



**MANUAL DE
EMPRENDIMIENTO
PARA ESTUDIANTES
Y ACADÉMICOS**

UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES



MANUAL DE EMPRENDIMIENTO PARA ESTUDIANTES Y ACADÉMICOS

UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES

ÍNDICE

0

- 0.0 Índice
- 0.1 Introducción
- 0.2 Objetivo Manual
- 0.3 Glosario

1

- 1.0 Diseño de EBCTU
- 1.1 Modelo de negocios
- 1.2 Planificación
- 1.3 Plan de negocios y Propuesta Inicial

2

- 2.0. Activos Intangibles
- 2.1. Propiedad Intelectual
- 2.1.A. Derechos de autor
- 2.1.B. Patentes
- 2.1.C. Marcas
- 2.2. Reglamento de Propiedad Intelectual
- 2.3. Protección de la Propiedad Intelectual

3

- 3.0. Conflictos de Interés
- 3.1 Reglamento de Conflicto de Interes UDP
- 3.2 Identificación y gestión de conflictos de interés en emprendimientos

4

- 4.0. Formación de EBCTU
- 4.1 Reglamento de formación de EBCTU
- 4.2 Pasos para la formación de EBCTU en la UDP

5

- 5.0. Constitución de Sociedad
- 5.1. Normas chilenas para la constitución de sociedades

6

- 6. Spin Off Universitario
- 6.1 Licencia UDP
- 6.2 Beneficios

7

- 7.0. Iniciación de actividades ante el SII.
- 7.1. Pasos para la Iniciación de actividades ante el SII.

8

- 8.0. Buenas prácticas en emprendimiento
- 8.1. Aspectos financieros y de financiamiento
- 8.2. Gestión de recursos humanos
- 8.3. Estrategias de marketing y comercialización
- 8.4. Gestión de la propiedad intelectual
- 8.5. Ética y responsabilidad en emprendimientos

9

- 9.0. Recomendaciones para la búsqueda de inversionistas en etapas tempranas
- 9.1. Preparación de un plan de inversión
- 9.2. Identificación de inversores potenciales
- 9.3. Preparación de documentos legales y financieros para la inversión

10

- 10 Recursos de apoyo
- 10.1 Unidades de la UDP
- 10.2 Programas de financiamiento
- 10.3 Redes de contactos y colaboración



0.1 INTRODUCCIÓN

Este manual es el resultado de un trabajo de la Vicerrectoría de Investigación e Innovación de la UDP por medio de su Oficina de Innovación, Desarrollo y Transferencia (OIDT) para proporcionar a los estudiantes y docentes una herramienta necesaria para el desarrollo de sus habilidades emprendedoras y fomentar la creación de empresas innovadoras.

A lo largo del manual, describiremos el diseño general del emprendimiento universitario, incluyendo aspectos legales y de propiedad intelectual, presentaremos el concepto de plan de negocios como una guía para el desarrollo de ideas emprendedoras. En resumen, vamos a explorar los fundamentos del emprendimiento universitario en el contexto de la Universidad Diego Portales.

0.2 OBJETIVO

El objetivo principal de este manual es brindar respuesta a las interrogantes formuladas frecuentemente por los miembros de la comunidad universitaria, respecto a las temáticas atinentes sobre investigación. A través de la información y las actividades presentadas en este manual, el lector conocerá los conceptos básicos del emprendimiento, y adquirirá las herramientas prácticas para llevar a cabo un plan de negocios desde la Universidad.

Este manual está diseñado para ser una guía básica que abarca desde los conceptos fundamentales a consejos prácticos para etapas iniciales.

0.3 GLOSARIO

A continuación, se presentan las definiciones claves utilizadas en el Manual:

a) Vicerrectoría de Investigación e Innovación (VII): Órgano habilitado por la Universidad para impulsar la innovación, apoyar proyectos tecnológicos y sociales, y promover el desarrollo económico, social y cultural del país.

b) Oficina de Innovación Desarrollo y Transferencia (OIDT): Unidad de la UDP, que se dedica a fomentar la innovación, impulsar el desarrollo de nuevas ideas y tecnologías, y facilitar la transferencia de conocimientos y tecnologías entre la institución y la sociedad en general. Su principal objetivo es promover la colaboración y el intercambio de conocimientos entre la academia, la industria y otras partes interesadas para lograr un impacto positivo en la economía, la sociedad y la comunidad en general.

c) Días: Se refiere a los días hábiles de lunes a viernes, excluyendo feriados, sábados, domingos y el mes de febrero, así como aquellos períodos en los que la Universidad no esté funcionando.

d) Empresas de base científica-tecnológica universitaria (EBCTU): Compañías que se originan a partir de investigaciones científicas o desarrollos tecnológicos innovadores en el ámbito universitario. Estas empresas utilizan conocimientos y avances científicos para desarrollar productos, servicios o soluciones tecnológicas que tienen un alto componente de innovación y que buscan resolver problemas o satisfacer necesidades en diversos campos industriales o de consumo. Su creación y operación se basan en la aplicación de principios científicos y tecnológicos avanzados, lo que las distingue de las empresas convencionales.

e) Spin-Off UDP: Es aquella EBCTU autorizada por la Vicerrectoría de Investigación e innovación de la Universidad Diego Portales, cuyos productos, procesos o servicios requieren el uso significativo de tecnología o conocimientos generados en la Universidad.

f) Equipo Emprendedor: Grupo compuesto mayoritariamente por personas asociadas a la Universidad Diego Portales, incluyendo miembros de la comunidad académica, investigadores y estudiantes, que deseen presentar un proyecto para explotar y comercializar la Tecnología UDP.

g) Empaquetamiento: Se refiere al proceso de presentar o encapsular una tecnología, innovación o descubrimiento científico de manera estructurada y atractiva para su posterior transferencia, comercialización o aplicación práctica. El empaquetamiento puede incluir aspectos como la documentación técnica, demostraciones, prototipos, protección de los distintos tipos de Propiedad Intelectual y otros elementos que ayuden a transmitir el valor y el impacto de la innovación.

0.3 GLOSARIO

h) Investigación aplicada: Búsqueda metódica que genera nuevos conocimientos con un objetivo práctico o específico.

i) Investigación básica: Búsqueda metódica que genera nuevos conocimientos en el ámbito científico o tecnológico, sin una aplicación o utilización determinada.

j) Licencia UDP o Contrato de Licencia: Contrato desarrollado especialmente para permitir a personas naturales o jurídicas, tanto de la comunidad universitaria como externas, explotar, utilizar, reproducir una Tecnología UDP según sea el caso.

k) Propuesta inicial: Documento presentado por el Equipo Emprendedor que contiene la información necesaria para solicitar la creación de una Spin-Off o el otorgamiento de un Contrato de Licencia.

l) Resultados de Investigación: Conocimientos inventivos y/o creativos de propiedad de la Universidad que se materializan en obras reguladas por derechos de autor/a o propiedad industrial.

m) Tecnología UDP: Conjunto de obras protegidas o susceptibles de protección por derechos de autor/a y/o propiedad industrial, empaquetadas y listas para ser transferidas según lo establecido en el reglamento.

n) Uso Significativo de Medios: Se refiere al uso de recursos disponibles de la UDP, tanto en infraestructura de la Universidad o medios digitales como tiempo que estaba originalmente destinado a cumplir funciones de académico/investigador.

o) Persona Jurídica: Conformación de una entidad distinta a quienes la conforman, que tiene patrimonio propio y es capaz de adquirir derechos y obligaciones.



1.4 ● DISEÑO

DISEÑO DEL EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIO DE BASE CIENTÍFICO TECNOLÓGICO

En el ámbito del emprendimiento universitario de base científica tecnológica, el diseño de un emprendimiento exitoso se basa en ideas innovadoras que aprovechen los avances científicos y tecnológicos para resolver problemas y/o aprovechar brechas de oportunidad. Para lograrlo, es esencial tener en cuenta los siguientes aspectos:

A ● DEL EQUIPO EMPRENDEDOR:

El equipo emprendedor debe contar con habilidades y competencias técnicas en el área científica y tecnológica específica en la que se desarrolla el emprendimiento. Esto implica poseer conocimientos especializados, habilidades de investigación y análisis, capacidad para utilizar herramientas y tecnologías avanzadas, además debe considerar incluir profesionales con competencias en cuanto a la gestión comercial del emprendimiento. Es importante establecer y mantener una red de contactos con expertos en el campo, potenciales socios o inversores, y aprovechar los recursos y oportunidades que brinda la comunidad científica y tecnológica universitaria.

B ● DEL POTENCIAL CLIENTE:

Es fundamental comprender las necesidades y demandas del mercado objetivo que se espera impactar con el emprendimiento científico-tecnológico. Esto implica analizar en profundidad las dinámicas y tendencias del mercado, las oportunidades existentes y las barreras de entrada. También se deben considerar las características y exigencias particulares del sector científico-tecnológico, así como la aceptación y adopción de innovaciones en dicho ámbito. Además, es relevante evaluar la relación con otros actores del ecosistema, como instituciones de investigación, empresas tecnológicas y organismos reguladores, para identificar sinergias y colaboraciones estratégicas.

EN RESUMEN, EL DISEÑO DEL EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIO DE BASE CIENTÍFICA TECNOLÓGICA SE CENTRA EN RESOLVER PROBLEMAS Y/O APROVECHAR OPORTUNIDADES EN UN MERCADO ESPECÍFICO MEDIANTE EL DESARROLLO DE INVESTIGACIÓN APLICADA BAJO EL ALERO DE LA UNIVERSIDAD.

Para lograrlo, es esencial contar con un equipo emprendedor con habilidades técnicas especializadas pero también con capacidades de negocio. Establecer redes de contactos en el campo científico-tecnológico, comprender las necesidades y demandas del mercado objetivo, y evaluar la relación con otros actores relevantes del ecosistema es primordial. Al integrar estos elementos en el diseño del emprendimiento, se aumentan las posibilidades de éxito y se contribuye al avance y aplicación de la ciencia y la tecnología en beneficio de la sociedad.

1.1. ● MODELO DE NEGOCIOS / BUSSINES MODEL CANVAS

El modelo de negocios es el eje fundamental independiente de la naturaleza del emprendimiento.

Corresponde a un enfoque estructurado que ayuda a definir la propuesta de valor del producto, proceso o servicio que entregará la empresa, permite identificar y conocer a los segmentos de clientes, establecer los canales de distribución y determinar las fuentes de ingresos, entre otros. Existen diferentes herramientas para generar un modelo de negocios, una de ellas es el Business Model Canvas: de negocios



1.2. ● PLANIFICACIÓN

La planificación es esencial en el proceso emprendedor. Antes de iniciar un negocio, es importante definir las etapas, desde la generación de ideas hasta la implementación del proyecto. Se deben utilizar herramientas y técnicas para evaluar la viabilidad del proyecto, identificar los recursos necesarios, elaborar un cronograma y gestionar los riesgos. En el presente manual abordaremos aspectos estratégicos de la planificación, como la definición de objetivos y la elaboración de estrategias de marketing y financiamiento.

1.3. ● PLAN DE NEGOCIOS

Es un documento integral que resume y detalla todos los aspectos relevantes de un proyecto emprendedor. Lo cual permite en etapas preliminares tomar decisiones pertinentes y la evaluación de parte de terceros para la búsqueda de apoyo y recursos.

PARA EL PROCESO DE FORMACIÓN DE EMPRESA DE BASE CIENTÍFICA TECNOLÓGICA CONFORME AL REGLAMENTO DE LA UDP, EL PLAN DE NEGOCIOS DEBE SER PRESENTADO EN UNA PROPUESTA INICIAL Y ESTA DEBE CONTENER AL MENOS LA IDENTIFICACIÓN DEL RESULTADO DE INVESTIGACIÓN, LA DEFINICIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR Y UNA ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO.

A medida que avancemos en los siguientes capítulos, nos adentraremos más en cada uno de estos aspectos para proporcionar una comprensión profunda del emprendimiento tanto a estudiantes como a docentes.



2.0. ● **ACTIVOS INTANGIBLES**

EN LAS EMPRESAS DE BASE
CIENTÍFICO TECNOLÓGICA
UNIVERSITARIA

El patrimonio de una empresa está conformado por activos tangibles e intangibles. Los primeros dicen relación con aquellos bienes o cosas apropiables y perceptibles por los sentidos. En cambio los segundos, son inmateriales con un valor comercial. En la categoría de activos intangibles se encuentra las marcas comerciales, patentes de invención, modelos de utilidad, software y en general todo aquello susceptible de protección por propiedad intelectual e información valiosa, para el éxito y la competitividad de la empresas, ya que representan el conocimiento, la innovación y la ventaja competitiva que las distinguen en el mercado. A continuación, explicaremos los aspectos clave relacionados con los activos intangibles en el ámbito empresarial.

