



## **BASES REGULADORAS DEL PROGRAMA TRANSFER 2008**

El programa TRANSFER, establecido por el Centro de Innovación y Transferencia de Tecnología de Andalucía y la Red de Espacios Tecnológicos de Andalucía con la colaboración de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía y promovido por la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa para el fomento y la promoción de la Transferencia de Tecnología, se define a través de las Bases que a continuación se recogen, ofreciendo una dotación económica a aquellas entidades que se establezcan como nexo de unión entre productores y demandantes de tecnología.

Con este Programa, en su IV Convocatoria, se pretende afianzar y fortalecer una estructura que dinamice las relaciones entre los diferentes actores del Sistema Ciencia – Tecnología – Empresa (CTE) en materia de Investigación, Desarrollo e Innovación, promoviendo la Transferencia de Tecnología en Andalucía.

El objetivo final de esta iniciativa es fomentar la realización de operaciones de Transferencia de Tecnología en las que estén involucradas entidades andaluzas bien sea en el papel de desarrolladora o de destinataria.

Los destinatarios finales de este Programa, y por tanto, aquéllos que optarán a una dotación económica, serán tanto las entidades calificadas como Agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento como aquellas otras entidades andaluzas con capacidad para desarrollar, asesorar y tutelar Proyectos de Transferencia de Tecnología (Asociaciones, Fundaciones, Agencias de Desarrollo...).

Las entidades interesadas en participar en el Programa TRANSFER en su edición de 2008 deberán presentar antes del 16 de Julio el documento de Expresión de Interés debidamente cumplimentado y firmado a través de alguno de los siguientes medios:

- a) e-mail a [transfer.citandalucia@juntadeandalucia.es](mailto:transfer.citandalucia@juntadeandalucia.es) (escaneado)
- b) Correo postal.



- c) Entregándolo personalmente en las oficinas de CITAndalucía.

La participación en el Programa se articulará mediante la firma de un Protocolo de Colaboración en el que se detalla el compromiso adquirido por las partes.

La formalización de los correspondientes Protocolos de Colaboración se realizará en un acto de firma conjunto para el que serán debidamente convocadas aquellas entidades que hayan expresado con anterioridad su interés en participar.

Una vez firmados los Protocolos, se abrirá el plazo de presentación de proyectos de Transferencia de Tecnología en los que las Entidades de Intermediación han participado asesorando a alguna/s de las partes intervinientes.

Los proyectos presentados deberán estar vinculados a un Acuerdo de Transferencia de Tecnología cuya firma se haya efectuado entre el 1 de Noviembre de 2007 y el 31 de Octubre de 2008, según las condiciones particulares establecidas en el *Anexo II de Proyectos Elegibles*.

## **Evaluación**

Una Comisión de Expertos Sectoriales será la encargada de evaluar los Proyectos TRANSFER presentados.

La Comisión de Evaluación se reserva el derecho de solicitar cualquier información adicional para aclarar ciertos aspectos técnicos sobre los proyectos en la fase de evaluación.

Se valorará la participación de Pymes andaluzas, el tipo de Acuerdo de Transferencia de Tecnología alcanzado, el grado de innovación de la tecnología transferida y su cercanía al mercado, entre otros criterios de valoración.



## **Dotación Económica**

La dotación por proyecto aprobado es de TRES MIL EUROS (3.000,00 €) IVA incluido, previa presentación de la correspondiente factura.

Es imprescindible la presentación de la correspondiente factura para el pago de los proyectos aprobados a la Entidad de Intermediación, no admitiéndose otros documentos sustitutivos de aquélla como recibís o certificados.

En el caso de ser más de una las Entidades de Intermediación que presenten y se les apruebe un mismo proyecto de Transferencia de Tecnología se hará un reparto proporcional de los TRES MIL EUROS (3.000,00 €) IVA incluido entre las partes.

Aquellos proyectos que supongan una misma Transferencia de Tecnología y sean presentados a través diferentes Entidades de Intermediación serán evaluados de manera individual e independiente, no existiendo la obligación de conceder una dotación económica compartida.

