

Health pioneers
Transforming research in health



Taller Análisis de Mercado/ Análisis de Oportunidad en Desarrollos Tecnológicos



- + Paula L. Cantú del Castillo
 - + Natalia A. Ramírez García
- Especialistas Market Intelligence

Market Intelligence | Global Innovation HUBS
Dirección de Transferencia Tecnológica |
Vicepresidencia de Investigación



¿QUÉ SON LOS HUBs del Tecnológico de Monterrey ?

Los HUBS Globales de Innovación CONECTAN los proyectos estratégicos de investigación y emprendimientos de base científica tecnológica con ecosistemas de innovación globales para resolver sus retos al 2025.

“El HUB identifica, conecta, y crea relaciones estratégicas con actores clave de los ecosistemas globales.”

“El HUB conecta a los institutos de investigación del TEC con empresas y tecnologías para resolver sus retos de innovación al 2025 bajo un modelo de innovación abierta.”



Tecnológico
de Monterrey

INNOVATION
HUB
CHINA

Health pioneers
Transforming research in health



Market Intelligence I ¿QUIÉNES SOMOS?



Delfina Guedimin
**Grupos de
Investigación**
delfina_qb@tec.mx



Natalia Ramírez
**Convocatoria
Startups**
natalia.rmz.garcia@tec.mx



Paula Cantú
**Notificaciones de
invención**
pauc.delcastillo@tec.mx



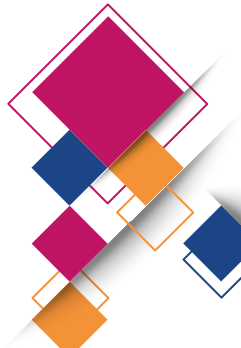
Karla Cárdenas
**Convocatoria
Talentos y
Eventos**
karlacardenas@tec.mx



Tecnológico
de Monterrey

INNOVATION
HUB
CHINA

Health pioneers
Transforming research in health



- Reporte Market Intelligence: Potencial de Mercado
- Vigilancia Tecnológica y Competitiva

¿QUÉ SON LAS NOTIFICACIONES DE INVENCION?

Ruta General

De la Notificación a la Comercialización de Invencciones



Posibles salidas para el desarrollo:

- + Estrategia de Propiedad Intelectual/Industrial
- + Incrementar madurez de la tecnología

Segundos pasos:

- + Estrategia Comercial/ Licenciamiento/ Emprendimiento (En base a la estrategia de PI)



¿CÓMO NOTIFICAR?

A partir de
un TRL 3

1. Ingresar a MiEspacio/MiTec e iniciar sesión
2. Seguir la ruta:
<https://tecmx.sharepoint.com/sites/ServicioInvestigadores/SitePages/Protect.aspx>
o en su defecto:
<https://itesm.wellspringsoftware.net/kms/auth/login/?r=1&from=/>
3. Da click en "Login using ITESM Authentication"
4. Ingresa a "New Disclosure"
5. Selecciona el idioma de llenado y comienza a **notificar**



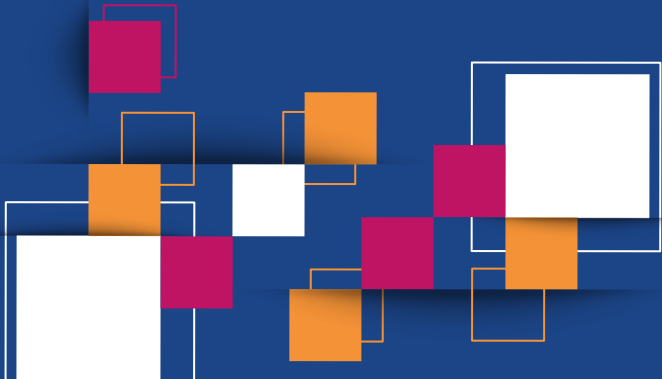
Tecnológico
de Monterrey

INNOVATION
HUB
CHINA

Health pioneers
Transforming research in health



MUSTs DE MI DESARROLLO TECNOLÓGICO



¿COMO SE DEFINE LA PROPUESTA DE VALOR?

