



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona



La Universidad en la negociación para la creación de una EBT

**Foro de Universidades: La Negociación en la Creación de EBTs
Valladolid, 25 de marzo de 2012**

Sara Secall

**Directora Area Creación de Empresas
Fundació Bosch i Gimpera - UB**

1. EL CONTEXTO

- El modelo UB para apoyo a Creación de Empresas
- Área Creación Empresas FBG-UB

2. La REFLEXIÓN

- El negocio de la EBT
- Modelos de negocio
- El Activo de la Universidad: IP y servicios

3. La HOJA DE TERMINOS UB para Spin off

4. Midiendo el RETORNO



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

EL CONTEXTO: MODELO UB

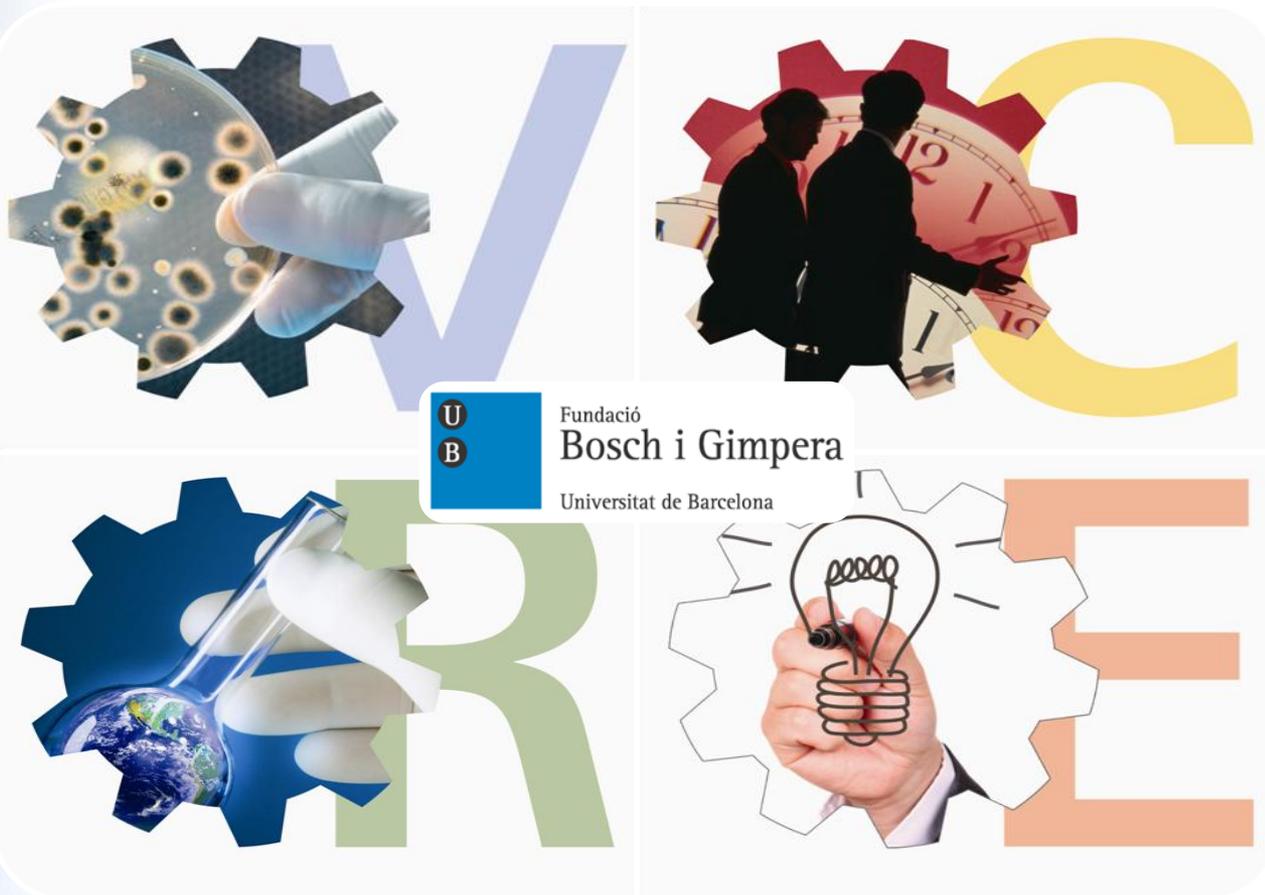


Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

Fundació Bosch i Gimpera

Fundada el 1983. Oficina de transferència de tecnologia a través de Investigación por Contrato, Licencia y Spin-offs