El Presupuesto máximo de la actual convocatoria es de 600.000 €

## **Documentación y Plazo de Presentación de proyectos**

La documentación asociada a cada proyecto se deberá entregar en las oficinas del Centro de Innovación y Transferencia de Tecnología de Andalucía (CITAndalucía) sitas en el Pabellón de Italia, 3ª planta (Avda. Isaac Newton, 4 Isla de la Cartuja, Sevilla) antes de las 14:00 horas del día 3 de Noviembre de 2008.

La documentación a entregar será:

- Ficha del Acuerdo TT debidamente cumplimentada y firmada para cada proyecto.



- Informe TRANSFER debidamente cumplimentado de cada proyecto.
- Copia del contrato completo de Transferencia de Tecnología entre las partes donde aparezcan de manera clara las correspondientes firmas.
- En el caso de que la realización del proyecto esté supeditada a la obtención de financiación a través de otros programas, copia de la Resolución de concesión correspondiente.

## **ANEXOS**

**Anexo I – Definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.**

**Anexo II – Proyectos Elegibles.**

**Anexo III – Transferencia de Tecnología (Modalidades y definiciones).**

## **ANEXO I – DEFINICIÓN DE MICROEMPRESAS, PEQUEÑAS Y MEDIANA EMPRESAS**

**Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [Diario Oficial L 124 de 20.5.2003].**

### **Síntesis**

Se actualiza la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas para tener en cuenta la evolución de la economía desde 1996 (inflación y crecimiento de la productividad) y las enseñanzas extraídas de su práctica.

La nueva definición precisa la calificación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y el concepto de microempresa. Se refuerza así la eficacia de los programas y las políticas comunitarios destinados a estas empresas. Se trata de evitar que las empresas cuyo poder económico sea superior al de una verdadera PYME puedan aprovecharse de los mecanismos de apoyo destinados específicamente a éstas.

### **Microempresas, pequeñas y medianas empresas**

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas se definen en función de sus efectivos y de su volumen de negocios o de su balance general anual.

Se define a una mediana empresa como una empresa que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.

Se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros.

Se define a una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

Categoría de empresa	Efectivos	Recomendación de 1996		Recomendación de 2003	
		Volumen de negocio	Balance general	Volumen de negocio	Balance general
Mediana	<250	<= 40 m €	<= 27 m €	<= 50 m €	<= 43 m €
Pequeña	<50	<= 7 m €	<= 5 m €	<= 10 m €	<= 10 m €
Micro	<10			<= 2 m €	<= 2 m €



## ANEXO II – PROYECTOS ELEGIBLES

1. Aquellos proyectos vinculados a un acuerdo de Transferencia de Tecnología firmados con anterioridad a la fecha de inicio marcada en las presentes BASES y que estuviesen supeditados a una concesión del proyecto en otros Programas tales como Orden de Incentivos, Plan Nacional, PROFIT, Programa Marco, Corporación Tecnológica...sólo serán elegibles si tras la resolución positiva de los mismos han comenzado a realizarse en el plazo 1 de Noviembre de 2007 a 31 de Octubre de 2008.
2. Aquellos proyectos condicionados en su ejecución a la obtención de financiación a través de otros programas tales como Orden de Incentivos, Plan Nacional, PROFIT, Programa Marco, Corporación Tecnológica... y que hayan sido resueltos favorablemente serán elegibles sólo si aportan copia de la resolución positiva del mismo.
3. Aquellos proyectos condicionados en su realización a la obtención de financiación a través de otros programas tales como Orden de Incentivos, Plan Nacional, PROFIT, Programa Marco, Corporación Tecnológica... y que no tengan conocimiento aún de una resolución sobre el mismo no serán elegibles para la presente convocatoria. En ese caso, serán tenidos en cuenta para la siguiente, siempre y cuando su comienzo de ejecución se encuentre dentro del plazo que marquen las BASES correspondientes.
4. La dotación económica reconocida por este Programa es incompatible con la fijada por los Programas Europatent, InnoEBT y Europroject de la convocatoria 2007, siendo por tanto no elegibles automáticamente aquéllos que recibieron una dotación económica en alguno de los programas mencionados.



## ANEXO III – TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA (Modalidades y Definiciones)

### 1. LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA COMO MEDIO DE OBTENCIÓN DE INNOVACIÓN

¿Qué es la Transferencia de tecnología?