- ❖ “Es una decisión y un compromiso de proveer una combinación específica de experiencias, incluyendo el precio, a un grupo de consumidores objetivo, de forma rentable y superior a la competencia”.
Michael Lanning. 1983
- ❖ “Es una estrategia que se pone en marcha en las empresas para poder distinguir a sus competidores por algo concreto y así tener la aprobación del público en el cual se trata de destacar un mejor negocio y como va a beneficiarse a las personas que van utilizar el producto o servicio y no los que ofrece la competencia”. Peiró, 2019
- ❖ “Lo que describe los beneficios, que los clientes esperan sobre los productos y servicios que la empresa ofrece” Alex Osterwalder & Yves Pigneur, en su libro Value proposition design.
- ❖ La propuesta de valor está formada por el conjunto de beneficios que una empresa promete entregar, y no sólo por el posicionamiento de la oferta.

Nirmalya Kumar



PROPUESTA DE VALOR

Problema	Solución
Oportunidad o problema actual al cual se le quiere dar solución con el desarrollo propuesto.	Descripción de la tecnología, ¿Qué es?, ¿Cuál es el principio de su funcionamiento? ¿Cómo soluciona el problema presentado?

¿Qué crea? ¿Que variable podemos incorporar o crear?	¿Qué elimina? ¿Que variable podemos eliminar?
¿Qué incrementa? ¿Qué variable podemos incrementar MUY POR ENCIMA de la industria?	¿Qué reduce? ¿Qué variables podemos reducir MUY POR DEBAJO de la industria?

- ❖ Información **concisa** y relevante
- ❖ Datos de **valor**- precisos o porcentajes comparativos
- ❖ Datos **respaldados** por evidencias
- ❖ Tener en cuenta el **usuario final y cliente**



TRL-Technology Readiness Level

MEASURE YOUR TECHNOLOGY READINESS LEVELS - TRL

How technology ready is your service/product?



Technology Readiness Levels as adapted by the CloudWATCH2 project

Find out more about CloudWATCH2 TRL: http://bit.ly/TRL_MRL



www.cloudwatchhub.eu

CloudWATCH2 has received funding from the European Union's Horizon 2020 programme DG CONNECT Software & Services, Cloud, Contract No. 644748

Identificación del nivel de TRL

- ❖ El TRL mínimo para notificar un desarrollo de base tecnológica es un TRL 3: "Initial Offering", "First lab test Completed"

Health pioneers
Transforming research in health

EVIDENCIAS QUE SUSTENTEN EL TRL

- ❖ Documentos de **investigación** (Ej. tesis)
- ❖ Pruebas de **concepto**
- ❖ Resultados de **pruebas** (Ej: sensoriales, clínicas)
- ❖ **Fotos** del prototipo
- ❖ **Videos** del desarrollo
- ❖ Bitácora de todo el desarrollo e investigación



Health pioneers
Transforming research in health



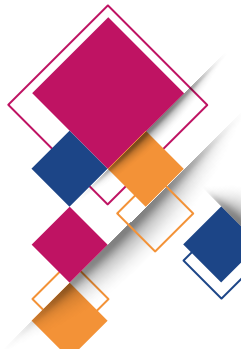
COSTOS DEL DESARROLLO VS PRECIO DE VENTA

❖ Costo para desarrollar la tecnología incluyendo

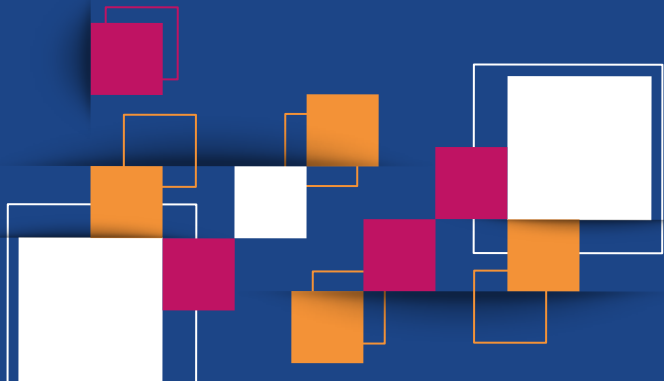
- Insumos
- Equipos
- Mantenimientos
- Manufactura
- Gastos energéticos

❖ Precio estimado de producto o servicio al cliente (en base a sus costos de desarrollo, costos de producción y precios de la competencia).