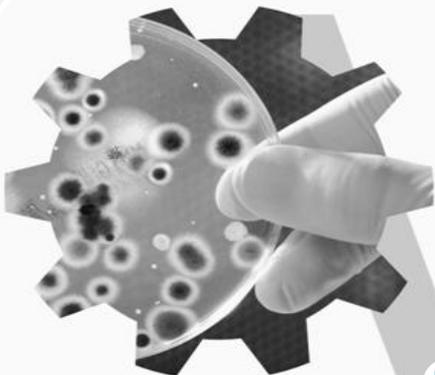




Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

Àrea Creació de Empreses



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona





Área Creación de Empresas

Objetivos · Equipo · Clientes

Fomentar el emprendimiento
Crear nuevas spin-off basadas en conocimiento y dotarlas de recursos
Garantizar un retorno económico y social a la Universidad

PÚBLICO OBJETIVO

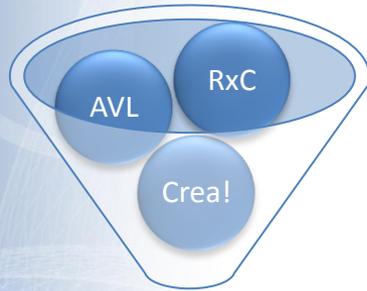
- Profesores
- Investigadores
- Estudiantes y ex-alumnos

EQUIPO ACE

- 2+ consultoras sénior (apoyo AVL y Centro Patentes)
- Graduada en Ciencias de la Vida y MBA
- 30+ años de experiencia en sectores públicos y privados:
 - R+D farmacéutico
 - Energía y medioambiente
 - Innovación
 - Capital Riesgo
 - Transferencia de tecnología



Área Creación de Empresas Acompañamiento



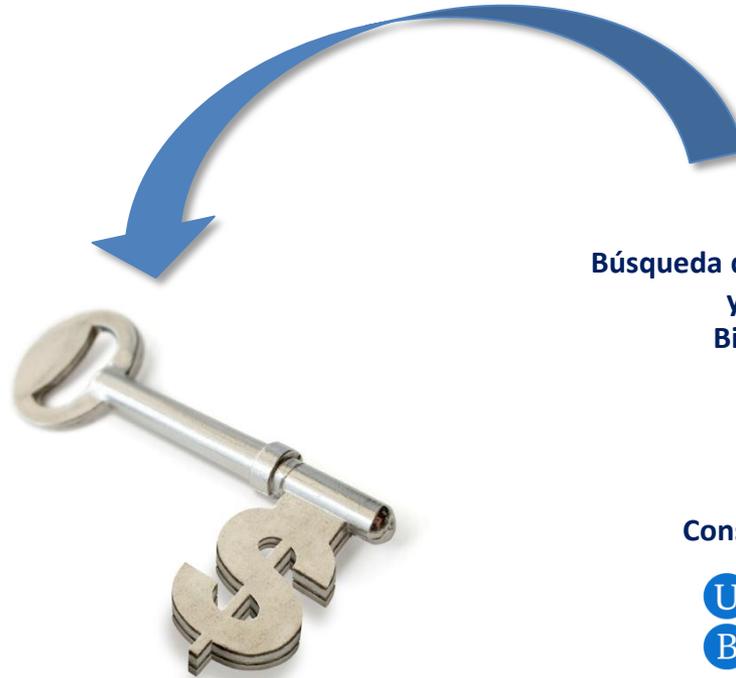
Idea de negocio



Evaluación de la idea de negocio

- tecnología/conocimiento
- estrategia IP
- mercado

Plan de negocio y financiero



Negociación de Acuerdos:

- Pacto de Socios
- Contrato de Transferencia

Búsqueda de Financiación Pública y Privada
y Desarrollo de Negocio
Bioincubadora y Espacios

