



DIRECCIÓN DE
GESTIÓN TECNOLÓGICA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

MANUAL DE PROCEDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE SPINOFFS O EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA UNIVERSITARIA (EBTU) EN LA UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



La creación de empresas de base tecnológica a partir de la actividad universitaria es uno de los principales mecanismos de generación de competitividad del tejido productivo de los países más desarrollados del mundo, siendo este el motivo por el cual la Universidad ha creado el Reglamento de Emprendimiento N° 8769/2011, el que autoriza a que los dependientes de la Universidad reconocidos como inventores de patentes, desarrolladores de tecnologías o autores de una obra, que manifiesten interés en la explotación de las mismas, puedan crear sociedades comerciales cuyo objeto principal sea la explotación de dichos activos.

Dada una mayor cantidad de personas Dependientes de la Universidad que han manifestado su interés respecto al uso de este mecanismo en los últimos años, es que se ha considerado necesario la creación del presente manual de procedimiento, con la finalidad de explicar con mayor detalle las condiciones bajo las cuales sus Dependientes podrán desarrollar emprendimientos empresariales con el objeto de explotar los derechos de propiedad intelectual e industrial perteneciente a la Universidad en los productos en que ellos hubiesen intervenido.

DEFINICIONES

- **Dependientes de la Universidad:** Comprende a las personas contratadas por la Universidad, en cualesquiera de las modalidades contractuales de los servicios públicos, ya sean funcionarios de planta, a contrata, o personal a honorarios, de la planta administrativa, académica, o profesional.
- **Disclosure:** Es el documento mediante el cual los dependientes de la Universidad reportan a la Dirección de Gestión Tecnológica (DGT), las invenciones o creaciones que se generen, según la obligación de comunicación, establecida en el *Reglamento de Propiedad Intelectual* de la Universidad.
- **Tecnología:** Para efectos de este manual, se entenderá a aquella invención, creación u obra generada que es reportada a través del documento Disclosure.
- **Spin-off o EBTU (Empresa de Base Tecnológica Universitaria):** Es una nueva empresa creada por dependientes de la Universidad de Santiago, con el propósito de comercializar un nuevo producto o servicio de base tecnológica. Para que una Spin-off sea reconocida como tal, debe cumplir con las siguientes condicionantes:
 - Que en el emprendimiento participe al menos una persona Dependiente de la Universidad que haya sido parte en la creación de la Tecnología que se pretende explotar comercialmente, y que dicha persona esté individualizada en el Disclosure correspondiente.
 - Que exista un contrato de licencia para el uso o comercialización de la Tecnología entre la Universidad y la nueva empresa que forma el Emprendimiento.
 - Que la Universidad participe societariamente en el Spin-off (Requisito vigente desde Enero del 2019).



- **Dirección de Gestión Tecnológica (DGT):** para efectos de este manual, será la Dirección responsable de promover, informar y orientar a los dependientes de la universidad respecto al proceso de creación de Spin-off o EBTU, además de evaluar, negociar y autorizar las transferencias de tecnologías de la Universidad a empresas nuevas (Spin-off) o existentes. Será la encargada de velar por los intereses de la Universidad de Santiago en las Spin-off y de realizar un seguimiento de las actividades de las spin-off.

REGULACIONES

El presente manual de procedimiento no reemplaza, en lo absoluto, al Reglamento de Emprendimiento aprobado por resolución N°8769/2011, sino que consiste en un documento guía para los Dependientes de la Universidad que quisieran generar un Spin-off.

Los reglamentos asociados que rigen este manual son:

- Reglamento de regulación de beneficios de propiedad intelectual e industrial en la Universidad de Santiago de Chile, N° 2497/2006.
- Reglamento para el emprendimiento empresarial de los funcionarios en la explotación de Propiedad Intelectual e Industrial de la Universidad, N° 8769/2011
- Reglamento de Propiedad Intelectual de la Universidad de Santiago de Chile, N°4085/2015.
- Reglamento de Conflicto de Interés en las actividades de investigación, desarrollo e innovación y emprendimiento de la Universidad de Santiago de Chile, N° 362/2018.

Adicionalmente, es importante tener presente las siguientes normas relacionadas a la creación de Spin-off (diríjase a los reglamentos correspondientes para mayor información):

- La Universidad es titular de "la Propiedad Intelectual e Industrial sobre todo descubrimiento e invención realizado en la institución, por personal de su dependencia", acorde a lo dispuesto en el DFL 149, de 1981. Corresponde a la Universidad los derechos de propiedad sobre las invenciones que se desarrollen en la Universidad o en el marco de algún proyecto o convenio suscrito por ella, en vinculación con ella, por sus Dependientes que realicen actividades de tipo creativo científico, artístico, comercial o industrial para o por cuenta de la Universidad, dentro de la esfera de sus actividades. En el mismo sentido la Ley 17.336 sobre Propiedad Intelectual y la Ley 19.039 sobre Propiedad Industrial.
- El o los Dependientes que participen en el Spin-off, renuncian a los ingresos generados por la licencia de la tecnología de la Universidad hacia el Spin-off (Artículo 10°, Res 8769/2011).
- Un funcionario con cargo de jefatura o superior, no podrá tener una participación mayor a un 10% del Spin-off (Artículo 11°, Res 8769/2011).



PROCEDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE SPIN-OFF

0. Etapa de reflexión o de reconocimiento de la oportunidad de creación de una Spin-off

En esta etapa de reconocimiento de la oportunidad de transferencia mediante spin-off es necesario que los dependientes interesados realicen previamente una reflexión que les permita validar que el estado de maduración de la Tecnología a comercializar cumpla con algunas características mínimas:

Criterios mínimos evaluados	Respuestas y calificación para cada una en escala					Calificación mínima para Spin-off
	1	2	3	4	5	
¿Cuál es el nivel de desarrollo de la tecnología?	Solo en idea, poca evidencia de su conveniencia o viabilidad	Primer prototipo validado internamente	Desarrollo de manufactura, sin clientes aún	Validado por posibles clientes.	Producto establecido, clientes satisfechos y buena cantidad de órdenes de compra.	4
Cuál es el grado de diferenciación de la tecnología (innovación)?	El producto no es innovador, sin embargo, otros factores contribuyen a su viabilidad	Producto con mejoras imperceptibles, comparado con lo existente en el mercado	Producto con ventajas apreciables, pero no han sido validadas	Producto con ventajas apreciables que ya han sido validadas	Producto altamente innovador que satisface demandas latentes en el mercado	4
¿Cómo satisface los segmentos del mercado?	No se ha identificado ningún segmento en el mercado	Investigaciones preliminares indican que hay un mercado pero no es posible cuantificarlo aún	Un segmento ha sido identificado en términos generales, se conocen algunas opiniones de los clientes potenciales	Hay una clara demanda en el mercado y es posible demostrar que los clientes estarían satisfechos con el producto (prototipo validado por usuarios)	Hay una gran demanda desde un segmento en particular del mercado y se puede demostrar su adopción por usuarios	4



¿Cuál es el ciclo de vida del producto o servicio?	a) El producto se anticipa a la demanda, los clientes no están interesados en el producto pues no ven los beneficios. b) Existen productos del mismo tipo en el mercado y se evidencian signos de saturación	a) Algunos clientes están buscando productos similares pero no es posible expandir una base de clientes. b) Existen productos alternativos similares, establecer un nuevo puede ser difícil pues no existe una gran diferenciación entre lo existente	Hay cierta actividad en el lanzamiento de nuevos productos pero la evidencia aún no es sólida	Hay una gran actividad que demuestra el potencial de posicionamiento de un nuevo producto	El producto se ajusta estrechamente a las curvas de crecimiento y demanda del mercado, se ha probado su potencial de crecimiento en el mercado	3
¿Se trata de un único producto o de una familia de productos?	El producto es parte de lo que normalmente es una familia de productos ya existente en el mercado		Se trata de un único producto	Se trata de un único producto y se encuentra una demanda suficiente para soportar financieramente el proyecto, mientras se desarrollan otras líneas o productos	Un negocio puede ser viable a partir de este único producto porque se prevé el desarrollo de una familia de productos	3
¿Cuál es la escalabilidad o repetición de órdenes?	Solo una compra por cliente		Existe un mercado para el producto pero este depende de la estabilidad de la economía	La compra es cíclica o repetitiva	Existe un mercado para el producto y se prevé su permanencia en los próximos años	3
¿Qué experiencia en emprendimiento tienen los participantes del desarrollo?	Sin experiencias anteriores		Los participantes tienen éxito en el desarrollo de productos pero no en emprendimiento		Los participantes cuentan con un fuerte espíritu emprendedor y con buenos resultados financieros	3

Fuente: elaborada a partir de Butler & De Coster.

Si al llevar a cabo el proceso de reflexión, se identifica que la Tecnología cumple con las características suficientes para ser spin-off, deberá continuar con la presentación de la propuesta indicada en el punto siguiente.



1. Presentación de la propuesta

El equipo emprendedor deberá descargar el Formulario de Emprendimiento Tecnológico desde la página web de la DGT (www.dgt.usach.cl) o solicitarlo al correo electrónico de la DGT (dgt@usach.cl).

Una vez completado, deberá hacerlo llegar vía correo electrónico a dgt@usach.cl.