2.1. ● PROPIEDAD INTELECTUAL

La propiedad intelectual abarca los derechos legales y exclusivos sobre creaciones del intelecto humano, como invenciones, obras literarias y artísticas, símbolos, diseños y marcas comerciales. En el contexto del emprendimiento universitario de base científica tecnológica, es esencial comprender los diferentes tipos de propiedad intelectual y su relevancia para la protección de la innovación. Los principales tipos de propiedad intelectual en materia de emprendimiento son:

A ● DERECHOS DE AUTOR

Los derechos de autor protegen las obras literarias y artísticas originales, como textos, software, música, imágenes y vídeos. Estos derechos otorgan al autor o creador el control exclusivo sobre la reproducción, distribución y exhibición de su obra. En el emprendimiento universitario, es fundamental identificar las obras que pueden ser protegidas por derechos de autor y tomar las medidas necesarias para salvaguardar los derechos correspondientes. Por regla general los programas computacionales están protegidos por este tipo de Propiedad Intelectual.

B ● PATENTES

Las patentes ofrecen protección territorial, exclusiva y excluyente sobre invenciones, otorgando a su dueño el derecho de impedir que otros utilicen, fabriquen o comercialicen la invención sin su consentimiento. Una invención es un producto o proceso que entrega una solución a un problema técnico, para poder ser protegido por una patente debe ser novedoso, debe tener altura inventiva y aplicación industrial.

C ● MARCAS

Son signos distintivos que identifican a la empresa y a sus productos o servicios en el mercado. Registrar y proteger las marcas asegura su reputación y diferenciación.

2.2. ● REGLAMENTO DE PI DE LA UDP

El reglamento de propiedad intelectual establece los derechos, obligaciones de los intervinientes y los procedimientos específicos para la gestión de los activos intangibles en el contexto de la asociación entre la universidad y la empresa. Es esencial que los emprendedores comprendan y sigan las directrices establecidas en el reglamento, garantizando una colaboración sólida y una protección adecuada de la propiedad intelectual involucrada.

2.3. ● PROTECCIÓN DE PI EN EMPRENDIMIENTOS

La protección de la propiedad intelectual en los emprendimientos de base científica tecnológica es fundamental para salvaguardar los resultados de investigación y la ventaja competitiva de la innovación.

Para ello, es necesario implementar estrategias de resguardo adecuadas, como la solicitud de patentes y registros de marcas, así como la adopción de políticas y procedimientos internos para la gestión y el resguardo de los derechos de autor. Además, es esencial establecer acuerdos de confidencialidad y propiedad intelectual con los colaboradores y potenciales socios. Al valorizar y proteger adecuadamente los activos intangibles, las empresas pueden fortalecer su posición competitiva, atraer inversores y lograr un crecimiento sostenible en el mercado.

En este tipo de empresas, es importante tener en cuenta que la propiedad intelectual, es de la universidad, y por medio de un contrato de licencia, se otorga una autorización a la EBCTU para explotar comercialmente la tecnología. Esta alianza entre la universidad y la empresa permite emplear eficientemente los recursos y conocimientos, fomentando la transferencia de tecnología y la generación de emprendimientos exitosos.

Puede ocurrir eventualmente, que la Propiedad Intelectual no sea completamente de la Universidad, en ese caso el contrato de licencia deberá ser suscrito por aquellos copropietarios, ya sea otra institución o una persona natural. La administración de esa Propiedad Intelectual es algo que se debe considerar en las distintas etapas del procedimiento.



3.0. ● CONFLICTO DE INTERÉS

EN EL EMPRENDIMIENTO

El conflicto de interés es un tema relevante en el ámbito del emprendimiento, ya que puede afectar la toma de decisiones imparciales y comprometer la integridad de los emprendedores. Es importante el tópico del conflicto de interés y cómo identificar y gestionar adecuadamente estas situaciones en el contexto de los emprendimientos universitarios.

3.1. ● REGLAMENTO DE CONFLICTO DE INTERÉS DE LA UDP

Para abordar de manera efectiva el conflicto de interés en los emprendimientos, es fundamental revisar y tener conocimiento del Reglamento de Conflicto de Interés establecido para la UDP. Este reglamento establece las pautas y normas éticas para prevenir y gestionar los conflictos de interés. Aborda aspectos como la divulgación de intereses personales y financieros, las restricciones sobre decisiones que podrían generar beneficios personales y los mecanismos para garantizar la transparencia y la imparcialidad en el proceso de toma de decisiones.

3.2. ● IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

La identificación temprana y la gestión adecuada de los conflictos de interés son fundamentales para garantizar la integridad y el buen funcionamiento de los emprendimientos. Algunas medidas importantes a considerar son las siguientes:

● **DIVULGACIÓN:** Los emprendedores deben divulgar cualquier interés personal, financiero o profesional que pueda influir en su toma de decisiones. Esto permite una evaluación transparente de los posibles conflictos y la adopción de medidas preventivas.

● **EVALUACIÓN IMPARCIAL:** Es esencial contar con un proceso de evaluación imparcial en el cual las decisiones se tomen con base en criterios objetivos y en beneficio del emprendimiento y sus stakeholders o interesados. Se deben evitar situaciones en las cuales los emprendedores tomen decisiones que les generen beneficios personales en detrimento de la empresa.

● **INDEPENDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES:** Los emprendedores deben asegurar que sus decisiones sean adoptadas de manera independiente y libre de influencias externas o personales que puedan comprometer la objetividad.

● **TRANSPARENCIA Y DOCUMENTACIÓN:** Es importante mantener registros claros y completos de todas las decisiones y acciones tomadas en relación con los conflictos de interés. Esto proporciona una evidencia de transparencia y rendición de cuentas en caso de futuras auditorías o evaluaciones.

La identificación temprana y la gestión adecuada de los conflictos de interés en los emprendimientos son esenciales para salvaguardar la probidad, integridad y el éxito del proyecto. Al contar con un reglamento claro, fomentar la divulgación de intereses y aplicar medidas preventivas, los emprendedores pueden tomar decisiones imparciales y proteger los intereses de la empresa y sus stakeholders. La transparencia, la objetividad y la ética son pilares fundamentales para un emprendimiento sólido y sostenible.



4.0. ● FORMACIÓN DE EBCTU Y LICENCIAMIENTO EN EL EMPRENDIMIENTO

Una vez definidos los elementos constitutivos generales de toda EBCTU, vamos a revisar el proceso de formación en el contexto universitario, explicando los pasos necesarios para su constitución siguiendo las directrices del Reglamento de Formación de Empresas de Base Tecnológica y Licenciamiento de la UDP.

4.1. ● REGLAMENTO DE FORMACIÓN EBCTU Y LICENCIAMIENTO

El reglamento tiene como objetivo regular el procedimiento a seguir por parte del Equipo Emprendedor para la conformación de la EBCTU y establecer el régimen contractual entre la Universidad y los emprendedores que formen parte de la comunidad académica, y en casos excepcionales emprendedores externos.

El fin último del procedimiento y de los vínculos contractuales será la comercialización de una Tecnología UDP por medio de una EBCTU conformada por miembros de la comunidad Universitaria.

El reglamento establece definiciones importantes, como también establece el proceso de solicitud, formación de una EBCTU y la concesión de la licencia. Es fundamental para los Emprendedores revisar este documento, ya que, regula en forma acuciosa y se presume conocido por el Equipo Emprendedor al momento de presentar la solicitud.

4.2. ● ESTRUCTURAS

Para la formación de EBCTU son necesarios una serie de vínculos entre todas las personas e instituciones que forman parte, se ilustra a continuación:

A ● UDP-DOCENTES Y ESTUDIANTES:

Están vinculados por medio del contrato de trabajo y Reglamentos Universitarios los cuales se entienden aceptados al momento de ingresar a ser parte de la Comunidad Universitaria.

B ● EQUIPO EMPRENDEDOR Y EBCTU:

Están vinculados por medio de un contrato de constitución de Sociedad el cual le dará origen a la empresa como Persona Jurídica.

C ● UDP y EBCTU:

Están vinculados por medio de un contrato de licencia para el uso de la Tecnología UDP.

4.3. ● AUTORIZACIÓN DE LA UDP PARA FORMAR LA EBCTU

En términos estrictos una Empresas de Base Tecnológica en la Universidad Diego Portales es una Empresa con personalidad jurídica propia, que se encuentra facultada para comercializar ciertos y determinados activos intangibles o Propiedad Intelectual de la Universidad.. Estas empresas se crean con la autorización de la Vicerrectoría de Investigación e Innovación y están compuestas por miembros de la comunidad académica, investigadores vinculados contractualmente con la Universidad y estudiantes.

El procedimiento para que la formación de una Spin-Off tenga la autorización de la UDP, incluye los siguientes pasos:

PASO1 ● UDP-DOCENTES Y ESTUDIANTES:

El Equipo Emprendedor, conformado por miembros de la comunidad académica y/o investigadora de la Universidad Diego Portales, debe presentar una Propuesta Inicial a la Vicerrectoría de Investigación e Innovación. En esta propuesta, se debe identificar el Resultado de Investigación que se pretende comercializar y/o explotar, así como los integrantes del equipo, sus roles y funciones, el modelo de negocio y la estrategia de financiamiento.

Ejemplo práctico:

Imaginemos que un grupo de investigadores de la Universidad Diego Portales ha desarrollado una tecnología innovadora para el tratamiento de aguas residuales. Estos investigadores deciden formar una Spin-Off para comercializar esta tecnología, debido a que conocen técnicamente el producto y el mercado potencial. Presentan una Propuesta Inicial a la Vicerrectoría de Investigación e Innovación donde describen la tecnología, los miembros del equipo, el modelo de negocio basado en ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras y sostenibles para ayudar a las empresas a reducir su huella ambiental y promover la sostenibilidad en sus operaciones y los recursos financieros necesarios para llevar a cabo el proyecto.

4.3. ● PASOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE LA UDP PARA FORMAR LA EBCTU

PASO2 ● ANÁLISIS DE REQUISITOS DE FORMA

La Vicerrectoría de Investigación e Innovación analiza la Propuesta Inicial para verificar que cumpla con los requisitos formales establecidos en el Reglamento. En concreto la propuesta debe contener:

A. Identificación de la Tecnología UDP o Resultados de Investigación que se pretenden comercializar.

B. Individualización del Equipo Emprendedor, definiendo roles y funciones. En el caso de participar externos se deben señalar motivos fundados para su participación.

C. Individualización de aportes y/o compromisos del Equipo Emprendedor. Los cuales pueden ser horas de trabajo o aportes de capital (dinero o bienes).

D. Modelo de Negocio.

E. Estrategia de Financiamiento.

F. Declaración de Conflicto de Interés de cada integrante.

G. Antecedentes adicionales solicitados en el formulario de postulación.

Ejemplo práctico:

La Vicerrectoría de Investigación e Innovación revisa la Propuesta Inicial de la Spin-Off de tratamiento de aguas residuales. Verifica el cumplimiento de los requisitos formales, es decir, comprobación fáctica de los criterios de admisibilidad y antecedentes fundantes de la propuesta.

4.3 ● PASOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE LA UDP PARA FORMAR LA EBCTU

PASO3 ● ANÁLISIS PRELIMINAR

Una vez aceptada la Propuesta Inicial, se realiza una evaluación técnica y comercial de la tecnología desarrollada, lo que implica analizar su viabilidad técnica, su potencial de mercado y su competitividad. Es decir, los aspectos de fondo de la propuesta.

El análisis preliminar realizado por la Vicerrectoría de Investigación e Innovación busca determinar la viabilidad y el potencial de la propuesta como una Empresa de Base Científica Tecnológica. Esta evaluación es fundamental para la toma de decisiones sobre el licenciamiento de la tecnología o la transferencia de conocimientos.

La evaluación abordará al menos los siguientes tópicos:

A. Naturaleza de base tecnológica y/o conocimiento: Se realiza una evaluación para determinar si la propuesta se basa en tecnología o conocimiento científico que pueda ser comercializado y/o explotado.

B. Viabilidad técnica: Se evalúa la viabilidad técnica de la tecnología desarrollada, analizando su nivel de desarrollo, la existencia de prototipos o pruebas de concepto, y la factibilidad de llevarla a una etapa de producción o implementación.

C. Potencial de mercado: Se realiza un análisis del mercado objetivo y se evalúa el potencial de la tecnología propuesta en términos de demanda, competencia y oportunidades comerciales. Esto implica evaluar el impacto que podría tener en el mercado y su capacidad para generar beneficios económicos.

D. Competitividad: Se evalúa la posición competitiva de la propuesta, considerando aspectos como la existencia de tecnologías o soluciones similares en el mercado, la ventaja competitiva de la propuesta y la capacidad de diferenciación.

