

Lab2Market

Programa de capacitación para investigadores



Lab2Market

“

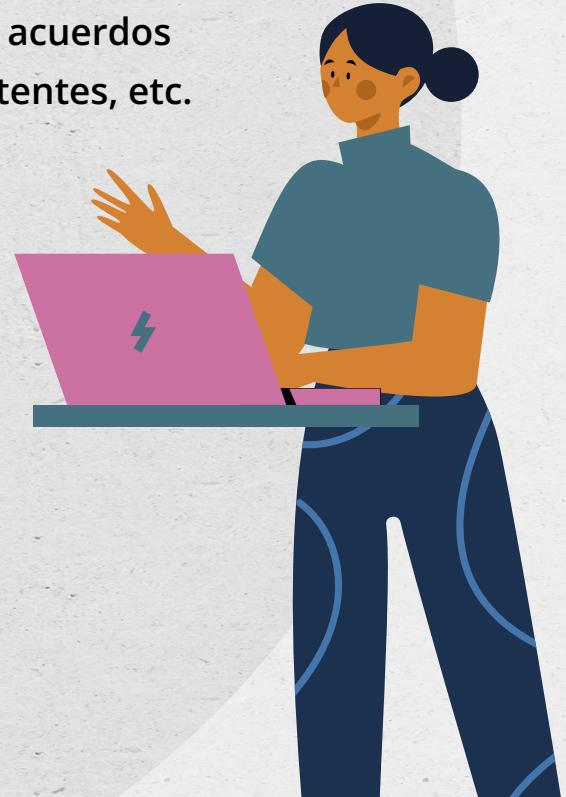
Los científicos son la columna vertebral de la innovación y de las nuevas oportunidades de negocios en la economía.

Sin embargo, muchos proyectos científicos con gran potencial fracasan al intentar convertirse en empresas exitosas. La falta de conocimientos en habilidades empresariales, en el proceso de detección de oportunidades y en la definición de mercados son algunos de los obstáculos más comunes. Este programa está diseñado específicamente para científicos que desean emprender. A través de una combinación de teoría y práctica, aprenderás a aplicar los principios de Lean Startup para identificar oportunidades de mercado, validar tus hipótesis y construir un negocio exitoso.

”

El programa Lab2Market permite a sus participantes:

- 1. Validar** sus ideas e investigaciones en el mercado, identificando las oportunidades y conociendo su potencial real de comercialización.
- 2. Desarrollar** en su proyecto, un enfoque de negocios, incrementando las posibilidades de obtener financiamiento, acuerdos comerciales, patentes, etc.
- 3. Comprender** los pasos para “salir del laboratorio”, es decir, enriquecer y desarrollar el propio proyecto incorporando el punto de vista de expertos y clientes. Esto permite reenfocar o ajustar la línea de investigación para que aporte mayor valor ante problemáticas concretas de las industrias o las organizaciones.



Contenidos generales del programa:

Los contenidos de este programa se desarrollan en siete secciones:

1. Principios del Lean Startup en el mundo científico.

Lean Startup es una metodología que ayuda a crear productos o negocios innovadores por los que los clientes están dispuestos a pagar. En este encuentro comprenderemos ampliamente en qué consiste y cómo adaptarla al mundo científico.

2. La metodología de Lean Startup y su proceso.

La idea central del proceso de Lean Startup se basa en un concepto sencillo: un ciclo de tres fases «construir, medir, aprender», un bucle en el que convertimos nuestra idea en una serie de hipótesis que deben ser testadas frente a clientes de forma rápida e iterativa mediante prototipos y PMV.

3. Un spin off no es un startup.

Las claves y dinámicas presentes a la hora de construir un negocio alrededor de un software no son las mismas que las que rigen, por ejemplo, el desarrollo de un nuevo ingrediente para la industria de la alimentación. Aunque Lean Startup

se aplica en muchos sectores, nació en el ámbito de las startups y proyectos digitales. Esto tiene unas implicaciones importantes a la hora de trasladar esta filosofía al entorno de un emprendimiento científico. Esas serán las particularidades que analizaremos en este encuentro.

4. Ajuste problema solución (Science Lean Canvas). La adaptación de la metodología Lean Startup a la realidad del día a día del investigador y los aspectos críticos de un emprendimiento científico es lo que se denomina Science Lean Canvas, una herramienta diseñada para que el científico logre el ajuste problema-solución para su producto proyecto y logre realizar actividades de transferencia exitosas.

5. Investigación/análisis de mercados y validación de oportunidades. Cuantificar la dimensión del mercado u oportunidad que puede capturar una idea es una cuestión primordial que debemos resolver para valorar si nuestro producto tiene potencial de comercialización. Esta cuantificación

no es sencilla cuando estamos desarrollando un producto innovador que aún no está en el mercado, pero al menos necesitamos una estimación aproximada del orden de magnitud y potencial de nuestro negocio.

6. Modelos de transferencia. Conocer y evaluar los diferentes modelos de transferencia, como las patentes de invención, la licencia de tecnología, la propiedad intelectual o las colaboraciones con empresas, es fundamental para maximizar el valor de un desarrollo científico que ingresa a un entorno de negocios.

7. Procesos de ajustes productos-mercado.

Cuando un descubrimiento científico se transfiere al mundo empresarial, es fundamental comprender el camino de adaptación para asegurar que el producto o servicio resultante satisfaga las necesidades y expectativas del mercado. Este proceso que desarrollaremos en este encuentro se conoce como ajuste producto-mercado.

Propuesta pedagógica:

Todos aprendemos de diferentes maneras y utilizar múltiples herramientas a lo largo del curso, permite a cada participante desarrollar su potencial y alcanzar los objetivos que el curso propone. Entendiendo esto, durante el programa se combinarán diferentes estrategias pedagógicas como son el aprendizaje invertido, la presentación

de casos reales y emprendedores del ámbito científico-empresarial. **La modalidad de clases es fundamentalmente presencial**, aunque habrá algunas intervenciones de especialistas que se desarrollarán por videoconferencia.

Sede del Programa



Circular Cowork, sala de capacitaciones. Nordelta Centro Comercial, primer piso.

Cronograma de sesiones y temas

El programa comienza el martes 8 de octubre a las 9 hs. Se desarrollará a través de encuentros semanales de dos horas de duración distribuidos de la siguiente manera:

Sesión	Fecha	Temática del encuentro
1	OCT	Principios del Lean Startup en el mundo científico
2	OCT	La metodología y su proceso
3	OCT	Un spin off no es una startup
4	OCT	Ajuste problema solución (Science Lean Canvas)
5	NOV	Investigación/análisis de mercados y validación de oportunidades
6	NOV	Modelos de transferencia
7	NOV	Procesos de ajustes productos mercado
8	NOV	Cierre del programa y puesta en común de los proyectos