



POLITÉCNICA

CUESTIONARIO DE POTENCIAL COMERCIAL DE SOLICITUD DE PATENTE

Este cuestionario es de obligada cumplimentación para todo inventor de una solicitud de patente de la Universidad Politécnica de Madrid presentada en la Oficina Española de Patentes y Marcas. Su objetivo es proporcionar al personal de la OTRI información sobre el potencial comercial de dicha solicitud de patente, para facilitar la explotación de la misma mediante los mecanismos de que dispone la OTRI y decidir sobre su extensión internacional. Una vez cumplimentado y firmado, este cuestionario es un documento confidencial de la Universidad Politécnica de Madrid, y únicamente será utilizado internamente en la OTRI. Debe prepararse con la máxima atención, debe contestarse a todas las preguntas y debe aportarse la información solicitada.

Si necesita ayuda o información adicional, póngase en contacto con la OTRI (extensiones: 3809, 6192, 5971). Muchas gracias.

1. DATOS DE LA SOLICITUD DE PATENTE

NÚMERO:
TÍTULO:
TITULARES:
INVENTORES:
FECHA DE SOLICITUD:
RESUMEN:



POLITÉCNICA

2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA TECNOLOGÍA

- 2.1. ¿En qué grado de desarrollo está actualmente la tecnología? Explicar la evolución que se ha producido desde que se solicitó la patente.

- 2.2. Estime la cantidad total de tiempo y dinero invertidos hasta la fecha en el desarrollo de la tecnología. En la medida de lo posible, desglosar el presupuesto por conceptos: personal, material, viajes,

- 2.3. ¿Qué pasos necesitan darse y qué fases necesitan completarse para que la tecnología esté lista para introducirse en el mercado? ¿Qué horizontes temporales son realistas para cada paso y fase? Hacer una estimación del coste de industrialización.

- 2.4. ¿Qué planes hay para seguir desarrollando la tecnología? Explicar las prestaciones esperadas y el ritmo esperado de mejora de dichas prestaciones. Explicar si existe riesgo de fracaso y en qué grado.



POLITÉCNICA

3. EXPLOTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA SOLICITUD DE PATENTE

3.1. ¿Se mantiene el posible éxito comercial de la tecnología?

SÍ

NO

Explicar por qué las empresas estarían interesadas en firmar un contrato de licencia de la invención.

3.2. ¿Cuál es el mercado previsto de la solicitud de patente? Describir las características generales del mercado, su tamaño y su tasa de crecimiento. Describir los sectores industriales posibles clientes de la solicitud de patente, tanto los de interés conocido como los de interés potencial. Considerar también si en estos sectores hay empresas con dimensión y capacidad tecnológica adecuadas para incorporar la solicitud de patente.

3.3. ¿Con qué empresas se ha contactado hasta la fecha? En caso afirmativo, indicar el nombre de cada empresa, la fecha, la forma de contacto y la persona de contacto. Explicar asimismo cuál ha sido el resultado de dicho contacto y su evolución.

3.4. Estimar los ingresos esperados por la licencia de la solicitud de patente en relación con los costes de I+D indicados en el punto 2.2.

Fdo.:

Fecha: