

REPÚBLICA DE CHILE  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
SECRETARÍA GENERAL  
DIRECCIÓN JURÍDICA

**APRUEBA CONTRATO DE PRESTACIÓN  
DE SERVICIOS DE DISEÑO DE MODELO  
DE COLABORACIÓN OTLS, CON KIM BCN**

SANTIAGO, 006062 - 07.09.16.

**VISTOS:** Lo dispuesto en el DFL N° 149 de 1981 de Educación, la Ley 19.886 sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios, la Ley 18.010 sobre Operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero que indica y la Resolución N° 1600, de 2008, de la Contraloría General de la República.

**CONSIDERANDO:**

1. Que, la Universidad de Santiago de Chile se encuentra en ejecución del proyecto denominado "Fortalecimiento de la Dirección de Gestión Tecnológica de la Universidad de Santiago de Chile: Valorización de tecnologías – Negociación – Emprendimiento", código 140TL2-34975, cuyo Convenio de Subsidio fue aprobado por Resolución Exenta de CORFO N° 1218 de 23 de diciembre de 2014.

2. Que, el Proyecto individualizado considera que dentro de sus actividades se desarrolle un modelo de trabajo colaborativo de Oficinas de Transferencia y Licenciamiento, nacional e internacional, y KIM BCN es una institución de experiencia internacional capacitada para prestar dicho tipo de servicios.

3. Que, conforme lo establecido en la Ley 19.886 sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios en su literal e), procede la contratación directa en caso de tratarse de convenios de prestación de servicios a celebrar con personas jurídicas extranjeras que deban ejecutarse fuera del territorio nacional.

4. Que, las fechas indicadas en la propuesta de servicio son meramente referenciales, y que las actividades no se habrían efectuado si no una vez encargadas.

5. Que, tratándose de obligaciones en moneda extranjera, se debe efectuar el pago equivalente al monto respectivo en moneda de curso legal, de conformidad a lo establecido en la Ley 18.010.

6. Que, con fecha 03 de julio de 2015 se suscribió el Contrato de Prestación de Servicios de Diseño de modelo de colaboración OTLS, entre la Universidad de Santiago de Chile y la Fundació Privada Knowledge Innovation Market BCN.

7. Que, por medio de Memorándum N° 117, de 04 de julio de 2016, de la Dirección de Gestión Tecnológica, se ha solicitado a la Dirección Jurídica la aprobación del aludido contrato mediante acto administrativo.

**RESUELVO**

1. Apruébase el Contrato de Prestación de Servicios de "Diseño de Modelo de Colaboración OTLS" celebrado con fecha 03 de julio de 2015,

entre la Universidad de Santiago de Chile y la Fundació Privada Knowledge Innovation Market BCN.

2. El texto del convenio que se aprueba es el siguiente:

**CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS  
DE DISEÑO DE MODELO DE COLABORACIÓN DE OTLs  
ENTRE  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
Y  
KNOWLEDGE INNOVATION MARKET BCN**

## 1 NUESTRO ENTENDIMIENTO

Su universidad está interesada en diseñar un modelo de trabajo asociativo de OTL's nacionales e internacionales, enmarcado bajo un Proyecto OTL 2.0, que permita establecer una colaboración efectiva entre las siguientes listadas en la carta de presentación (ver página anterior).

Para desarrollar esta actividad, los coordinadores del Proyecto OTL 2.0 han recibido aportes financieros de la Corporación de Fomento de la Producción, Corfo. Por lo tanto, los contenidos y entregables de la actividad a contratar se ajustarán a los requisitos de esta entidad.

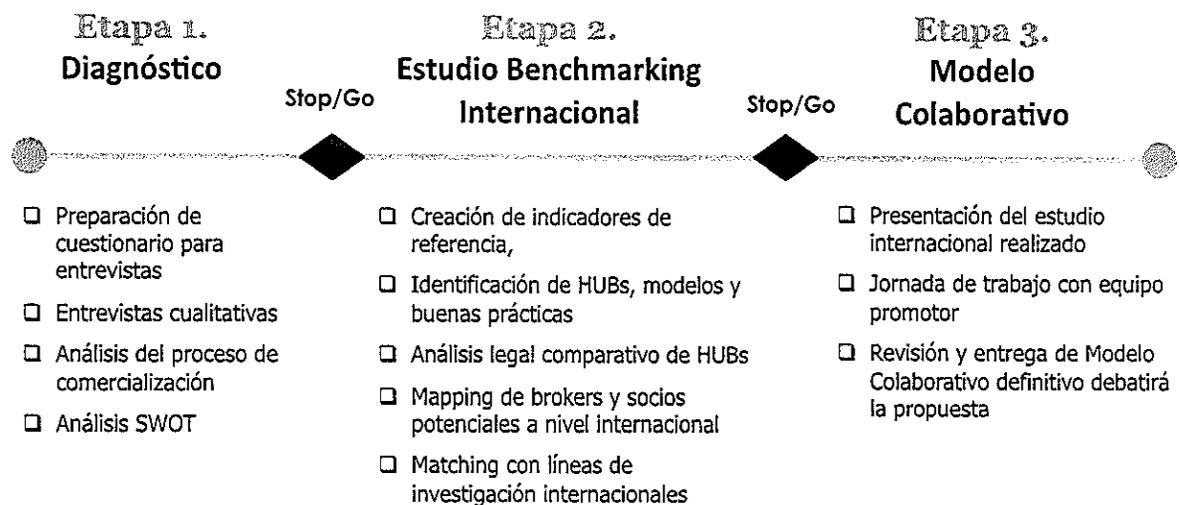
## 2 OBJETIVO

Diseñar un modelo de trabajo asociativo de OTL's nacionales e internacionales, que permita alcanzar una escala eficiente de actividades de I+D aplicada y que potencie la transferencia y comercialización de tecnologías

## 3 PLANIFICACIÓN DEL SERVICIO

### 3.1 PLAN DE ACTUACIÓN / ALCANCE

Para el adecuado cumplimiento del objetivo especificado, KIM llevará a cabo las siguientes actuaciones estructuradas en cuatro etapas de trabajo:



### Etapa 1: Diagnóstico de OTLs

## □ Objetivo

Efectuar un análisis de campo de las 10 OTLs especificadas (pudiendo incrementarse según se indica en la cotización), que permita obtener una caracterización de las OTLs en relación a:

- *Líneas de Investigación*, según una temáticas detalladas a definir con cada Universidad, para un posterior matching con líneas de investigación internacionales.
- *Características de su Portfolio de Tecnologías*, en base a elementos como la madurez de la IP, grado de protección internacional, resultados de su comercialización, etc.
- *Tamaño y productividad científica y tecnológica*, en base a una serie de indicadores como número de patentes, número de publicaciones, volumen de negocio generado por comercialización de la I+D, etc.
- *Actividades de Transferencia de Tecnología y Comercialización*, para lo que se proporcionará un listado exhaustivo que permita la comparativa de actividades entre OTLs.
- *Intereses futuros y estratégicos*, para una mayor alineación en el modelo de trabajo colaborativo a establecer.

Así mismo, llevar a cabo acciones para levantar el interés del Gobierno en la iniciativa de construcción de HUBs colaborativos.

## □ Plan de acción

- i) Preparación de cuestionario para entrevistas: Dicho cuestionario permitirá recopilar información similar para varias organizaciones, permitiendo a posteriori una comparativa y análisis de la información cualitativa.
- ii) Entrevistas cualitativas: Se utilizarán herramientas etnográficas (ver Metodología “a” en Sección 3.2) para caracterizar los diversos intereses y personas implicados en este proceso de creación de un modelo de trabajo asociativo. Las entrevistas se realizarán de forma remota, a través de plataforma online propuesta por el Cliente u otras disponibles por parte de KIM (GoMeeting, Skype, etc).
- iii) Análisis del proceso de comercialización: Para analizar el proceso de comercialización, se utilizará el método de análisis forense de 3 casos que en conjunto puedan servir de ejemplificación (ej. una idea ganadora, una idea en reposo y una idea descartada). De esta forma, se enfocará la atención a la realidad y no a modelos teóricos.
- iv) Análisis SWOT: El análisis SWOT o DAFO permitirá analizar en profundidad las debilidades y fortalezas, así como las oportunidades y amenazas de cada OTL, con la idea de detectar puntos de mejora y aspectos a potenciar en el modelo asociativo de OTL 2.0.

## □ Entregables

- *Informe de caracterización*: Se presentará la información recopilada en un informe de caracterización de OTLs, que permita de forma visual establecer una comparativa del punto de partida de cada una de las OTLs asociadas.

## **Etapa 2: Estudio de Benchmarking Internacional**

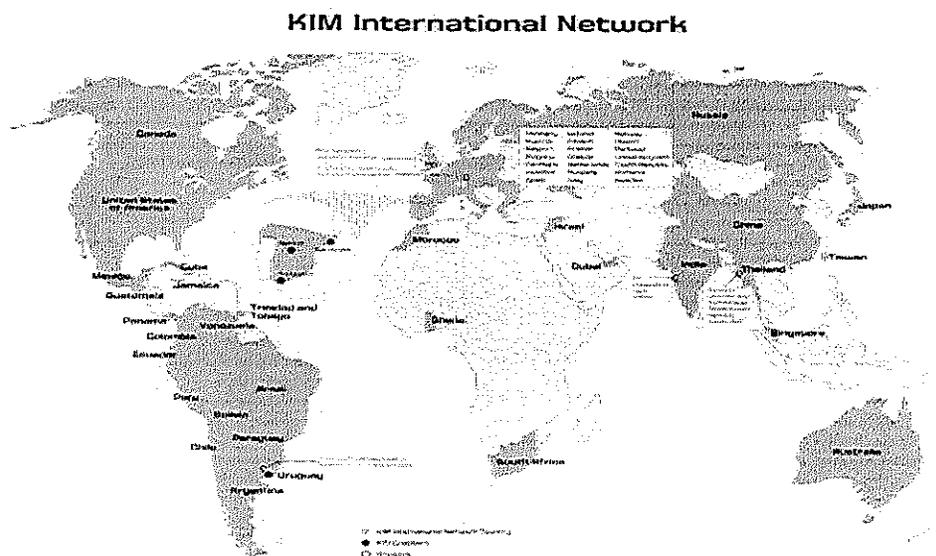
## ❑ Objetivo

Realizar un análisis internacional de posibles modelos de referencia, que permita proponer un modelo colaborativo de OTL 2.0 a la Universidad de Santiago de Chile y sus asociados. El análisis incluirá:

- *Benchmarking de HUBs internacionales*, con el objeto de analizar su composición, tamaño, objetivos, tipología de integrantes (Universidades, Empresas, Instituciones u otros), diversidad internacional de sus integrantes, y ubicación geográfica.
- *Benchmarking de Modelos Colaborativos* a nivel internacional entre entidades generadoras de conocimiento, prestando especial atención a los modelos Uniquet Telecom (Australia), y SATT (Francia). En todos los casos, se analizará el modelo de negocio, mecanismo de constitución legal, operativa de marketing y comunicación.
- *Análisis de mejores prácticas*, revisando en cada HUB identificado buenas prácticas en materia de promoción de la I+D y potenciamiento de la transferencia de tecnología a nivel internacional.

## ❑ Plan de acción

- i) Creación de indicadores de referencia, para el análisis del HUBs, modelos colaborativos y buenas prácticas a nivel internacional, así como el análisis de brokers internacionales. Estos indicadores permitirán establecer valores comparativos para un apropiado benchmarking del modelo a proponer a la Universidad de Santiago de Chile y sus colaboradores.
- ii) Identificación de HUBs, modelos y buenas prácticas: KIM analizará modelos de referencia internacional, prestando especial énfasis en aquellos referenciados por CORFO, como el Australiano (Uniquet Techcom) y el Francés (SATT). Para ello, KIM accederá a las siguientes fuentes de información:
  - *Red Internacional de KIM*, formada por más de 300 capítulos, antenas y colaboradores en todo el mundo, que le permite identificar y obtener información primaria de fuentes confiables. La tipología de partners de KIM incluye: empresas, centros tecnológicos, universidades, asociaciones empresariales, cámaras de comercio, ministerios estatales, plataformas tecnológicas, brokers tecnológicos y otras entidades.



- o *Bases de datos especializadas*: KIM dispone de las más completas bases de datos científicas, de patentes y de mercado (ver apartado “F” en Sección 3.2) para obtener y analizar la información secundaria más relevante a cerca de HUBS, tecnologías, mercados, competidores y de las cadenas de valor de los diferentes sectores.
- iii) Análisis legal comparativo de HUBs: Se procederá al análisis de los posibles modelos legales de constitución del HUB colaborativo entre la Universidad de Santiago de Chile y sus asociados, así como el análisis de los requisitos y restricciones de las líneas OTL 2.0 de CORFO, con objeto de proponer un modelo acorde a las restricciones según la legislación chilena.
- iv) Mapping de brokers y socios potenciales a nivel internacional: Mediante la red internacional de KIM y las bases de datos especializadas indicadas con anterioridad, se recopilará información sobre: red de brokers tecnológicos internacionales, potenciales partners a nivel internacional y redes de OTLs nacionales e internacionales. Esta información tendrá por objeto facilitar a la Universidad de la Frontera y sus asociados multiplicar su capacidad de fomento de la I+D y mejorar el retorno de la inversión en I+D.
- v) Matching con líneas de investigación internacionales: Se efectuará un análisis de líneas de I+D+i internacionales y programas de financiación europeos, para efectuar un matching con las líneas de investigación de las OTLs asociadas, con el objeto de generar oportunidades de colaboración en proyectos financiados por la Comisión Europea.

#### □ Entregables

- *Manual de referencia*: Este manual segmentará toda la información recopilada sobre la comparativa entre HUBS internacionales, modelos colaborativos de referencia, red de brokers, y matching con líneas de I+D internacionales.
- *Benchmarking de Modelos Colaborativos*: KIM analizará toda la información recopilada sobre modelos y Hubs internacionales (que incluirán aquellos referenciados por CORFO), y recopilará modelos apropiados para la Universidad de la Frontera y sus asociados, que permita operar a escala micro y macro. Para ello, se usará el Business Canvas Model (ver Herramienta ii en Sección 3.2).

### **Etapas 3: Modelo Colaborativo Nacional e Internacional para OTLs**

#### □ Objetivo

Presentación de un posible Modelo de Colaboración, para debatir con las partes implicadas y poder preparar una versión definitiva del Modelo Colaborativo, que incluirá:

- *Caracterización de las OTLs*
- *Detección de Brokers internacionales y prospección de socios*
- *Identificación de redes de OTLs nacionales e internacionales*
- *Propuesta de Organización, estructura, protocolos entre socios, potenciales reglamentos y procedimiento para la construcción de HUBs*

## □ Plan de acción

i) Presentación del estudio internacional realizado: KIM preparará una jornada de ½ día de trabajo presencial con el equipo directivo de las OTLs, en la que presentará las conclusiones del estudio de benchmarking internacional (Etapa 2).

ii) Jornada de trabajo con equipo promotor: La presentación del estudio, irá seguida de otra jornada de ½ día de trabajo con los mismos convocados, para presentar un posible Modelo Colaborativo, y debatir los cambios y adaptaciones necesarios para ajustar el modelo a las necesidades de los asociados. Para ello usará la metodología Concept Lab (ver apartado “d” en Sección 3.2)

La jornada se dividirá en áreas estratégicas, a determinar con los interlocutores apropiados de cada universidad.

- *Estructura jurídica/legal*. Modelo jurídico de asociación del HUB, estableciendo diferentes niveles asociativos según el grado de colaboración.
- *Organización y gestión*. Modelo de gestión del HUB, estructura y agentes; así como modelos de comunicación y coordinación con agentes internacionales.
- Programa científico, orientado a programas de I+D. Líneas prioritarias comunes y alineamiento con programas de la Unión Europea, que permitan maximizar la financiación de proyectos de I+D
- *Transferencia tecnológica*, Modelo de comercialización de tecnologías, que permita optimizar el consumo de recursos en el proceso de transferencia de tecnologías.

iii) Acto de presentación: Organización de una jornada de ½ día de presentación de los resultados, con asistentes invitados del Gobierno, para potenciar su interés en la iniciativa. La organización de esta jornada podrá trasladarse a la Fase 3, para minimizar costes de desplazamiento.

v) Revisión y entrega de Modelo Colaborativo definitivo

## □ Entregables

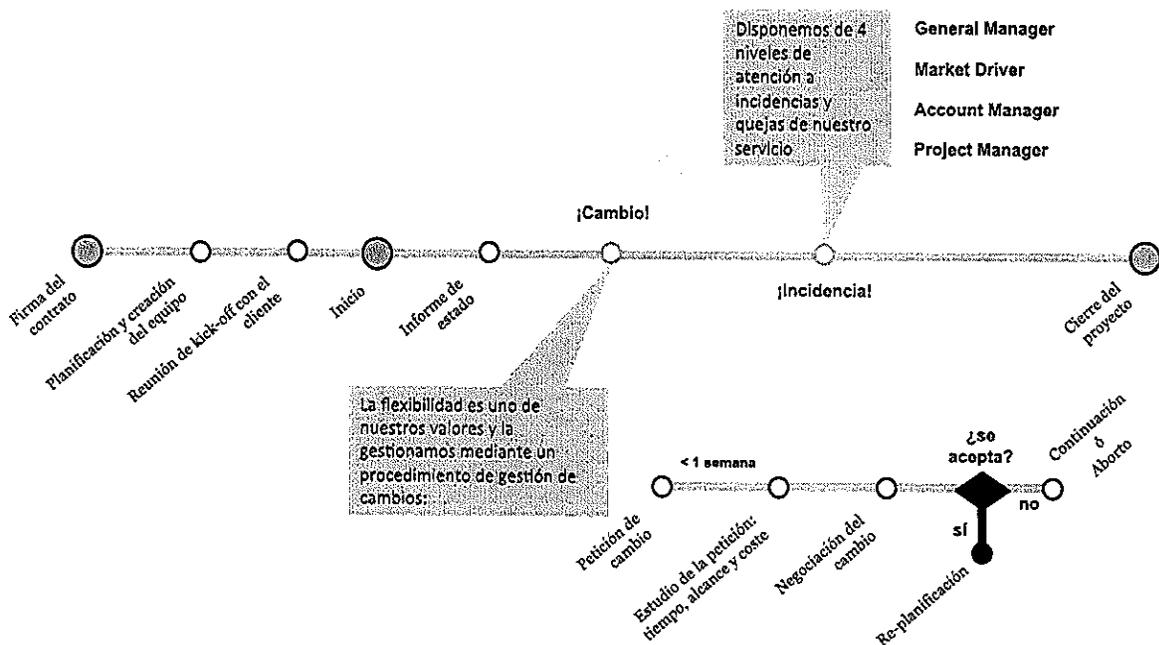
- *Modelo Colaborativo definitivo*, como resultado de la jornada de trabajo realizada, que se recomienda revisar periódicamente para adaptarse a posibles cambios operativos
- *Realización de jornada informativa con invitados gubernamentales*

## 3.2 METODOLOGÍA Y HERRAMIENTAS

A continuación se muestran todas las metodologías y herramientas a utilizar para llevar a cabo el Plan de Actuación propuesto:

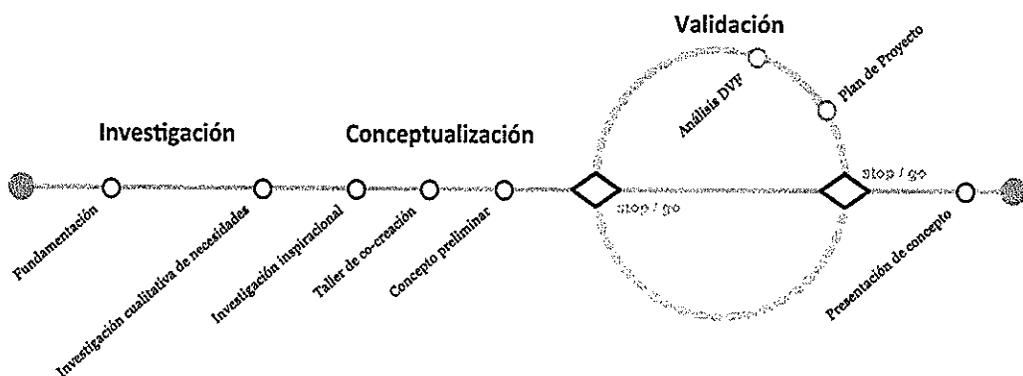
### a) Metodología de gestión del proyecto

Gestionamos los parámetros de calidad de un proyecto enfocándonos en añadir valor en cada interacción. Para ello, descansamos sobre la figura de “project manager” las funciones de gestión, mientras los expertos se centran en las entregas de valor del servicio, tal y como se indica a continuación:



### b) Metodología de recopilación y análisis de datos

Las metodologías de innovación centrada en usuario se basan en herramientas procedentes del diseño (Design Thinking) y la antropología (observación etnográfica), esta combinación de disciplinas da como resultado lo que conocemos como Design Research:

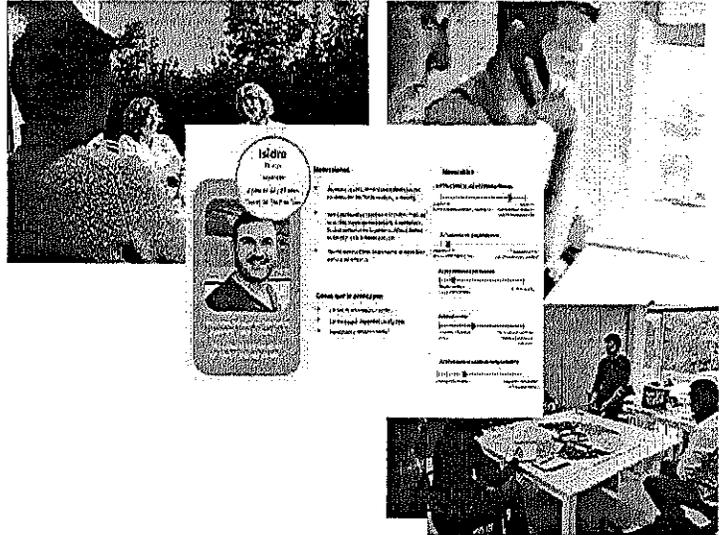


### c) Metodología de Observación Etnográfica

Es un método de investigación basado en el trabajo de campo, en el cual se recopila un gran volumen de información mediante entrevistas o conversaciones con las personas implicadas en un proceso o entorno.

El resultado de las **entrevistas cualitativas** es un conocimiento amplio y profundo de las **motivaciones, palancas de cambio y deseos** de un grupo de individuos que comparten una cultura y una manera de hacer las cosas.

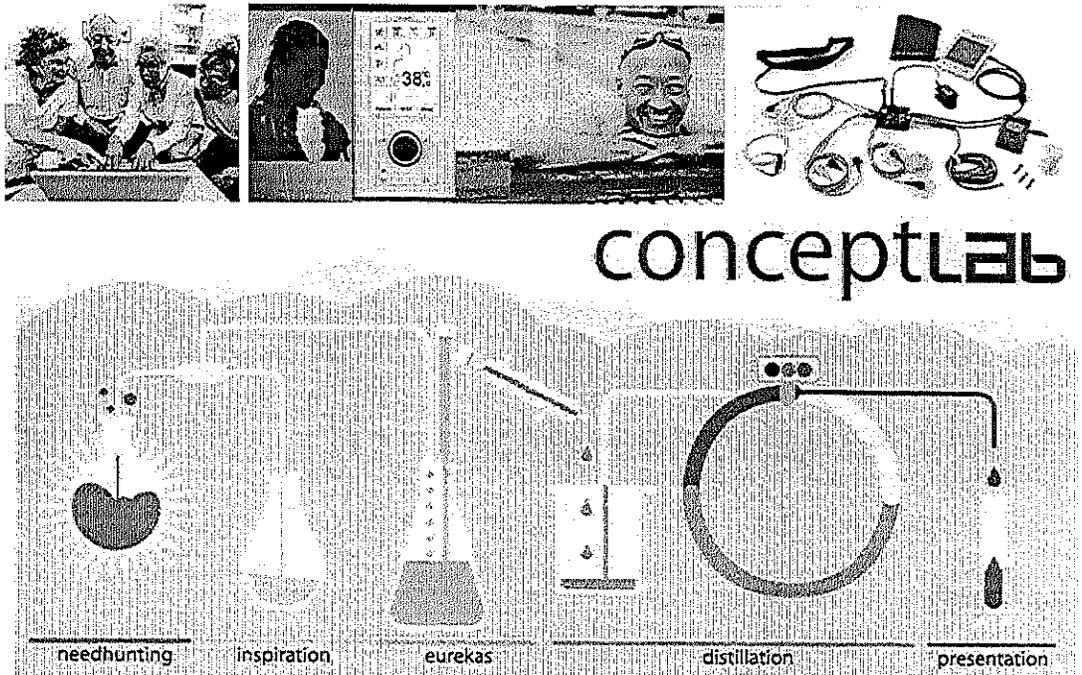
Esta información puede ser utilizada para el diseño de servicios, procesos y productos que tengan un alto "significado" para las personas que estarán implicadas en su despliegue, ya sea como usuarios, como receptores o implementadores.



#### d) Metodología Concept Lab

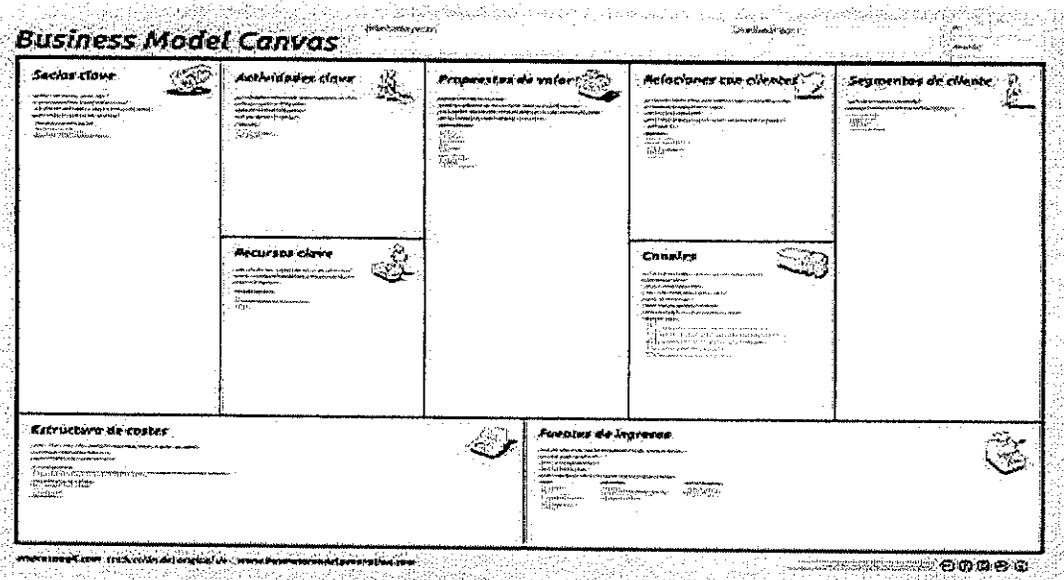
El ConceptLab® permite generar conceptos innovadores en nuevos productos, servicios o estrategias a través del estudio exhaustivo de las personas y de la forma como éstas interactúan con el mercado y su entorno.

La investigación de comportamientos emergentes, el análisis de determinados contextos y la detección de nuevas tendencias en el mercado se convierten en claves estratégicas para la determinación de conceptos innovadores, es decir, aquellos que consiguen generar un mayor valor e impacto socioeconómico de forma sostenible para la universidad.



#### e) Metodología Business Canvas Model

El Business Canvas Model es una metodología de gestión y emprendimiento estratégica. Permite describir, diseñar, poner a prueba, inventar y mejorar el modelo de negocio. Además permite idear y generar modelos de negocio colaborativamente.