E. Equipo emprendedor: Se analiza el equipo de emprendedores que respalda la propuesta, evaluando su experiencia, capacidades y competencias relevantes para llevar a cabo la implementación y gestión de la Empresa de Base Científica Tecnológica.

F. Modelo de negocio y estrategia de financiamiento: Se revisa el modelo de negocio propuesto, analizando su viabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Además, se evalúa la estrategia de financiamiento planteada para el desarrollo y puesta en marcha de la propuesta.

La Vicerrectoría de Investigación e Innovación podrá rechazar, aceptar o formular observaciones a la propuesta inicial, conforme a las normas establecidas en el Reglamento.

4.3. ● PASOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE LA UDP PARA FORMAR LA EBCTU

La Vicerrectoría de Investigación e Innovación podrá establecer ciertas y determinadas condiciones para la aprobación en los siguientes puntos:

- A. El Contrato de Licencia
- B. Estructura Jurídica de la EBCTU
- C. Excepcionalmente, participación de la UDP.

Ejemplo práctico:

La Vicerrectoría de Investigación e Innovación consulta a expertos en el tratamiento de aguas residuales, con esta evaluación técnica determinará si la tecnología desarrollada es susceptible de iniciar la fase de empaquetado bajo la categoría de Tecnología UDP. A su vez se abordan aspectos relevantes del Contrato de Licencia indicando el ámbito de aplicación, condiciones, duración y regalías.

PASO4 ● INFORME PRELIMINAR

Plazo para el Informe: La Vicerrectoría de Investigación e Innovación elaborará el Informe Preliminar dentro del plazo determinado en el Reglamento.

Contenido del Informe: El Informe Preliminar contendrá una evaluación de los puntos incluidos en la Propuesta Inicial.

La Vicerrectoría de Investigación e Innovación, podrá emitir su resolución sobre el proyecto presentado indicando:

- A. Oportunidades de Mejora de la Propuesta Inicial.
- B. Modificaciones necesarias al proyecto.
- C. Reformulación de las condiciones del proyecto.
- D. Rechazo del proyecto.
- E. Aprobación de formación de la Spin-off u otorgamiento de una Licencia UDP, según sea el caso.

4.3. ● PASOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE LA UDP PARA FORMAR LA EBCTU

PASO5 ● PROPUESTA DEFINITIVA

De aprobarse sin observaciones la propuesta inicial, pasaría a ser la Propuesta Definitiva.

Si la resolución emitida por la Vicerrectoría de Investigación e Innovación señala la necesidad de mejorar la Propuesta Inicial, el Equipo Emprendedor dentro del plazo establecido en el Reglamento deberá presentar la propuesta corregida, con las enmiendas o cambios solicitados.

En caso de que el Equipo Emprendedor no responda o corrija las observaciones formuladas en el plazo y forma establecidos, el proyecto será declarado abandonado. En esta situación, la Universidad estará facultada para ceder o licenciar la Tecnología UDP a terceros, de acuerdo con las condiciones establecidas.

Concluida la etapa anterior, la Vicerrectoría de Investigación e Innovación emitirá la respectiva resolución aprobando o rechazando la solicitud, acompañando todos los antecedentes fundantes de su decisión.

PASO6 ● FORMACIÓN DE SPIN-OFF

Una vez emitida y firmada la resolución de aprobación de formación de la Spin-off, el Equipo Emprendedor deberá formalizar la estructura legal propuesta.

Lo anterior, bajo las condiciones señaladas por la Vicerrectoría de Investigación e Innovación verificando que dicha estructura regule a lo menos los siguientes puntos:

- A. Una propuesta con las características de la sociedad con la que funcionará la empresa.
- B. Si procediera, el modelo de pacto de accionistas y condiciones de incentivo para los integrantes del Equipo Emprendedor.



5.0. ● CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES Y REGISTRO TRIBUTARIO

NORMAS CHILENAS

En el contexto de Empresas de Base Científica Tecnológica Universitarias en Chile, es importante considerar la legislación aplicable para la constitución de sociedades comerciales. Algunas de las formas jurídicas comunes para constituir una sociedad son la Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.), la Sociedad por Acciones (SpA) y la Sociedad Anónima (S.A.).

5.1 ● NORMAS CHILENAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES

Es fundamental conocer las características y particularidades de cada forma jurídica, así como los requisitos específicos establecidos por la legislación chilena, como el número mínimo de socios, el capital mínimo requerido, los estatutos societarios, entre otros aspectos relevantes.

Desde OIDT se entregarán directrices y recomendaciones con buenas prácticas y con colaboradores recomendados para el presente punto.

5.2 ● PROCEDIMIENTOS DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES

En esta etapa es importante tener la asesoría de un abogado para asegurar el cumplimiento de los requisitos legales y prever consecuencias no deseadas.

La constitución de sociedades puede realizarse a través de dos procedimientos:

FORMA1 ● FORMA TRADICIONAL

El procedimiento tradicional de constitución de sociedades implica cumplir los siguientes requisitos formales:

1. Elaboración de los estatutos sociales en Escritura Pública: Se redactan los estatutos de la sociedad, los cuales contienen las disposiciones relativas a su organización, funcionamiento, capital social, distribución de utilidades, entre otros aspectos. Los socios deben firmar los estatutos y elevarlos a escritura pública ante un notario, quien validará el acto.
2. Inscripción en el Registro de Comercio: Una vez realizada la escritura pública, se debe realizar un extracto, conforme a los requisitos legales el cual debe ser inscrito en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces.
3. El mismo extracto de debe publicar en el Diario Oficial. Una vez realizado todos los trámites, se entiende constituida la Sociedad y nace la persona jurídica.

FORMA2 ● EMPRESA EN UN DÍA

Además de la forma tradicional, en Chile existe la opción de utilizar el programa “Tu Empresa en un Día” para agilizar y simplificar el proceso de constitución de sociedades.

A través de este programa, se pueden realizar todos los trámites necesarios de manera electrónica, lo que resulta especialmente conveniente para emprendedores que desean iniciar rápidamente su actividad empresarial.

El procedimiento consiste en llenar un formulario, se entregará un código con un borrador de estatuto el cual se puede firmar con Firma Electrónica Avanzada de los socios o dirigirse donde un notario para que este firme en nombre de los socios y quede finalmente constituida la Sociedad.

Este método, solo es recomendado si lo que se busca es salir rápidamente a mercado, porque en etapas posteriores como al momento de obtener financiamiento, los inversionistas no evalúan de buena forma las Sociedades constituídas por este método por su rigidez al momento de realizar modificaciones societarias.



6.0. ● SPINOFF UNIVERSITARIO

NORMAS CHILENAS

Una vez que se tenga la autorización de formar la EBTCU y se encuentre constituida la Sociedad, en conformidad al Reglamento, para continuar el desarrollo, explotación y comercialización de la Tecnología UDP, se deberá solicitar a la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo, la aprobación del otorgamiento de la licencia. Dicha unidad evaluará la propuesta de licenciamiento y sus alcances particulares, emitiendo un borrador de contrato de licencia con las condiciones particulares, anexos y obligaciones específicas para el caso.

6.1. ● LICENCIA UDP

Será necesaria una negociación para llegar al contenido definitivo de la licencia, en los plazos que indique el Reglamento. De no haber acuerdo, se entenderá abandonado el Proyecto.

Al otorgar una Licencia UDP, la universidad cede los derechos de propiedad intelectual asociados a la tecnología o conocimiento a los licenciarios, quienes obtienen el permiso para utilizarlo de acuerdo a los términos y condiciones acordados. Esta licencia puede establecerse en forma exclusiva o no exclusiva, y define los derechos y responsabilidades tanto de la universidad como de los licenciarios, por un periodo determinado acordado entre las partes.

La concesión de una Licencia UDP brinda beneficios significativos, tanto para la universidad como para los licenciarios. Para la universidad, permite difundir y aplicar el conocimiento y la tecnología desarrollados, ampliando su alcance de impacto y promoviendo la colaboración con empresas y otras instituciones. Para la EBTCU será la herramienta legal que le permitirá explotar comercialmente el producto o servicio tecnológico. La Licencia UDP generará ingresos para la universidad a través de regalías o pagos por derechos de uso, de manera equitativa, lo que contribuye al financiamiento de la investigación y desarrollo.

6.2. ● BENEFICIOS

Las Spin-Off Universitarias deben cumplir una serie de requisitos para su conformación, pero a su vez, tiene una serie de beneficios otorgados por la Universidad, en conformidad del Reglamento de la UDP, serían los siguientes:

- A. Integrantes del Equipo Emprendedor que sean académicos/as dependientes de la UDP podrán, cuando así correspondiere, solicitar las autorizaciones especiales para dedicarse al proyecto dentro de su jornada de trabajo, autorización que deberá ser otorgada expresamente y por escrito por la autoridad correspondiente, en las condiciones y tiempos que ella determine;
- B. Podrán obtener apoyo de la UDP, el cual puede consistir en asesorías, espacios de trabajo, uso de laboratorios, entre otros;
- C. Prestar servicios desde la Spin-off a la Universidad, previa verificación de que no existan conflictos de interés relevantes, y
- D. Cualquier otro beneficio que se estime conveniente por parte de la Universidad



7.0. ● INICIACIÓN DE ACTIVIDADES EN EL SII

NORMAS CHILENAS

Antes de la comercialización, es fundamental comprender que las prestaciones comerciales de la Spin-Off estarán sujeta al pago de impuestos, para poder cumplir con estas obligaciones será necesario iniciar las actividades empresariales ante el SII. Este trámite implica obtener un RUT (Rol Único Tributario) para la sociedad y declarar el inicio de sus actividades económicas.

7.1. ● PASOS PARA EL INICIO DE ACTIVIDADES EN SII CHILE

El proceso de Iniciación de Actividades ante el SII en Chile puede llevarse a cabo siguiendo los siguientes pasos:

1. Obtén tu RUT (Rol Único Tributario): El RUT es el número de identificación tributaria que se asigna a las personas y empresas en Chile. Para obtenerlo, debes acudir personalmente a una oficina del SII o realizar la solicitud en línea a través del sitio web del SII.

2. Define el régimen tributario: Antes de iniciar actividades, deben determinar bajo qué régimen tributario te acogerán. Puedes optar por el Régimen General, el Régimen Simplificado u otros regímenes especiales, dependiendo de tus características y preferencias. Es importante informarte sobre las particularidades y requisitos de cada régimen antes de hacer tu elección.

3. Presentar el Formulario F-4415: Este documento es utilizado para informar al SII sobre el inicio de actividades.

Debes completar los datos solicitados, como tu información personal o la de tu empresa, el tipo de actividad que desarrollarás, el régimen tributario elegido, entre otros. Puedes descargar el formulario desde el sitio web del SII o solicitarlo en una oficina del SII.

4. Una vez completado el formulario, debes presentarlo ante el SII. Esto puede hacerse de forma presencial en una oficina del SII o de manera electrónica a través del sitio web del SII, utilizando tu Clave Única o Clave Tributaria.

7.1 ● PASOS PARA EL INICIO DE ACTIVIDADES EN SII CHILE

5. Pago de timbres y derechos: Al momento de presentar el formulario, es posible que debas realizar el pago de timbres y derechos correspondientes. El monto a pagar dependerá de la actividad que desarrollarás y del régimen tributario elegido. Puedes obtener la información sobre los montos y formas de pago en el sitio web del SII.

6. Obtén la resolución de inicio de actividades: Una vez presentado el formulario y realizado el pago correspondiente, el SII emitirá una resolución de inicio de actividades. Esta resolución es un documento oficial que certifica el inicio de tus actividades económicas y contiene información relevante, como tu número de RUT y el régimen tributario elegido.

7. Cumple con tus obligaciones tributarias: A partir de la resolución de inicio de actividades, estarás sujeto a diversas obligaciones tributarias, como la emisión de boletas o facturas, la presentación de declaraciones periódicas de impuestos y el pago de impuestos correspondientes. Es fundamental estar al día con estas obligaciones para evitar sanciones o multas.

Recuerda que este proceso puede variar según tu situación específica y es importante contar con el asesoramiento adecuado para cumplir con las normas tributarias vigentes. El SII ofrece información detallada en su sitio web y también puedes consultar con contadores o profesionales en materia tributaria para obtener una guía personalizada.



8.0. ● BUENAS PRÁCTICAS EN EL EMPRENDIMIENTO

NORMAS CHILENAS

La gestión financiera eficiente es esencial para garantizar la viabilidad y el crecimiento de una EBCTU.