2. Evaluación de la propuesta

Para efectos de la evaluación de la propuesta, la DGT conformará un comité evaluador, el que estará integrado por :

- Vicerrector de Investigación, Desarrollo e Innovación (VRIDEI)
- Director de la Dirección de Gestión Tecnológica (DGT)
- Director del Centro de Emprendimiento e Innovación (INNOVO).
- Dos profesionales de la Dirección de Gestión Tecnológica.

Una vez recibida la propuesta en el formulario respectivo, el comité evaluador podrá solicitar informes técnicos y/o comerciales a expertos, así como la presentación del emprendedor de los aspectos de la propuesta. En un plazo máximo de 30 días hábiles, la DGT emitirá un informe de evaluación preliminar que pudiese considerar los siguientes aspectos:

- La **aceptación** de la solicitud de Spin-off, que incluirá una propuesta de trabajo conjunto entre los proponentes y la DGT, para avanzar en la formalización definitiva del emprendimiento.
- Solicitud de **información adicional**, solicitud de entrevistas con el equipo emprendedor y/o aclaración de aspectos que se consideren desarrollados de forma insuficiente, lo cual, será nuevamente evaluado antes de emitir una resolución definitiva de aceptación o rechazo de la propuesta.
- El **rechazo** de la solicitud de Spin-off, definitiva o supeditada a su mejora.

La evaluación abordará al menos los siguientes aspectos:

- Análisis de aspectos normativos y contractuales enfocados a descartar la existencia de conflictos de interés, incompatibilidades de Dependientes o terceras partes en participar del emprendimiento, compromisos previos de la tecnología o resultados de I+D, que requieran ser utilizados para el emprendimiento.
- Viabilidad técnica, económica y financiera del emprendimiento.
- Capacidad técnica, gestión y comercial del equipo propuesto para el emprendimiento.
- Proyección de ingresos económicos para la Universidad.
- Uso de infraestructura de la Universidad que se requiera utilizar.



3. Formalización del emprendimiento

La formalización del emprendimiento estará condicionada al cumplimiento de la propuesta de trabajo que acompaña la aceptación de la spin-off, que podrá considerar alguno de los siguientes hitos:

- Acuerdos respecto al tipo de sociedadⁱ que se quisiera conformar y las condiciones de participación de la Universidadⁱⁱ en la sociedad.
- Confección y aceptación de los estatutos y pacto de socios o accionistas si corresponde. Se deberán resolver aspectos como:
 - Aporte de capital inicial y nuevos aportes.
 - Requisitos para la entrada-salida de socios.
 - Modelo de Gobernanza.
- Acuerdos respecto a las condiciones de licenciamiento de la o las tecnologías de la Universidad que requieran ser utilizadas por el spin-off. De cualquier forma, inicialmente, la licencia no podrá ser superior a 3 años, la que solo podrá ser prorrogada previa evaluación técnica y financiera (Art. 5, Reglamento N° 8769/2011).
- Autorizaciones, limitaciones o exigencias respecto a usos de espacios y equipamientos de la Universidad para las actividades del spin-off. El uso de espacio físico en la Universidad será por dos años y podrá ser renovada por otros dos años. Sin perjuicio de la evaluación de la factibilidad de uso de espacios de equipos solicitados, se procurará que el primer año el uso de espacio físico no tenga costo de arriendo. A partir del segundo año el uso de espacio físico tendrá un costo el que deberá quedar reflejado en el contrato entre la Ustgo y la Spin-off. En todo caso, el uso de espacio físico y equipamiento no deberá interferir negativamente en la docencia y otras actividades de I+D en ejecución.
- En caso de que los spin-off estén autorizados a usar infraestructura de la Universidad, adicionalmente quedarán establecidos los siguientes requisitos en el contrato que eventualmente autorice el uso:
 - Enviar a la DGT un informe individualizando las personas que ingresarán a los laboratorios, junto con las actividades que desarrollarán.
 - Todo personal vinculado al Spin off deberá tener contrato con la nueva empresa; ésta se obligará con la Universidad a mantenerla indemne frente a cualquier demanda o cobro de prestaciones o indemnizaciones de dicho personal.
 - La Spin-off deberá contratar seguros de accidentes personales para los terceros ajenos a la institución que realizan en el campus su actividad laboral.
 - Se deberá garantizar indemnidad patrimonial de la Universidad, en caso de daños o perjuicios en su patrimonio, lo cual podrá ser cumplido a través de cualquier tipo de instrumento, tales como pólizas de seguros, boletas de garantía bancarias, entre otros.



- Si la Spin-off requiere la utilización de equipamiento u otro tipo de infraestructura solicitará el servicio a la Unidad correspondiente realizándose el pago correspondiente por el servicio ofrecido.

Se debe considerar que la formalización de un spin-off está condicionada a:

- La participación de al menos un Dependiente de la Universidad en el emprendimiento.
- La participación de la Universidad en la sociedad de forma directa o a través de alguna de sus sociedades o corporaciones.
- El acuerdo de contrato de licencia de la Tecnología al Spin-off.

SEGUIMIENTO DE SPIN-OFF

Corresponderá a la Spin-Off remitir anualmente un informe que considere:

- El estado general de la gestión desarrollada y
- El detalle según año calendario de las cuentas financieras.

El Spin-off deberá facilitar la realización de auditorías financieras y técnicas cuando la Universidad se lo solicite.

La Universidad velará por el buen uso de la marca de la Universidad y de la o las Tecnologías que hayan sido licenciadas, para lo cual, podrá solicitar información que estime conveniente o realizar auditorías extraordinarias de ser necesario.

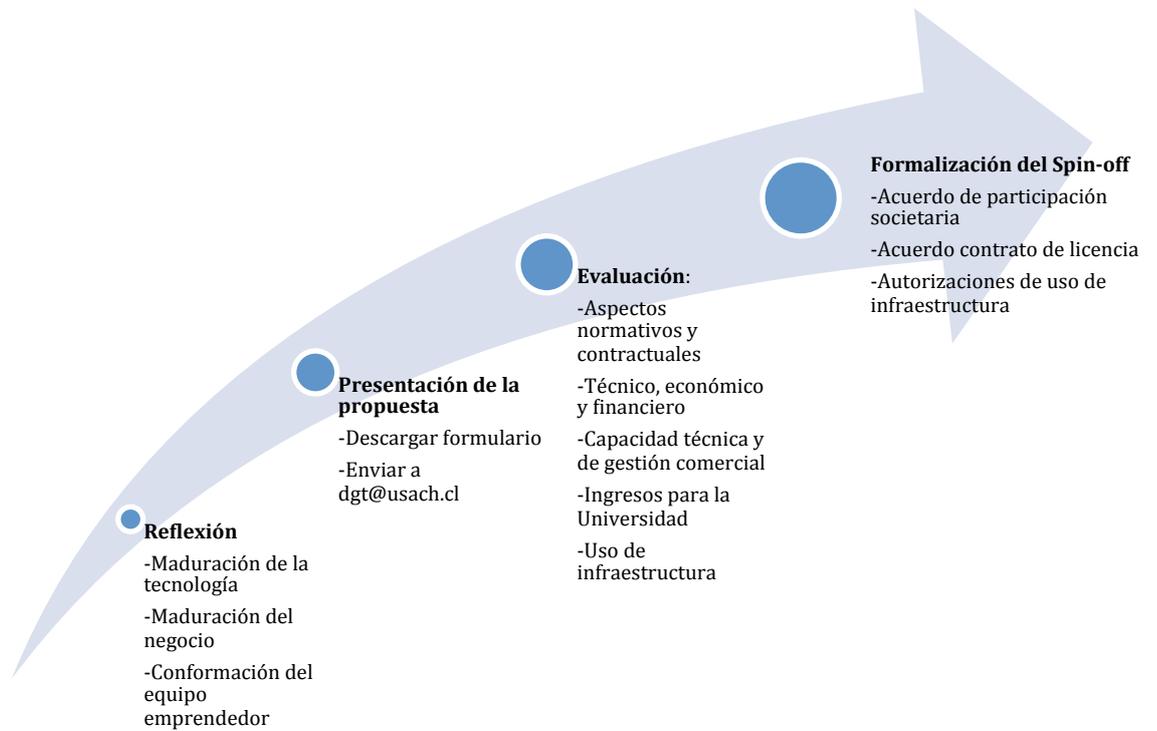
INCENTIVOS Y MECANISMOS DE APOYO A LAS SPIN-OFF

Los incentivos y mecanismos de apoyo de la Universidad de Santiago para la creación de nuevas Spin-off podrán consistir en:

- Uso de espacios de oficinas, espacios de laboratorios, uso de equipos e infraestructura en general, de acuerdo con las condiciones que quedarán reflejados en los contratos correspondientes y donde además, se estipularán los valores asociados a tales usos.
- Aportes societarios de la Universidad.
- Autorizaciones de uso de marca y de tecnologías para fin comercial.
- Autorización para destinar un porcentaje de dedicación horaria al emprendimiento para los Dependientes de la Universidad, los que serán previamente acordados.
- Asesoría de la incubadora de negocios de la Universidad.
- Apoyo y orientación jurídica y consultorías respecto al plan de negocio y constitución de la sociedad.



DIAGRAMA



ⁱ La DGT recomienda Sociedad por Acciones

ⁱⁱ Participación de la UStgo entre 5 y 10%