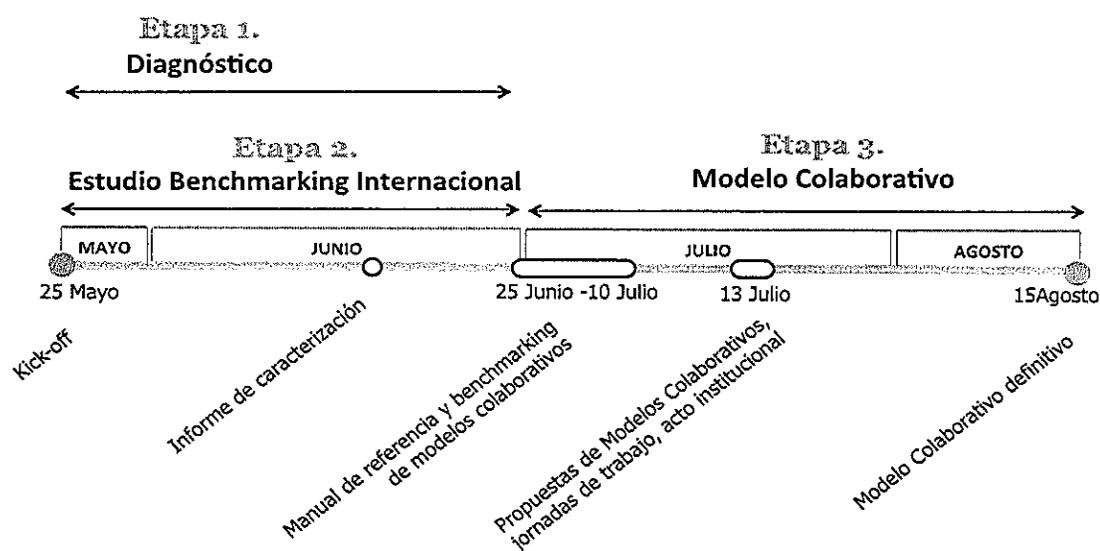


### f) Bases de datos

- **Fuentes Científicas:** WOK (web of Knowledge, Linknovate, BASE, Biblioteca Cochrane, Biomed Central, CiteSeerX, Digital CSIC, Directory of Open Access Journal, E-print Network, Inspec, Medline, OAIster, Open single, Pubmed, PubMed Central, Recercat, Science Direct, Science Accelerator, Scientific Commons, Scirus.
- **Fuentes de Propiedad Intelectual:** Invenes (OEPM), Espacenet (EPO), Japan Patent Office, United States Patent Office, Patentscope (WIPO), Canadian Intellectual Property Office, Patent Lens
- **Fuentes sobre Mercado y Tendencias:** European Chemicals Agency, AENOR, AGEMED, CENELEC, CORDIS, EMEA, EPA, European Committee for Standardization, Eurostat, FDA, Instituto nacional de Estadística, IEC, International Standard Organization, National Science Foundation, OECD, Organización mundial de la salud, world bank, ICEX, World trade Organization, CEIC, Statista

### 3.3 CALENDARIO

A continuación se especifica un calendario de trabajo, con objeto de finalizar oficialmente el proyecto el 15 de Agosto. Dicha finalización queda condicionada a la colaboración por parte de todas las universidades contratantes (ver lista en carta de introducción, página 3), en facilitar el proceso de entrevistas (todas deberán haberse realizado antes del 31 de Mayo) y recopilación de información que tendrá lugar durante las Etapas 1 y 2.



#### 4 EQUIPO HUMANO

KIM ha definido el siguiente equipo para la realización de las actividades descritas:

<b>DIRECCIÓN DE PROYECTO</b>	<b>BENCHMARKING</b>	<b>DEFINICIÓN E IMPLANTACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO</b>	<b>ANÁLISIS LEGAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL</b>
Francisco Velasco Ferran Sesplugues	Angela Zennaro Rebeca Guerra	Miquel Angel Pérez Meritxell Pujol	Sofía Amecqnar Teresa del Campo
<b>PROJECT MANAGEMENT</b>	<b>MARKETING Y COMUNICACIÓN</b>		
Andrea Marí	Carlos Álvarez Natalia Rodríguez Ricardo Bermúdez		

A continuación se describe el perfil de cada integrante del equipo que ejecutará este proyecto:

##### DIRECCIÓN DE PROYECTO

**Francisco Velasco** es Director de Desarrollo Internacional de KIM y Director del capítulo KIM-Madrid. Ingeniero Industrial, Master en Ciencias de los Materiales por la University of Central Lancashire (Reino Unido) y MBA por la Open University Business School, Francisco empezó su carrera profesional en el ámbito de la gestión de proyectos de I+D en Reino Unido. Tras ello, se especializó en la gestión de la innovación, abarcando la evaluación técnico-financiera de proyectos de inversión en innovación, la financiación de la I+D, la elaboración de planes de innovación para PYMES, evaluación y valorización del conocimiento, la gestión de la propiedad intelectual y elaboración de planes de comercialización tecnología, así como la participación en elaborar propuestas de política energética y de innovación en diversos ámbitos.

**Ferran Sesplugues** es Manager del Área de Innovación de KIM. Cursó estudios en la Escola Massana de Barcelona en la especialidad de diseño industrial, (Posgrado en gestión de proyectos de diseño Centre CIM-UPC, 2002). Profesionalmente ha trabajado durante más de cinco años en el sector de la náutica i la investigación Bio-marina, colaborando entre otros con el ICM, Institut de Ciències del Mar de Barcelona.

Desde 2005 desarrolló su carrera profesional en el estudio 2-0 Disseny, especializado en diseño de producto, trabajando como Director de Proyectos para empresas de diferentes sectores: Santa & Cole, Miscel·lania, Sol 90, Escofet, entre otras.

## PROJECT MANAGEMENT

**Andrea Marí** es Project Manager en KIM, Knowledge Agents Alliance. Ingeniera en Organización Industrial con especialidad en Gestión industrial, participó en diversos programas de creación y gestión de empresas de base tecnológica. Es además Ingeniera Técnica en Diseño Industrial con Master en Diseño Gráfico Publicitario. Con alto nivel de inglés y alemán.

Con experiencia internacional y perfil multidisciplinar, ha trabajado como consultora independiente en desarrollo de negocio e innovación, iniciativa con la que recibió varios reconocimientos destacando un 1er Premio como Mujer Emprendedora en Valencia Emprende. Trabajó en el desarrollo de planes de negocio, validación de modelos de negocio, análisis de nuevos mercados e identificación de oportunidades de negocio, transferencia de tecnología, búsqueda y gestión de financiación para innovación. Realizó además colaboraciones internacionales gracias al programa Erasmus Jóvenes Emprendedores.

Previamente trabajó en la Oficina de Relaciones Internacionales de la Universidad Politécnica de Valencia, tratando con entidades internacionales para coordinar diversas acciones. Su carrera profesional comenzó en una empresa de comercio on-line internacional donde realizó funciones ligadas a todos los departamentos de la empresa, llegando a gestionar completamente el día a día de la misma durante un tiempo.

Actualmente colabora en proyectos de transferencia de conocimiento e I+D, realiza acciones comerciales y da apoyo en la gestión de servicios de transferencia de tecnología que ofrece la Cámara de Comercio de Madrid.