- La adquisición de resultados de investigación por una organización que los desarrollará y/o adaptará (especialmente para un mercado o un sector diferente para el cual los resultados fueron inicialmente realizados) y subsecuentemente fabricará productos que serán colocados en el mercado.
- La adquisición de productos, procesos o know-how (derivados de resultados de la investigación) por una organización que lo fabricará, lo aplicará y colocará en el mercado.
- La adquisición de un producto o un proceso por una organización que lo comercializará, normalmente en un Nuevo Mercado, requiriendo algunas cooperaciones técnicas.
- No es una simple transacción comercial.

Debe tener contenido innovador:

Puede ser definido en los siguientes sentidos:

- Nuevo para Europa
- Nuevo para las regiones / territorios europeos
- Nuevo para otros sectores industriales o de negocios; nuevos usos para una tecnología existente

Debe tener algún impacto económico:



En los Acuerdos de Transferencia de Tecnología debe existir beneficio para las partes involucradas en la operación. Este beneficio puede ser definido de tres maneras:

- Creación de empleo
- Incremento de la facturación de la empresa
- Royalties o ingresos generados de la Transferencia de know-how o licencia de patente.

## 2. - TIPOS DE OPERACIONES DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.

De acuerdo con el pensamiento de Duhamel y Barsacq<sup>1</sup> un Acuerdo de Transferencia de tecnología es la aplicación del análisis funcional a proyectos de cooperación tecnológica para definir mejor la división de responsabilidades, trabajo y costes, así como los subsecuentes resultados técnicos, contratos y beneficios.

Duhamel y Barsacq hicieron una diferenciación dentro del marco de los Acuerdos de cooperación industrial relativos a la Transferencia de tecnología, distinguiendo seis posibles tipos:

### 1. – Acuerdo de Licencia de Patente o know-how

Un Acuerdo de licencia es un contrato por el cual el propietario de una patente o de un know-how, el licenciador, cede ciertos derechos industriales y/o comerciales al licenciataria por el uso de la misma y durante un determinado periodo de tiempo a cambio de un pago único o de royalties.

El licenciamiento de patente es muy similar legalmente al de know-how. La diferencia principal recae en el hecho de que el know-how no está patentado. El know-how puede definirse como el todo o una parte del conocimiento técnico necesario para preparar, fabricar, manipular y poner en el mercado productos y/o procesos. Como una patente, el know-how es parte del activo tecnológico de una empresa y éste puede ser transferido a terceros. En la práctica, las patentes y el know-how están enlazados estrechamente de





manera que la mayoría de los Acuerdos de patente proveen tanto la patente como el know-how involucrado.

Los contratos de licencia pueden ser parte elemental de Acuerdos de Transferencia de tecnología más complejos, por ejemplo:

- Intercambio de know-how
- Licencia - Cruzadas
- Licencias recíprocas en mercados diferentes

## 2. – Franquicia Industrial

El Acuerdo industrial de franquicia es un contrato en virtud del cual el franquiciado obtiene del franquiciador una patente o know-how para fabricar un producto que será distribuido con la marca del franquiciador en un territorio dado. La franquicia industrial puede ser considerada como un acuerdo tradicional al cual se han añadido un número de cláusulas técnicas:

- El franquiciador vende sus técnicas de venta y postventa.
- El marketing, ventas y herramientas de gestión serán desarrolladas por el franquiciado con el asesoramiento del franquiciador.
- Remuneración comercial del poseedor de franquicia.

De acuerdo con la definición dada, la Franquicia Industrial puede ser considerada como un Acuerdo de Licencia.

## 3. – Cooperación Técnica

La Cooperación Técnica requiere que las partes intervinientes en la operación de Transferencia de Tecnología jueguen un papel activo y creativo aportando Know-How o conocimiento de Experto con el fin de:



- Adaptar una tecnología, producto o proceso a una nueva aplicación o sector.
- Desarrollar una tecnología, producto o proceso a nuevas necesidades del Mercado

Una Cooperación Técnica puede comprender, por ejemplo, los siguientes casos:

- Co-desarrollo de un nuevo producto usando el conocimiento experto del desarrollador y las capacidades de producción del destinatario.
- Co-desarrollo de una mejora de un producto ya existente para adaptarlo a las nuevas necesidades del Mercado.
- Estudio de la adaptabilidad incluyendo pruebas para una aplicación específica.

