

CONSEJOS Y BUENAS PRÁCTICAS EN ENTREVISTAS CON EXPERTOS DE LA INDUSTRIA PARA VALIDACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+i+e.

Entrevistar a empresas y contar con la perspectiva de expertos de la industria es esencial para lograr un **Problem-Solution Fit & Product - Market Fit** efectivos en cualquier proyecto de I+D aplicada. La información obtenida durante estas entrevistas actúa como una brújula, guiándonos hacia una posición alineada y sostenible en el mercado objetivo. La inversión de tiempo y esfuerzo en estas conversaciones con expertos es una inversión clave en el éxito futuro de nuestro proyecto. A continuación se detallan buenas prácticas y consejos para lograr un sólido **Problem-Solution Fit & Product - Market Fit** para nuestro proyecto.

Previo a las entrevistas:

- Crea un registro que te permita organizar los datos de tus contactos y el estado en que se encuentran tus entrevistas.
- Investiga a tu contraparte: Debes saber a qué se dedica, su cargo o rol en la empresa para personalizar la entrevista.
- Prepara un correo tipo (máximo 5-6 líneas que contenga la siguiente introducción: *Nombre, cargo, centro, Facultad e institución que representas, razón por la cual contactas a esa persona, pedir disponibilidad de horarios dentro de un plazo específico, información personal y links a página web, un video, etc.*
- Prepara una introducción del proyecto. Es importante que sepan contextualizar su proyecto en **no más de 60 segundos** y de una forma muy fácil de entender, y que se ajuste al perfil del entrevistado.

Debes tener claro el **objetivo y duración de la entrevista**, esto permite manejar las expectativas del entrevistado. Se recomienda que una entrevista no dure **más de 30 minutos**. Dado el punto anterior, deberás saber qué vas a preguntar y verificar que esas preguntas te permitan lograr el objetivo de tu entrevista. Se recomienda que tengas memorizada las 5 preguntas principales que sean vitales para tu entrevista.

Durante la entrevista

- **Definir roles:** Quién observará y anotará, grabará, sacará fotos, responde preguntas, etc.
- **Las preguntas deben ser abiertas:** Es importante tus preguntas no puedan ser contestadas con un simple "sí" o "no" para poder obtener la información más enriquecida posible. Ver Ejemplos en el Anexo 1.
- **Escuchar más que hablar:** Si hiciste una buena introducción, contextualización y preguntas eficientes, entonces de la totalidad de la duración de la entrevista, el 80% se debe dedicar a escuchar al entrevistado y el 20% en preguntar, redirigir, ahondar, etc.
- **Registro audiovisual:** Con el *consentimiento* del entrevistado, se recomienda grabar el audio de la conversación para luego transcribirla y también tomar una foto del entrevistado con el fin de facilitar el proceso de análisis de la información.

- **Saber redirigir la entrevista:** Muchas veces las entrevistas se desvían del tema inicial. En estos casos, debes ser capaz de detectar estos momentos y volver a la pregunta a la cual necesitas las respuestas. Una manera de redirigir es hacer una muy breve recapitulación de lo mencionado y luego hacer nuevamente la pregunta de manera más acotada.
- **Respetar los tiempos:** Muchas veces ocurre que el entrevistado se anima con la entrevista y causa que se alargue más de lo esperado, y pese a que es muy bueno que tenga disposición para entregarte más información, puede que dificulte la siguiente vez que quieras una entrevista con la misma persona, sabiendo que se extenderá más de lo acordado.

Finalmente, en una entrevista con *encargado de la toma de decisiones*, es bueno también aprovechar las redes del entrevistado. Si lo necesitas, es una buena instancia para **pedir el contacto de otra persona clave o una recomendación de pasos a seguir**.

Después de la entrevista

- **Transcripción:** la grabación y transcripción de una entrevista es muy útil, porque permitirá resumir, resaltar, y clasificar los *insights* más importantes.
- **Análisis inmediatamente después:** Es importante que una vez que concluya la entrevista realices el análisis de la transcripción lo antes posible. De esta forma no se te olvidarán puntos claves y evitarás la acumulación de entrevistas sin analizar.
- **Follow-up:** Luego de una entrevista, es bueno enviar un correo o mensaje dando las gracias, como también un pequeño resumen de los puntos claves. Además, se puede usar como recordatorio para el siguiente encuentro o de cualquier información que han quedado pendientes en enviar.

El proceso de **Customer Discovery** emerge como un pilar fundamental en el camino hacia el éxito de un proyecto o tecnología. La habilidad de llevar a cabo entrevistas con eficacia es crucial para evitar el agotamiento y mantener la motivación durante el proceso. La entrevista no solo implica la recopilación de datos, sino que se convierte en la evidencia misma de la viabilidad y relevancia de lo que estamos construyendo. La práctica continua de entrevistas es la clave para obtener la confirmación directa de los clientes sobre el valor de nuestras iniciativas, proyectos o tecnologías.

ANEXO 1.