Constitución



Universitat de Barcelona

Spin-off

Proceso normativo UB:

- Consejo Social
- Consejo de Gobierno

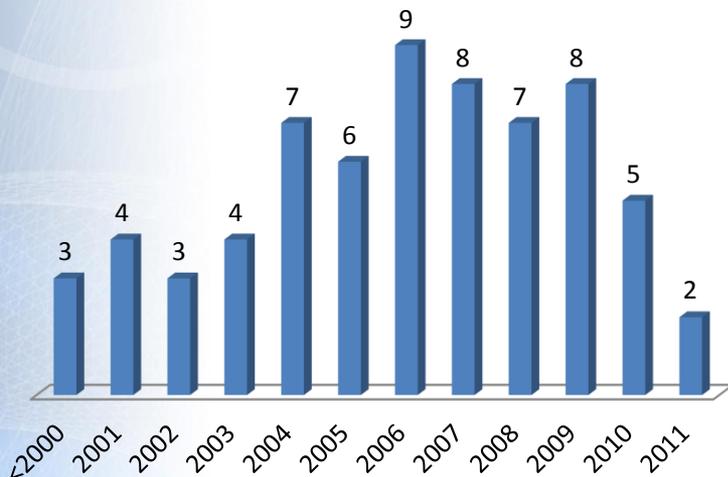


Universitat de Barcelona

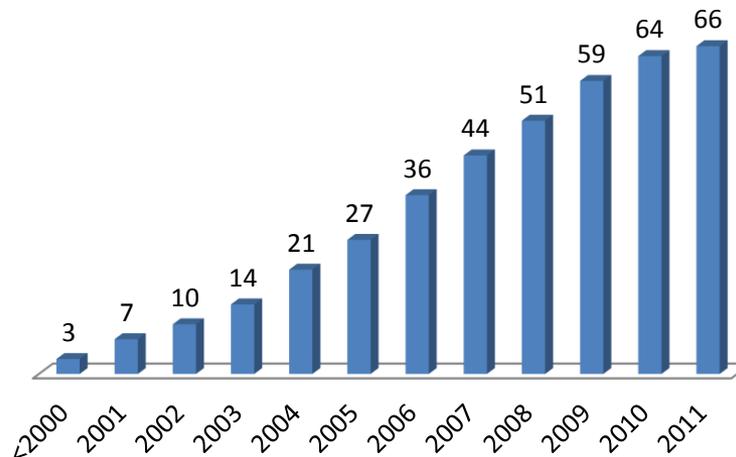
Àrea Creación de Empresas

Indicadores 1998-2011

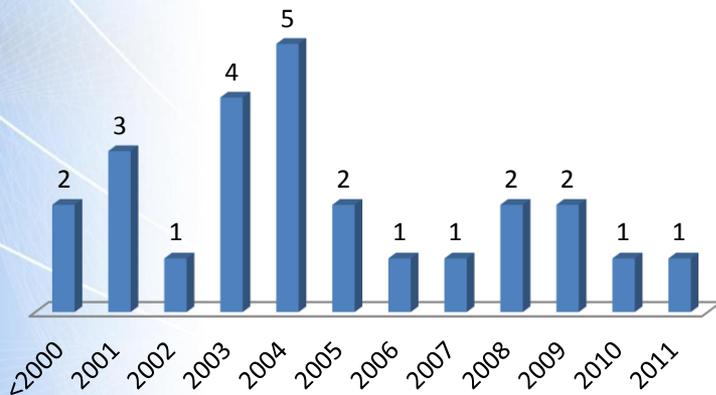
Empresas Asesoradas



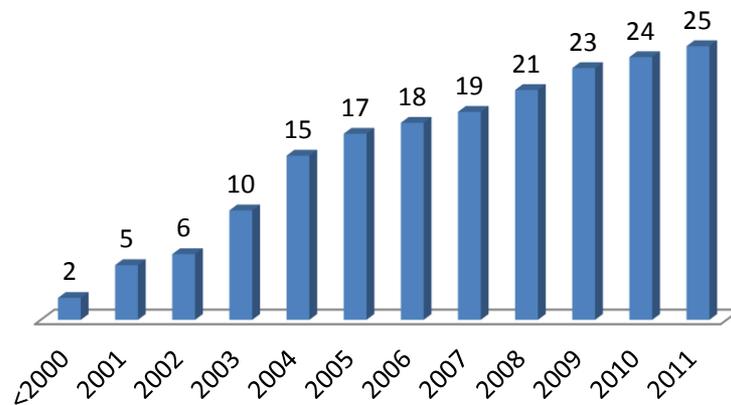
Empresas Asesoradas (acumulativo)