- Si no se tienen los precios o costos específicos, puede brindarse un aproximado
- **Se debe tomar en cuenta la competencia**, para conocer en porcentajes cuanto más caro o barato somos que un producto similar en el mercado y evidenciar las razones.



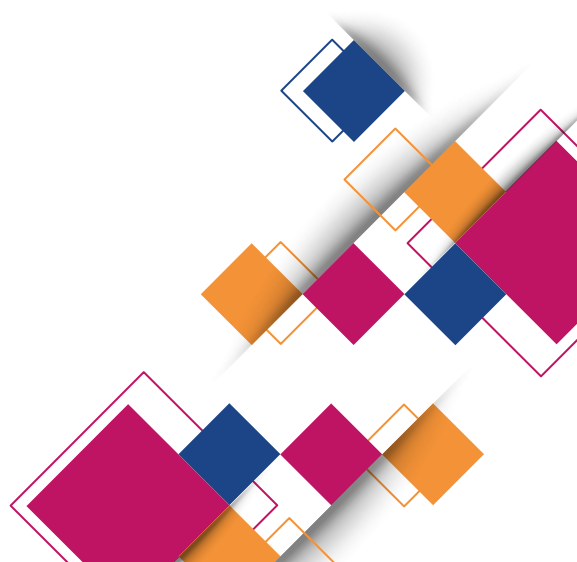
ANÁLISIS DE MERCADO





¿EN QUÉ MERCADO O MERCADOS CAE TU TECNOLOGÍA?

- ❖ **Keywords:** El uso de keywords o palabras claves relacionadas a la tecnología, facilita la búsqueda de información.
- ❖ **Acotar el segmento de mercado:** De lo general a lo específico. Entre más delimitamos el mercado, podemos tener una mejor visualización de las tendencias y oportunidades para el desarrollo.



PLANT-BASED PROTEIN MARKET



BY SOURCE

- Soy
- Wheat
- Pea
- Other sources¹



BY TYPE

- Isolates
- Concentrates
- Textured



BY APPLICATION

- Food
 - Meat, poultry, and seafood
 - Bakery products
 - Meat alternatives
 - Dairy & dairy alternatives
 - Cereal & snacks
 - Beverages
 - Other food applications³
- Feed



BY FORM

- Dry
- Liquid



BY REGION

- North America
- Europe
- Asia Pacific
- South America
- RoW²

¹Other sources include canola protein, rice protein, and potato protein.

²RoW includes the Middle East and Africa.

³Other food applications include confectioneries, beverages, baby food products, dairy & dairy products, and pet food products.



¿Que debe contener el estudio?

- ❖ Descripción de la tecnología (concisa, relevante, que un público no especializado pueda entender).
- ❖ Propuesta de valor
- ❖ Tamaño del mercado y tasa de crecimiento anual
- ❖ Tendencias del mercado
- ❖ Análisis geográfico
- ❖ Vigilancia competitiva (competidores, sustitutos, soluciones similares o posibles aliados o clientes)
- ❖ Vigilancia tecnológica (patentes similares, artículos científicos)



¿Dónde buscar?

- ❖ Previews de análisis de mercados:
 - Markets&Markets, Allied market research, Mordor Intelligence, etc.
 - Tip: Google: *CAGR , *Market Size.
- ❖ Artículos científicos:
 - Google Academics, Research Gate
- ❖ Patentes online
 - Google patents, ESPACENET
- ❖ Artículos de revistas de negocios
 - Forbes, OVTT
- ❖ Páginas y redes oficiales de la competencia
 - Páginas web, linkedin



Potencial de negocio y de compra

Junto con el TRL, son determinantes para dar una salida a la tecnología.