## BENCHMARKING Y SCOUTING INTERNATIONAL

**Angela Zennaro** es Area Manager de Comercialización Tecnológica en KIM. Licenciada en Química Industrial por la Universitat Ca'Foscari de Venecia (Italia) y Doctora en Ciencias Químicas por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Comenzó a desarrollar su carrera en el campo de la investigación pública, a través de proyectos de investigación a nivel nacional e internacional, en la Universidad también ha participado en proyectos de investigación de relevancia para las empresas y organismos gubernamentales (Ministerio de Relaciones Exteriores-Inter-university Consortium nacional italiano MAE, Ciencias del medio ambiente y sociedad-c.: N.S.A, INTEC, Unión Internacional Monfalcone Ambiente, sociedad para la conservación de la naturaleza-UICN) adquiriendo una visión internacional de los problemas ambientales. Actualmente, desarrolla su carrera profesional en la evaluación y la valorización de tecnologías innovadoras para KIMbcn.

**Rebeca Gerra** es Técnica en Benchmarking para KIM. Licenciada en Ciencias Ambientales por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Posee un Master en Gestión Sostenible del agua por la Universidad de Kristianstad (Suecia) y el título de Experto en Promoción y Gestión de Proyectos y Actuaciones de I+D+i por la Universidad Politécnica de Madrid. Empezó en el ámbito la gestión de proyectos I+D+i trabajando en el Departamento de Gestión de Proyectos de Ariema Energía y Medioambiente donde gestionó la Plataforma Tecnológica Española del Hidrógeno y Pilas de Combustible y la Asociación Española del Hidrógeno. Durante este periodo también participó en la solicitud, gestión y justificación de diversos proyectos de I+D+i. Posteriormente ha trabajado como consultor de gestión de proyectos I+D+i.

## MARKETING Y COMUNICACIÓN

**Carlos Álvarez** es Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown y Máster en Investigación de Mercados y Marketing Estratégico por el Institut d'Études Politiques de Paris -Sciences Po-. Carlos es Socio Director de Knowledge Investors (2005), Director de Marketing de The Knowledge Agents Alliance (2013) y consultor senior en Transferencia de Tecnología, especializado en emprendimiento de base científico-tecnológica.

Carlos ha desarrollado su experiencia en los ámbitos de la consultoría estratégica, de gestión y tecnológica y, desde 2003, colabora con empresas, centros de investigación, administraciones públicas e inversores en la mejora del retorno de las inversiones en I+D.

**Natalia Rodríguez** es Responsable de Comunicación en KIM. Tras licenciarse en Publicidad y Relaciones Públicas, Natalia se graduaría en Creatividad y Redacción Publicitaria en la Miami Ad School. Iniciaría su carrera como creativa-copywriter en algunas de las mejores agencias de comunicación a nivel mundial, como Ogilvy & Mather, The Farm u Ogilvy Action, gestionando la comunicación de clientes como Ford, Motorola, o Movistar. A finales de 2009, se incorporaría a Knowledge Investors y comenzaría a especializarse en comunicación *b2b* sobre ciencia y tecnología, desarrollando diversos proyectos de comunicación para empresas base científico-tecnológica, universidades, AA.PP. y centros de investigación. En enero de 2013, se incorpora a KIM como Responsable de Comunicación. Además de dirigir la comunicación de la empresa, Natalia desarrolla proyectos de comunicación para clientes. Es experta en la creación y desarrollo de estrategias de comunicación y en la dirección de proyectos integrales de comunicación. Y colabora con universidades y centros educativos como speaker sobre comunicación y creatividad.

**Ricardo Bermúdez** es Consultor dentro del departamento de Comunicación de KIM, miembro de "The Knowledge Agents Alliance". Diplomado en Ciencias Empresariales en 2005 y Graduado en Publicidad y Relaciones Públicas en 2014 por la Universidad de Vigo, con once matrículas de honor. También es Técnico superior en Administración de Sistemas Informáticos. Tiene nivel intermedio de inglés y portugués.

Realizó prácticas en Knowledge Innovation Market (KIM), la Asesoría "La Social" y el Concello de Cangas de Morrazo. Por otra parte, participó en proyectos de emprendimiento estudiantil como la agencia de publicidad estudiantil "FreshySweet". Durante su periodo formativo ha compatibilizado sus estudios con un trabajo a tiempo parcial como Comercial en el Departamento de Informática de Carrefour Pontevedra. En mayo de 2014 se incorpora al departamento de Comunicación de KIM.

## **DEFINICIÓN E IMPLANTACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO**

**Miquel Angel Pérez** es licenciado en ingeniería de telecomunicaciones y tiene más de 12 años de experiencia en Marketing y Trade Marketing en nuevos mercados industriales de empresas de base tecnológica. Experto en las redes de investigación e innovación en toda España, ha realizado investigaciones sobre nuevas metodologías y sistemas para la innovación, con el objetivo de asegurar la aceptación en el mercado y los ingresos de explotación. Su experiencia incluye el liderazgo de la unidad de innovación del Centro Tecnológico Leitat donde ha desarrollado con éxito más de 150 proyectos con empresas. Actualmente, como responsable de los proyectos de innovación de KIM, Miquel Angel desarrolla su carrera aportando su conocimiento en proyectos de conceptualización y desarrollo de nuevos productos, nuevos modelos de negocio y explotación de activos intangibles así como emprendimiento corporativo. Como experto en innovación es el responsable en establecer relaciones de colaboración con las asociaciones empresariales y clusters.

## **ANÁLISIS LEGAL Y DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

**Sofía Amechqar** es Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Propiedad Intelectual por la Universidad Carlos III de Madrid. Como profesional orientada a la innovación continua de procesos y servicios, ha trabajado como la asesoría jurídica de empresas en el ámbito privado; como técnico en gestión colectiva derechos de propiedad intelectual en el ámbito digital, siendo responsable de su desarrollo para la consecución del otorgamiento de licencias en dicho ámbito; y como consultora en agencia de patentes y marcas, asesorando en la protección y defensa de los derechos de propiedad industrial e intelectual. Actualmente es IP Manager en KIM dentro del Área Jurídica y de Propiedad Intelectual e Industrial, participando en los procesos de transferencia tecnológica al mercado y en el asesoramiento a clientes con el fin de obtener el retorno económico de sus inversiones en innovación a través de las vías legales adecuadas.