1.- CRITERIOS PARA IDENTIFICAR PROYECTOS Y TECNOLOGÍAS PARA VALIDACIÓN CON LA INDUSTRIA.

1. Relevancia del Mercado:

- a. ¿Existe una demanda clara en el mercado para la tecnología o proyecto?
- b. ¿Se ha identificado un nicho específico en el mercado que podría beneficiarse?

2. Competitividad:

- a. ¿Se compara la tecnología o proyecto con soluciones existentes en el mercado?
- b. ¿Existen características diferenciadoras que la hagan más competitiva?

3. Madurez Tecnológica:

- a. ¿En qué fase de desarrollo se encuentra la tecnología o proyecto?
- b. ¿Se han superado las etapas críticas de investigación y desarrollo?

4. En relación con la Industria:

- a. ¿Existen socios potenciales que hayan expresado interés?
- b. ¿Es posible ampliar su aplicación a diferentes sectores o industrias?

5. Capacidad de Implementación:

- a. ¿La tecnología puede implementarse con facilidad en las operaciones existentes de la industria?
- b. ¿Existen barreras significativas para la adopción?

• EJEMPLOS DE PREGUNTAS PARA VALIDACION DE PROYECTOS Y TECNOLOGÍAS CON LA INDUSTRIA.

- ¿Puede describirme un dolor o problemática específica a la que se enfrenta actualmente relacionado con **[tema específico del proyecto/tecnología]**?
- ¿Cuáles son las razones por las que considera crucial resolver estos problemas en su día a día?
- ¿Cuáles son las alternativas que explora cuando se encuentra inmerso en el proceso de resolución de este problema?
- ¿En qué se basa para tomar una decisión entre las diferentes alternativas disponibles para resolverlo?
- Hablemos sobre la opción que elige. ¿Qué aspectos específicos le agradan más de esa elección? ¿Qué característica que no le satisface completamente acerca de la opción seleccionada?
- ¿Qué personas están directamente involucradas en este proceso de resolución de problemas?
- ¿En términos de beneficios de solución, qué aspectos específicos harían que considerara exitosa la resolución de estos problemas? (tiempo, dinero, esfuerzo)

- ¿Qué consecuencias adicionales positivas le gustaría experimentar como resultado de resolver estos problemas?
- En términos de lo que busca, ¿cuáles son los elementos clave que consideraría imprescindibles en una solución?
- ¿Cómo mediría el éxito en la resolución de estos problemas? ¿Existen criterios específicos?
- ¿Qué factores aumentarían significativamente la probabilidad de que adopte una solución? (costos, inversiones, riesgos, calidad)
- ¿Cuál es el aspecto que encuentra más oneroso o costoso al enfrentarse a estos problemas? (tiempo, dinero, esfuerzo)
- ¿Cuáles son los mayores desafíos o dificultades que encuentra al intentar resolver estos problemas?
- ¿Qué barreras específicas cree que podrían estar impidiendo que adopte soluciones a estos problemas? (costos iniciales, resistencia al cambio, etc.)

2.- COMO DESARROLLAR UN ACTIVO TRANSFERIBLE DESDE UN RESULTADO CIENTIFICO.

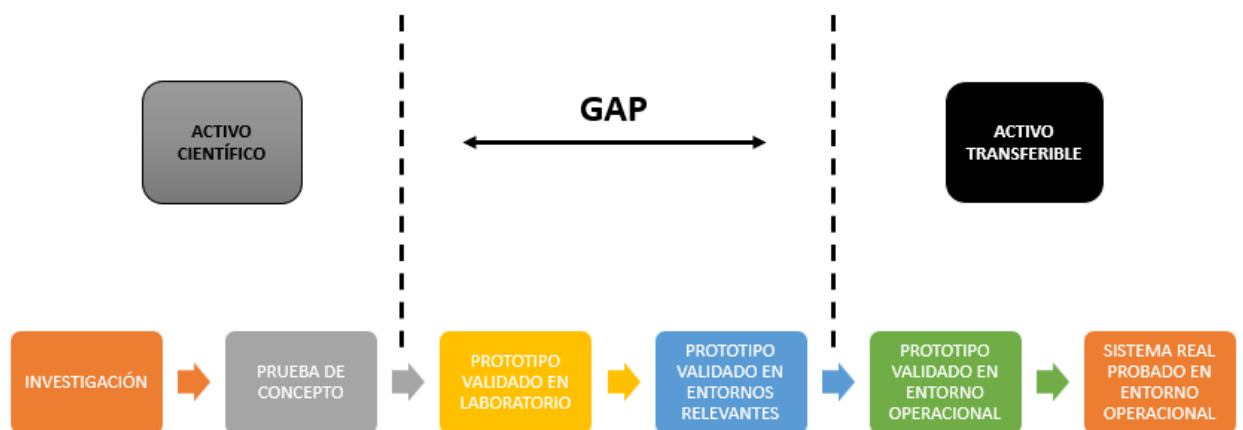
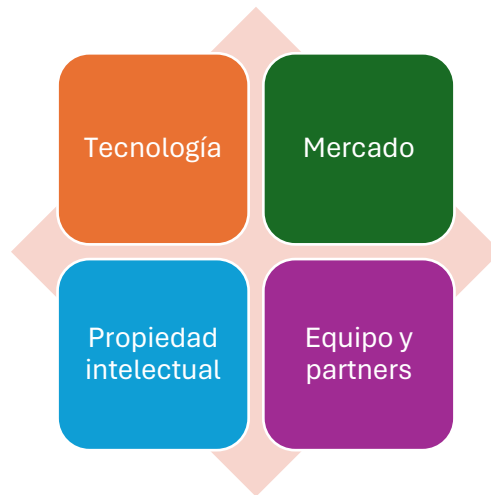


Figura 1. Gap de madurez tecnológica del proceso de innovación.