- **Tamaño del negocio**
 - Mercado de bajo volumen con precio bajo
 - Mercado grande con precio bajo
 - Mercado de bajo volumen con precio premium (nicho)
 - Mercado grande con precio premium
- **Madurez del mercado**
 - Declinando
 - Maduro/embrionario (sin crecimiento)
 - Crecimiento modesto (<15% anual)
 - Crecimiento rápido (>20% anual)
- **Propuesta de valor**
 - "Me too" compitiendo por costo
 - Mejorando radicalmente
 - Solución diferenciada
 - Nuevo en el mundo
- **Necesidad del mercado**
 - Sin necesidad aparente
 - La necesidad debe ser destacada para los clientes
 - Relación clara entre el producto y la necesidad
 - El producto responde inmediatamente a las necesidades del cliente
- **Intensidad competitiva**
 - Múltiples competidores con posiciones fuertes en varios mercados clave
 - Fuerte competidor en varios mercados clave
 - Pocos competidores con cuotas de mercado aproximadamente iguales
 - No hay competidores con posiciones fuertes



BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO RIESGOS DE LA TECNOLOGÍA

- ❖ Licencias de uso abierto
- ❖ Que se necesite propiedad intelectual de un externo
- ❖ Equipo médico complementario
- ❖ Competir por costo "me too" (No basar en ésto la propuesta de valor)
- ❖ Divulgaciones previas (En caso de que se busque protección)
- ❖ Dependier de proveedores externos



PROPUESTA DE VALOR : Ejercicio 1

Problema	Solución
- Hint: Personas intolerantes a la lactosa	-

- Leche de Almendras adicionada con proteína (Ejemplo: vs. Leche de Vaca)



¿Qué crea?	¿Qué elimina?
¿Qué incrementa?	¿Qué reduce?





En qué mercado cae tu tecnología: Ejercicio 1

- Keywords
- Mercado y Segmentación

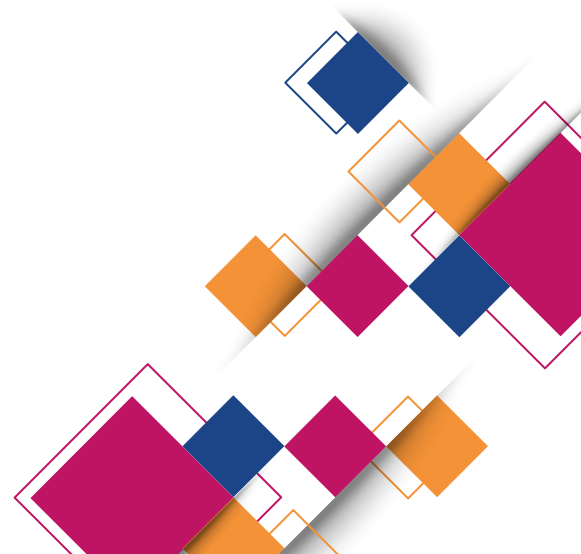


FIGURE 1 MARKET SEGMENTATION



*Other food applications include breakfast cereal and flours.

**Rest of the World includes the Middle East and Africa.

Source: Secondary Research, Primary Interviews, Related Research Publications, Industry Journals, Press Releases, and MarketsandMarkets Analysis

Búsqueda rápida: Ejercicio 1

- ❖ Tamaño del mercado y tasa de crecimiento anual
- ❖ Tendencias del mercado
- ❖ Análisis geográfico
- ❖ Vigilancia competitiva

PROPUESTA DE VALOR : Ejercicio 2

Problema	Solución

- Proteína de Chicharo o de Garbanzo (Ejemplo: vs. proteína de Suero de Leche)



¿Qué crea?	¿Qué elimina?
¿Qué incrementa?	¿Qué reduce?



GRACIAS

Health pioneers
Transforming research in health



Datos de Contacto

Paula Cantú del Castillo
Market Intelligence Specialist-NIs
pauc.delcastillo@tec.mx

Karla Eugencia Cárdenas
Market Intelligence Specialist-Talent
karlacardenas@tec.mx

Natalia Ramirez García
Market Intelligence Specialist-Startups
natalia.rmz.garcia@tec.mx

Delfina Guedimin
Market Intelligence Leader
delfina_gb@tec.mx



Tecnológico
de Monterrey

INNOVATION
HUB
CHINA