Sin embargo, no puede ser considerado como un Acuerdo de Cooperación Técnica:

- Un proyecto de investigación.
- Un intercambio de muestras.
- Una verificación de tests de muestras
- A non Disclosure Agreement (NDA)
- Un training.
- Un trabajo de consultoría

Los acuerdos de cooperación técnica normalmente constituyen más de la mitad de todas las operaciones de Transferencia de Tecnología que se dan en el mundo. Esto se debe a



la rápida expansión de la investigación cooperativa y al gran desarrollo de programas de investigación.

Estas operaciones están generalmente marcadas por resultados inciertos. Los contratos de cooperación técnica deben tener esto en cuenta e intentar preservar al máximo la flexibilidad de sus aplicaciones, por ejemplo:

- Fácil modificación de las cláusulas técnicas y financieras
- Retirada y admisión flexibles de nuevos socios
- Flexibilidad en la resolución de disputas

#### 4. – Acuerdo comercial con Asistencia Técnica

Acuerdo comercial entre dos ó más partes que va acompañado de una Transferencia de Know-How o conocimiento Experto consistente en:

- Asistencia en el arranque / comienzo de una instalación
- Asesoramiento / Formación acerca de un nuevo proceso.
- Formación Técnica acompañando la transferencia de un nuevo producto o proceso.

La Asistencia Técnica referida debe asegurar el efectivo arranque, mantenimiento y/o reparación de la tecnología transferida, pero también debe cubrir la instalación de la misma (ensamblaje, ingeniería, testeo, control de calidad y formación técnica)

#### 5. – Subcontratación y co-contratación

Los subcontratación industrial es un contrato en virtud del cual una empresa – el contratista – confía a otra empresa – el subcontratista - la fabricación de una parte o su ensamblaje con unos parámetros y/o especificaciones definidas.



Generalmente, estos contratos no pueden ser considerados como contratos de Transferencia de tecnología. Normalmente los socios no están interesados en TRANSFERirse su propio know-how.

Estos contratos contienen normalmente unas cláusulas de derecho de patentes muy restrictivas.

Sin embargo, dos tipos de contratos pueden ser distinguidos:

- Capacidad de subcontratación:

El desarrollador es el cliente y el receptor o destinatario el subcontratista. En este caso el desarrollador transfiere el know-how específico al subcontratista, optimizando así el uso de sus capacidades de producción, que le permita realizar el trabajo requerido.

Por otra parte, esta es también el tipo de relación contractual más peligrosa para el subcontratista, el cual puede verse seriamente afectado por la fluctuación de carga de trabajo del contratista.

- Subcontratación de especialidad:

Bajo este segundo tipo de subcontrata, el contratista decide buscar fuera un know-how más sofisticado al que posee. Esta relación es mejor para el subcontratista, el cual puede influir más en el crecimiento del contratista.

En ciertos campos, esta naciendo una mayor relación de cooperación entre contratistas y subcontratistas, especialmente en la gestión de la calidad, lo cual puede permitir al contratista la provisión de asistencia técnica a su subcontratista. Esto se conoce a veces con el nombre de co-contratación.

Los contratos de subcontratación son bastante comunes y con redacción sin restricción.



## 6. – Creación de Joint Ventures

Este tipo de acuerdo es el más completo por tratarse de una alianza estratégica entre dos o más partes con el objetivo de emprender un actividad económica de manera conjunta.

La iniciativa o nueva empresa puede tener su origen en un proyecto o puede tratarse de una continuidad de una relación profesional previa.

Estos implican la creación de una organización permanente que comparte la financiación y los recursos materiales y humanos. Estos acuerdos contienen más cláusulas que cualquier otro porque, además de los aspectos de cooperación técnica, también necesitan cubrir todos los aspectos financieros, materiales, comerciales y otras formas de cooperación entre los socios. En términos de cooperación técnica, contienen las mismas cláusulas que los anteriores.

Este acuerdo implica la creación de un vínculo formalizado entre empresas que comparten una información que les permitirá el desarrollo de nuevas tecnologías, productos o procesos.

Referencias:

- Comisión Europea: CORDIS
- Red Europea de Centros de Enlace para la Innovación
- Centro de Innovación y Transferencia de Tecnología de Andalucía (CITAndalucía)