La generación de activos transferibles a partir de resultados de investigación es un proceso complejo que requiere una planificación cuidadosa, colaboración interdisciplinaria, y un enfoque estratégico en la industria. Siguiendo esta guía, se puede maximizar el valor y el impacto de la investigación, promoviendo la innovación y transferencia tecnológica a partir de resultados científicos.

Son 4 áreas las cruciales a evaluar:



A partir de estas 4 áreas buscamos generar la mayor cantidad de preguntas que permitan construir el mapa de ruta para el proyecto/Tecnología.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS:

ÁREA: TECNOLOGÍA.

- **Propuesta de Valor:**

- ¿Cuál es la propuesta de valor asociada a la tecnología? (atributos vs beneficios)
- ¿Contra que se compara la tecnología?
- ¿Cómo se cuantifica el beneficio?

- **Insumos Claves:**

- ¿Qué materiales y equipos son requeridos para la obtención de la tecnología?
- ¿Los equipos requeridos se utilizan a nivel industrial?
- ¿Existen proveedores de los materiales y equipos requeridos?
- ¿Qué otras industrias utilizan esos materiales?
- ¿Cuál es el costo de estos materiales y equipos? ¿Su precio puede verse afectado por factores externos?
- Proyectos basados en uso de datos: ¿Existen consentimientos informados? ¿Cuál es su alcance?

- **Costos:**

- ¿Cuál es el costo de las alternativas actualmente existentes en el mercado?
- ¿En qué segmento de precios se ubican los potenciales competidores de la tecnología en desarrollo?
- ¿Cuál es el costo estimado de producción de la tecnología en desarrollo?
- ¿Cuál es el rendimiento del proceso.

- **Usabilidad.**
 - ¿La tecnología en desarrollo podría ser utilizada bajo las prácticas habituales de sus potenciales usuarios?
 - ¿La tecnología en desarrollo no interfiere en otras labores ejecutadas por sus potenciales usuarios?
 - ¿Se requiere modificar la línea de producción?
 - ¿Se requiere entrenar a los operadores?
 - ¿Cómo impacta en las métricas obtenidas con el actual proceso productivo?

- **Estado de Desarrollo.**
 - ¿Qué significa que el producto se encuentre validado a escala X?
 - ¿Cuáles son los próximos pasos que se requiere abordar en el desarrollo de la tecnología?

- **Dossier de la Tecnología**
 - ¿Cuenta con un dossier de la tecnología?
 - Registro razonado de decisiones
 - Resultados que respalden dichas decisiones – Lo “bonito” y lo “no tanto”
 - Registro de mantención y calibración de equipos
 - Registro de protocolos
 - Registro de reactivos y equipamiento

ÁREA: MERCADO.

- **Problema/Oportunidad**
 - ¿Cuál es el problema/oportunidad que se aborda?
 - ¿Cuál es la dimensión del problema/oportunidad? (Grandes números vs el problema a ser abordado)

- **Solución**
 - ¿Cuál es la solución “Gold Standard” utilizada actualmente?
 - ¿Los beneficios propuestos para la tecnología son significativos para la industria?

- **Clientes/usuarios/Beneficiarios**
 - ¿Quiénes son los clientes de la tecnología?
 - ¿Qué tipo de validaciones son requeridas por la industria en la que se inserta la tecnología?

ÁREA: PROPIEDAD INTELECTUAL.

- **Patente:**
 - ¿Cuál es el problema técnico que se soluciona?
 - ¿Los ejemplos con los que se cuenta para la solicitud de patente permiten sustentar el nivel inventivo?
 - ¿La solicitud de patente protege el producto que podría ingresar al mercado?

ÁREA: EQUIPO Y PARTNERS.

- **Equipo**

- ¿Por quienes está compuesto el equipo asociado al proyecto?
- ¿Cuál es la relación de dichos profesionales con la universidad? ¿Cómo se financia su remuneración?
- ¿Qué motiva al equipo de investigación para vincularse con la industria?
- ¿Cuál es la contribución que han efectuado al proyecto miembros del equipo ligados a otras instituciones?
- ¿Qué esperan dichos miembros y sus instituciones asociadas?

- **Partners**

- ¿Quiénes han participado del desarrollo del proyecto?
- ¿Qué es lo que esperan los partners asociados al proyecto?