**Teresa del Campo** es Doble Licenciada en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad de Granada, con experiencia internacional al haber cursado un año de la carrera en la Université Catholique de Lille (Francia). Máster en Asesoría Jurídica de Empresas y Módulo MBA en el IE Business School. Durante y tras la finalización de sus estudios de posgrado se embarcó en proyectos de asesoría jurídica a startups. Actualmente se está especializando en la rama de Propiedad Industrial y Valoración económica de activos intangibles dentro del Área Jurídica y de Propiedad Intelectual e Industrial de KIM.

## 5 COTIZACIÓN Y FORMA DE PAGO

A continuación se indica la cotización (en Euros) desglosada por etapa de trabajo, correspondiente a la Universidad de Santiago de Chile.

ID	CONCEPTO	ENTREGABLES	COTIZACIÓN (€)
#1	Etapa 1 - Diagnóstico de OTLs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de caracterización</li> </ul>	1.800€
#2	Etapa 2 - Estudio Benchmarking Internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Manual de referencia</li> <li>Benchmarking de Modelos Colaborativos</li> </ul>	1.700€
#3	Etapa 3 - Modelo Colaborativo Nacional e Internacional para OTLs, (incluido desplazamiento de 2 consultores durante 2 días)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jornada (1 día) de trabajo para presentación de modelo colaborativo y recopilación de feedback</li> <li>Jornada (1/2 día) de presentación institucional de resultados</li> <li>Modelo colaborativo definitivo</li> </ul>	1.900€
<b>TOTAL</b>			<b>5.400€</b>

El pago de se fraccionará en dos facturas, tal y como se indica a continuación:

- **Primera factura**, por importe de 3.500€ (suma de los ítems #1 y #2), a la emisión de los entregables correspondientes a las etapas 1 y 2.
- **Segunda factura**, por importe de 1.900€ (ítem #3), a la finalización del proyecto y entrega del modelo colaborativo definitivo.

El pago de las facturas se realizará como máximo 15 días después de la emisión de cada factura. Todos los costes derivados de las transferencias bancarias internacionales serán compartidos.

Las información referente a la cuenta bancaria de KIM será facilitada en las facturas.

## **6 CONFIDENCIALIDAD**

El personal involucrado en este estudio mantendrá toda la información -ya sea oral, escrita o de cualquier modo- en la más estricta confidencialidad. La obligación de mantener la confidencialidad se mantendrá independientemente de que nuestra oferta sea aceptada o no.

Toda la información se mantendrá de forma confidencial a no ser que la Universidad de la Santiago de Chile indique lo contrario de forma escrita. No obstante, tanto la Universidad como KIM podrán publicar la existencia de una colaboración entre las partes para el crecimiento del proyecto.

Esta propuesta es confidencial. Su reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de una parte o de todo el documento de cualquier manera está prohibido sin el permiso previo por escrito de KIM.

## **7 LEY Y JURISDICCIÓN APLICABLES**

El presente acuerdo se regirá de acuerdo con la legislación chilena. Toda dificultad que se produzca entre las partes acerca de la validez, nulidad, interpretación, aplicación, ejecución, cumplimiento, modificación o resolución del presente contrato o con otra cualquiera materia que con éste se relacione, será sometida al conocimiento de los Tribunales Ordinarios de Justicia de Chile.

Para todos los efectos las partes fijan su domicilio en la ciudad de Santiago de Chile.

## **8 DISPOSICIONES VARIAS**

Ninguna de las partes en el presente acuerdo podrá ceder ni transferir a un tercero ningún derecho u obligación del mismo sin el consentimiento previo y por escrito de la otra parte.

Si alguno o varias disposiciones del presente contrato carecieren de validez o la perdieran, ello no afectará la validez de las demás disposiciones.

El presente acuerdo representa la totalidad del acuerdo entre las partes u sustituye a todos los acuerdos y arreglos concertados anteriormente por las partes.

## **9 PERSONERIAS Y ACEPTACIÓN**

La personería de don Juan Manuel Zolezzi Cid, para representar a la Universidad de Santiago de Chile, consta en el Decreto N° 341 del Ministerio de Educación, de 14 de agosto de 2014, y de lo dispuesto en el D.F.L. N° 149 del Ministerio de Educación Pública, de 11 de Diciembre de 1981.

La personería de don D. Joan Parra Farré para representar a Knowledge Innovation Market slú consta en la escritura pública otorgado a su favor ante el Notario del Ilustre Colegio de Catallunya, D. Lluís Jou i Mirabent, el día 23 de Juliol de 2009, bajo el número de protocolo 1709.

Cada Parte declara y garantiza en favor de la otra que la personería de sus respectivos mandatarios comparecientes está vigente y que esos mandatarios cuentan con poderes suficientes para celebrar el presente Contrato en su representación y para obligarla en los términos de este instrumento.

El presente contrato se firma en cuatro ejemplares de igual tenor y fecha, quedando dos en poder de cada Parte.

Hay firma de las partes.

3.- Impútese los gastos derivados del cumplimiento del presente convenio al Centro de Costos 11, Código Peoplesoft 318, de la Cuenta Corriente N74-0030846-7del Banco Santander.

#### ANÓTESE Y COMUNÍQUESE

**DR. JUAN MANUEL ZOLEZZI CID - RECTOR**

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.



Saluda atentamente a usted,

**GUSTAVO ROBLES LABARCA  
SECRETARIO GENERAL**

JMZC/GRL/RBV/CTG  
DISTRIBUCIÓN  
1.- Rectoría  
1.- Prorectoría  
1.- Contraloría Universitaria  
1.- Secretaría General  
1.- Dirección Jurídica  
1.- VRIDEI - DGT  
1.- Unidad de Adquisiciones  
1.- Dirección de Administración y Finanzas  
2.- Oficina de Partes  
1.- Archivo Central  
Resoluciones/2016/Res Ap Diseño Modelo de Colaboración OTL's KIM (Rectificado)  
19775.2