8.1 ● ASPECTOS FINANCIEROS Y DE FINANCIAMIENTO

Algunas buenas prácticas en este ámbito incluyen:

- Establecer un plan financiero detallado que incluya proyecciones de ingresos y gastos a corto y largo plazo.
- Buscar fuentes de financiamiento adecuadas, como inversionistas, fondos de capital de riesgo o programas de apoyo gubernamentales.
- Realizar un seguimiento riguroso de los ingresos y gastos, manteniendo registros financieros precisos y actualizados.
- Implementar medidas de control y evaluación financiera para identificar oportunidades de mejora y mitigar riesgos.

8.2 ● ASPECTOS FINANCIEROS Y DE FINANCIAMIENTO

El equipo humano es un activo fundamental en el éxito de una EBCTU. Algunas buenas prácticas en la gestión de recursos humanos son:

- Contratar y retener talento adecuado con habilidades complementarias para el desarrollo de la tecnología y el crecimiento de la empresa.
- Establecer políticas claras de compensación, beneficios y desarrollo profesional para motivar y comprometer al equipo.
- Fomentar una cultura de trabajo colaborativa, promoviendo la comunicación abierta y el trabajo en equipo.
- Brindar oportunidades de capacitación y desarrollo para mantener actualizado al equipo en las últimas tendencias y avances tecnológicos.
- Para etapas iniciales, será necesario ofrecer incentivos estratégicos a los trabajadores, sobretodo al talento calificado. Adicional al sueldo, se pueden ofrecer stock options (acciones por cumplimiento de hitos), participación en las ganancias e incentivos a la permanencia.

8.3 ● ESTRATÉGIAS DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

La comercialización efectiva de los productos o servicios de una EBCTU es esencial para alcanzar el éxito en el mercado. Algunas buenas prácticas en este ámbito incluyen:

- Realizar un análisis exhaustivo del mercado y los competidores para identificar oportunidades y diferenciarse.
- Desarrollar una estrategia de marketing sólida que incluya la segmentación del mercado, la definición clara del público objetivo y la comunicación efectiva del valor diferencial.
- Establecer alianzas estratégicas con socios comerciales o distribuidores para ampliar el alcance y la distribución de los productos o servicios.
- Realizar un seguimiento y evaluación periódica de las estrategias de marketing, ajustándolas según los resultados y las necesidades del mercado.

8.4 ● GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

La protección de la propiedad intelectual es crucial para salvaguardar la tecnología y los conocimientos generados por una EBCTU. Algunas buenas prácticas en este ámbito son:

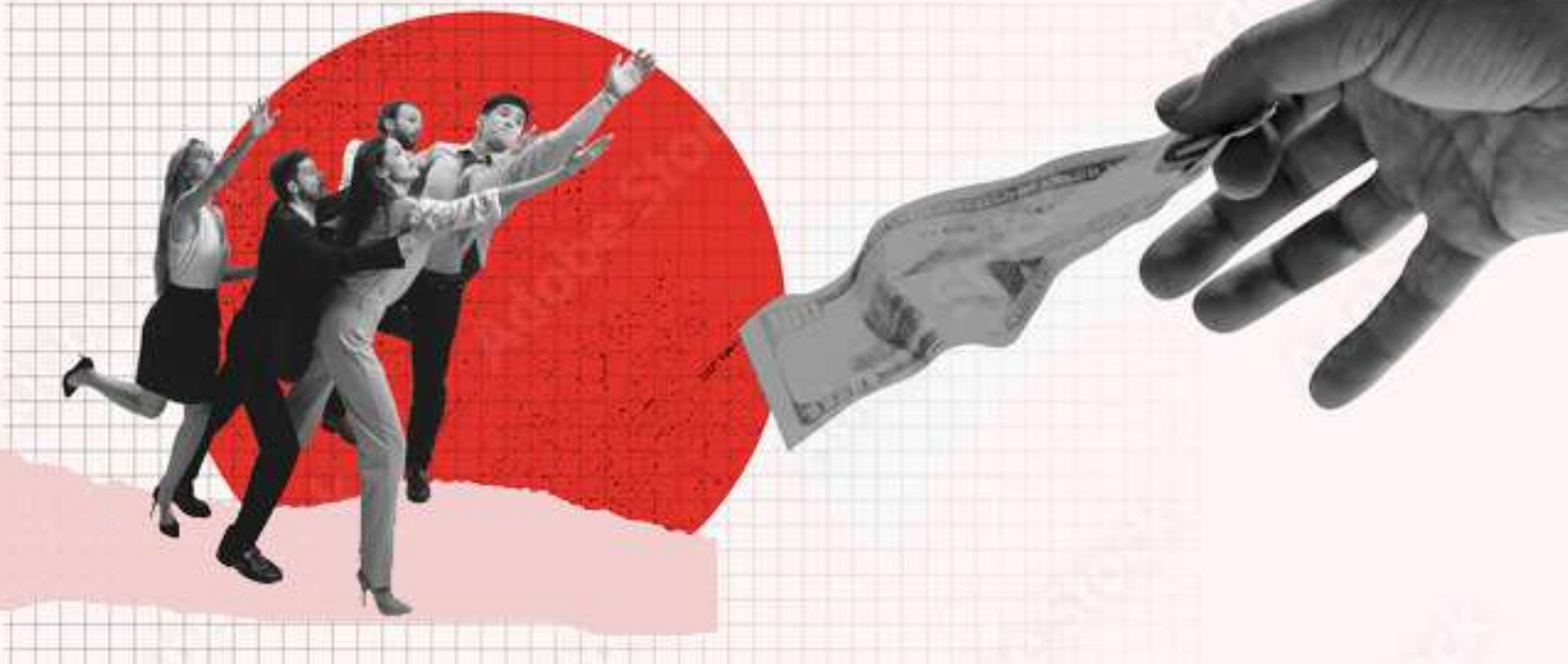
- Identificar y clasificar adecuadamente los activos de propiedad intelectual, como patentes, marcas registradas, derechos de autor y know-how.
- Establecer políticas internas de protección de la propiedad intelectual, como acuerdos de confidencialidad y cláusulas de propiedad intelectual en contratos laborales.
- Trabajar con profesionales especializados en propiedad intelectual para registrar y proteger adecuadamente los activos.
- Realizar un monitoreo constante del entorno competitivo para detectar posibles infracciones y tomar medidas legales si es necesario.

