de la inversión es muy extenso.	El análisis de factibilidad financiera arroja resultados positivos y la inversión se recuperaría en el corto/medio plazo.	El análisis financiero es positivo y la rentabilidad creciente en el tiempo, incluyendo medios de financiación concretos para cubrir las inversiones necesarias.

2. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN

PONDERACIONES Y CRITERIOS DE CORTE

- Una vez definidos los criterios, los subcriterios asociados y sus métricas, se define la ponderación de cada uno de los subcriterios y criterios para obtener la puntuación total final y los criterios de corte.

Puntuación por Subcriterio																				
1. Criterio Estratégico						3. Criterio Tecnológico							5. Criterio de Mercado							
Subcriterios		Pond.	Puntuación				Subcriterios		Pond.	Puntuación				Subcriterios		Pond.	Puntuación			
1.1. Grado de alineación con las directrices estratégicas de Gobierno Vasco		14%	1	2	3	4	1. Plan de desarrollo técnico		19%	1	2	3	4	5.1. Segmento de mercado		14%	1	2	3	4
1.2. Estrategia de transferencia del Centro		29%	1	2	3	4	2. Potencial tecnológico		8%	1	2	3	4	5.2. Tamaño estimado de mercado		14%	1	2	3	4
1.3. Alineación del proyecto con las fortalezas del Centro		14%	1	2	3	4	3. Testeo del desarrollo tecnológico		19%	1	2	3	4	5.3. Canales de acceso a potenciales clientes		29%	1	2	3	4
1.4. Roadmap del Proyecto		29%	1	2	3	4	4. Independencia tecnológica		8%	1	2	3	4	5.4. Competidores y sustitutivos		29%	1	2	3	4
1.5. Impacto ambiental del proyecto		14%	1	2	3	4	5. Grado de complejidad técnica		8%	1	2	3	4	5.5. Entorno regulatorio		14%	1	2	3	4
2. Criterio de Personas y Capacidades						4. Criterio de Propuesta de Valor							6. Criterio Económico-Financiero							
Subcriterios		Pond.	Puntuación				Subcriterios		Pond.	Puntuación				Subcriterios		Pond.	Puntuación			
2.1. Personas dedicadas al soporte tecnológico del proyecto		34%	1	2	3	4	4.1. Identificación del problema a resolver		16%	1	2	3	4	6.1. Apuesta económica del Centro		50%	1	2	3	4
2.2. Personas dedicadas al desarrollo de mercado		32%	1	2	3	4	4.2. Estrategia de resolución del problema		16%	1	2	3	4	6.2. Viabilidad económica del proyecto		50%	1	2	3	4
2.3. Infraestructura dedicada al proyecto		34%	1	2	3	4	4.3. Diferenciación de la propuesta		34%	1	2	3	4							
							4.4. Contraste de la propuesta		34%	1	2	3	4							



PUNTUACIÓN POR CRITERIO		
Criterios	Pond.	Resultado
1. Criterio Estratégico	17%	[1 , 4]
2. Criterio de Personas y Capacidades	17%	[1 , 4]
3. Criterio Tecnológico	17%	[1 , 4]
4. Criterio de Propuesta de Valor	16%	[1 , 4]
5. Criterio de Mercado	17%	[1 , 4]
6. Criterio Económico-Financiero	16%	[1 , 4]



PUNTUACIÓN TOTAL	
Resultado	
[1 , 4]	

CRITERIOS DE CORTE

Además de la ponderación de cada uno de los subcriterios y criterios, se definen los criterios de corte. Los Centros que no superen estos criterios quedarán excluidos del proceso.

- No puede haber dos subcriterios en el mismo criterio con la puntuación 1. Los subcriterios 3.3. y 4.4. no se tendrán en cuenta, porque se considera que aunque no estén muy avanzados (con la puntuación de un 1) pueden ser objeto de trabajo en la hoja de ruta. Es decir, en el criterio 3 y 4 puede haber dos subcriterios con la puntuación 1, si uno de ellos es el subcriterio 3.3 o 4.4.
- Por lo menos cinco de los seis criterios deben tener una puntuación igual o superior a 2.
- La puntuación total tiene que ser superior a 2,5.

3. GUÍA PARA EL OPERADOR

La guía del Operador contiene dos apartados. Por un lado, los pasos a dar por el operador para evaluar la propuesta de los Centros. Por otro lado, el esquema del informe final que elaborará el operador para el Centro con las puntuaciones, evaluaciones, recomendaciones y hoja de ruta.



**METODOLOGÍA DE
EVALUACIÓN**



**ESTRUCTURA DE
INFORME FINAL**

3. GUÍA PARA EL OPERADOR

3.1 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. **Identificación de temas para la entrevista con los Centros.** Lectura de la memoria, alineación de los contenidos con los subcriterios y identificación de contenidos para abordar en la entrevista.
2. **Primer contraste con los Centros,** para aclarar y complementar el contenido de las Memorias, y contar con información para valorar todos los subcriterios.
3. **Análisis de datos de fuentes secundarias para comprobar la información provista por los Centros,** para comprobar la existencia de la información que indica el potencial tecnológico del activo a partir de las fuentes indicadas por los Centros.
4. **Identificación de potenciales contrastes con expertos tecnológicos** de las temáticas relacionadas con el activo tecnológico y en cuanto a la Hoja de Ruta de transferencia (IP).
5. **Identificación de potenciales contrastes a nivel de mercado** con empresas o stakeholders con experiencia en el sector relacionado al activo tecnológico. De acuerdo a la información obtenida y al criterio de los evaluadores, se deberán identificar las empresas, stakeholders o contactos adecuados para analizar la validez de los activos tecnológicos.
6. **Desarrollo de los contrastes a nivel tecnológico y a nivel de mercado.** El propio evaluador presentará las propuestas de valor elaboradas por los Centros y deberá ajustarlas en base a las respuestas obtenidas.
7. **Evaluación del análisis e indicadores financieros estimados por los Centros.** Los evaluadores deberán analizar si las propuestas tecnológicas y de mercado se corresponden con las estimaciones de ingresos, costes e inversiones que presentan los Centros. Podrán ajustar los números en base a su conocimiento y contrastes con expertos.
8. **Evaluación y ajuste del Business Model Canvas del activo.** Detectar inconsistencias, puntos por mejorar y viabilidad de la conformación de una startup a partir del activo.
9. **Asignación de puntuaciones.** Una vez se cuenta con información contrastada para cada uno de los subcriterios. Se recomienda incorporar un comentario para cada subcriterio donde se justifique la asignación de la puntuación.
10. **Definición de las recomendaciones y elaboración del informe final.**

3.2 ESTRUCTURA DE INFORME FINAL

El documento se compone de 4 capítulos que serán de utilidad para el Centro y el desarrollo del activo, donde se mostrará la evaluación realizada y se indicarán recomendaciones para la transferencia efectiva al mercado.



CAPÍTULO 1: Descripción de la tecnología

CAPÍTULO 2: Evaluación y recomendaciones por criterio

CAPÍTULO 3: Conclusiones y recomendaciones generales

CAPÍTULO 4: Hoja de ruta para el activo

3.2 ESTRUCTURA DE INFORME FINAL

Capítulo 1. Descripción de la tecnología: breve apartado introductorio sobre la información obtenida del activo, su situación de partida (teniendo en cuenta un análisis del potencial realizado por el evaluador) y la primera percepción del evaluador.

Capítulo 2. Evaluación y recomendaciones por cada Criterios: presentar, para cada uno de los Criterios de Evaluación, la puntuación obtenida y su explicación, los contrastes realizados por el evaluador y las recomendaciones.

#			Criterios	Estratégico						Recursos y Capacidades					Tecnológico							Propuesta de Valor				Mercado				Económico-Financiero		Total					
	Centro	Proyecto		Grado de alineación con las directrices estratégicas de Gobierno Vasco	Estrategia de transferencia del Centro	Alineación del proyecto con las fortalezas del Centro	Roadmap del Proyecto	Impacto del proyecto	Total	Equipo emprendedor	Personas dedicadas al soporte tecnológico del proyecto	Personas dedicadas al desarrollo de mercado	Infraestructura dedicada al proyecto	Total	Plan de desarrollo técnico	Potencial tecnológico	Testeo del desarrollo tecnológico	Independencia tecnológica	Grado de complejidad técnica	Nivel de protección de la IP en el Centro	Mecanismo de transferencia de IP a la startup	Total	Identificación del problema a resolver	Estrategia de resolución del problema	Diferenciación de la propuesta	Contraste de la propuesta	Total	Segmento de mercado	Tamaño estimado de mercado	Canales de acceso a potenciales clientes	Competidores y sustitutos		Entorno regulatorio	Total	Apuesta económica del Centro	Viabilidad económica del proyecto	Total
1	C1	Proyecto 1	2	1	2	2	2	1,71	2	1	2	2	1,66	1	2	2	2	2	2	2	2	2,81	2	2	1	2	1,66	2	2	1	2	2	1,71	2	1	1,50	1,8469

Capítulo 3. Conclusiones y recomendaciones generales: incorporar las recomendaciones y conclusiones a nivel genérico y los ajustes en el modelo de negocio. El Business Model Canvas que tiene que incorporarse en la memoria de caracterización de activo no tiene Criterios asociados, en este apartado se podrían incluir las inconsistencias detectadas, los puntos por mejorar y viabilidad de la conformación de una startup a partir del activo.

3.2 ESTRUCTURA DE INFORME FINAL

Capítulo 4. Hoja de Ruta del proyecto: recomendaciones y próximos pasos a desarrollar para la transferencia efectiva al mercado. Un primer esquema es el siguiente, aunque depende del grado de avance de cada activo:

- **Concretar la tecnología** en base a los elementos que más valor generan para los potenciales clientes y para el mercado, en general. Este apartado será muy relevante para aquellos activos que no accedan al proceso de Venture Building, dado que permitirá definir en qué aspectos enfocar el desarrollo, buscando generar una solución de valor para el mercado en el medio/largo plazo.
- **Definir nuevos contrastes de la propuesta de valor** a realizar, una vez que se haya realizado su ajuste y adaptación de acuerdo a las necesidades de mercado. En otros casos, puede que el activo requiera un desarrollo tecnológico adicional, y/o la realización de testeos o pruebas que permitan comprobar la validez y fiabilidad de la tecnología en las condiciones de operación.
- **Concretar la forma y términos de transferencia:** recomendaciones para la transferencia de IP al mercado, a través del contraste con expertos en la materia.
- Estos pasos implican iteraciones que deberán repetirse hasta concretar un esquema donde se obtiene una propuesta de valor, esta resuelve un problema o necesidad concreta de mercado y aporta valor para un conjunto de clientes y/o usuarios.