8.5 ● ÉTICA Y RESPONSABILIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO

La ética y la responsabilidad son valores fundamentales en cualquier emprendimiento. Algunas buenas prácticas en este ámbito incluyen:

- Establecer políticas de responsabilidad social corporativa que promuevan la sostenibilidad, la diversidad, la transparencia y el respeto a los derechos humanos.
- Cumplir con todas las regulaciones y normativas legales aplicables a la industria y el mercado en el que opera la EBTCU.
- Fomentar una cultura empresarial ética, promoviendo la honestidad, la integridad y la ética en todas las acciones y decisiones.
- Establecer mecanismos de control interno y auditoría para garantizar el cumplimiento de las políticas éticas y responsables.

En conclusión, implementar buenas prácticas en emprendimiento es fundamental para el desarrollo exitoso de una Empresa de Base Científica Tecnológica Universitaria. Aspectos financieros, gestión de recursos humanos, estrategias de marketing, gestión de la propiedad intelectual y la ética y responsabilidad en los emprendimientos son áreas clave que requieren atención y enfoque para lograr el crecimiento sostenible y el impacto deseado en el mercado.



9.0. ● RECOMENDACIONES PARA LA BÚSQUEDA DE INVERSIONISTAS

ETAPAS TEMPRANAS

La búsqueda de inversionistas en etapas tempranas es un paso crucial para el crecimiento y desarrollo de una Empresa de Base Científica Tecnológica (EBCT). A continuación haremos algunas recomendaciones clave para llevar a cabo este proceso de manera efectiva.

9.1 ● PREPARACIÓN DE UN PLAN DE INVERSIÓN

Antes de iniciar la búsqueda de inversionistas, es fundamental contar con un plan de inversión sólido y bien estructurado. Algunas recomendaciones en esta etapa son:

- Definir claramente los objetivos financieros y las necesidades de inversión de la empresa. - Elaborar un plan de negocios que incluya información detallada sobre la tecnología, el mercado objetivo, el modelo de negocio y las proyecciones financieras.
- Presentar de manera clara y convincente los beneficios y el potencial de crecimiento de la empresa.
- Realizar un análisis de riesgos y ofrecer estrategias para mitigarlos.
- Considerar la posibilidad de contar con el apoyo de asesores especializados en inversiones o consultores financieros.

9.2 ● IDENTIFICACIÓN DE INVERSORES POTENCIALES

Una vez preparado el plan de inversión, es importante identificar los inversores potenciales adecuados para la empresa. Algunas recomendaciones en esta etapa son:

- Investigar y comprender el perfil de los inversores que podrían estar interesados en el sector o industria específica de la EBCTU.
- Participar en eventos y conferencias relacionados con el emprendimiento y la inversión para establecer contactos y conocer a posibles inversores.
- Utilizar redes de emprendimiento y plataformas de financiamiento colectivo (crowdfunding) como herramientas para conectarse con inversores potenciales.
- Establecer alianzas estratégicas con incubadoras, aceleradoras o fondos de inversión que tengan experiencia en el sector de la EBCTU.

Para todos los puntos anteriores es fundamental tener preparado un buen Pitch, en distintos formatos, para presentaciones breves de 5 o 15 minutos, con una presentación acorde que muestre lo esencial del emprendimiento y los números más atractivos del negocio. Idealmente aprendido por todo el Equipo Emprendedor. En esta etapa es clave estar siempre listo para mostrar algo atractivo a los inversionistas.

9.3 ● PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS LEGALES Y FINANCIEROS PARA LA INVERSIÓN

Una vez identificados los inversores potenciales, es necesario preparar los documentos legales y financieros necesarios para la inversión.

A. Term Sheet (Hoja de Términos): Es uno de los documentos clave en este proceso, el cual establece los principales términos y condiciones de la inversión. El Term Sheet es una carta de intención no vinculante que sirve como base para negociar los acuerdos finales entre la empresa y los inversores. El Term Sheet es un documento flexible y negociable, y su objetivo principal es establecer las bases para la redacción de los acuerdos finales y vinculantes entre la empresa y los inversores. El Term Sheet incluye aspectos importantes como:

- La cantidad de capital a invertir por parte de los inversores.
- El porcentaje de participación accionaria ofrecido a los inversores.
- Los derechos y responsabilidades de los inversores, incluyendo posibles derechos de veto o preferencias en futuras rondas de inversión.

- Las expectativas de los inversores en términos de participación en la toma de decisiones y la dirección estratégica de la empresa.

- Las condiciones de salida, como la posibilidad de recompra de acciones por parte de la empresa o la realización de una futura oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés).

B. SAFE (Simple Agreement for Future Equity): SAFE es un instrumento financiero utilizado en las startups para la obtención de inversión. Es un contrato que permite a los inversionistas obtener un derecho sobre acciones futuras de la empresa a cambio de la inversión realizada en el presente. A diferencia de las acciones tradicionales, el SAFE no establece una valoración de la empresa en el momento de la inversión, sino que posterga esa valoración para futuras rondas de financiamiento.

C. FAST (Founder-Friendly Standard Term Sheet): FAST es un modelo especial de Term Sheet diseñado para ser más favorable a los fundadores de startups. Está diseñado para simplificar las negociaciones y acelerar el proceso de financiamiento al proporcionar una base estándar de términos y condiciones que son más favorables para los fundadores en comparación con los term sheets tradicionales.

9.3 ● PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS LEGALES Y FINANCIEROS PARA LA INVERSIÓN

D. Stock Options (Opciones sobre acciones): Las stock options son un mecanismo utilizado para incentivar y retener a los empleados clave en una startup. Consiste en otorgar a los empleados la opción de comprar acciones de la empresa a un precio predeterminado en el futuro, generalmente después de un período de adquisición (vesting) y sujeto a ciertas condiciones. Las stock options permiten a los empleados beneficiarse del crecimiento y éxito de la empresa a medida que su valor aumenta.

E. MOU (Memorandum of Understanding): Un MOU es un documento no vinculante que establece los términos y condiciones básicos de un acuerdo o colaboración entre dos o más partes. En el contexto de las startups, se utiliza para establecer una comprensión mutua y una base para futuras negociaciones. Un MOU puede abordar aspectos como la intención de trabajar juntos, los roles y responsabilidades de cada parte, los objetivos comunes y los plazos esperados. Aunque no es legalmente vinculante, puede sentar las bases para la elaboración de un contrato formal más detallado.

Es fundamental contar con asesoría legal especializada en el ámbito financiero y contractual para garantizar que todos los documentos legales y financieros sean elaborados de manera adecuada y protejan los intereses de la empresa y los inversores involucrados.

En resumen, la preparación de un plan de inversión sólido, la identificación de inversores potenciales y la correcta elaboración de documentos legales y financieros son aspectos clave para buscar inversionistas en etapas tempranas.