UB Spin Offs



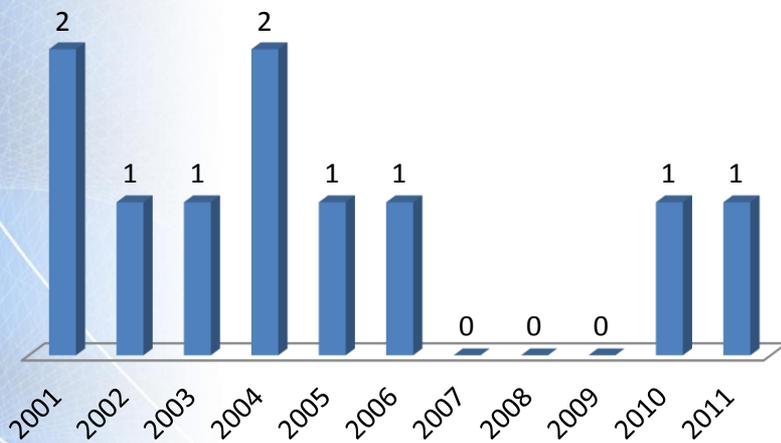
UB Spin Offs (acumulativo)



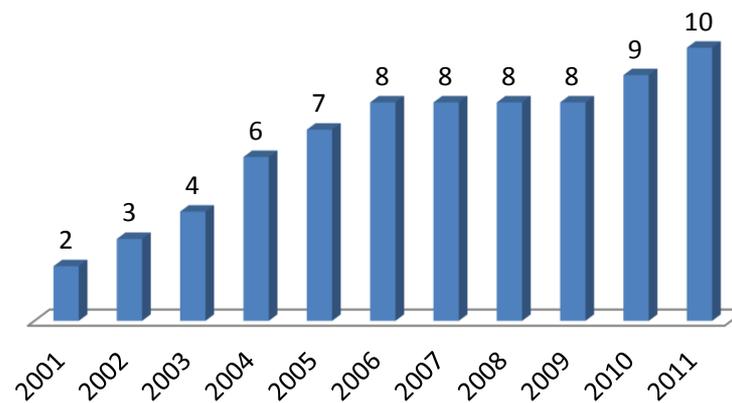
Área Creación de Empresas

Indicadores 1998-2011

Creación empresas participadas CIC-UB

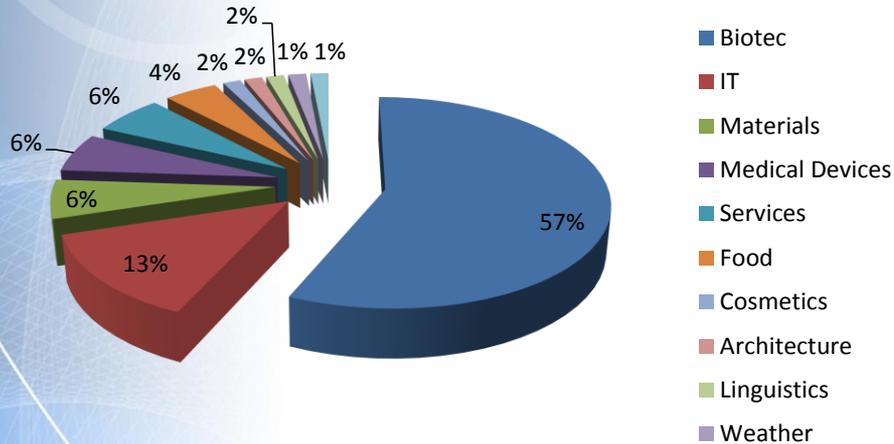


**Creación empresas participadas CIC-UB
(acumulativo)**

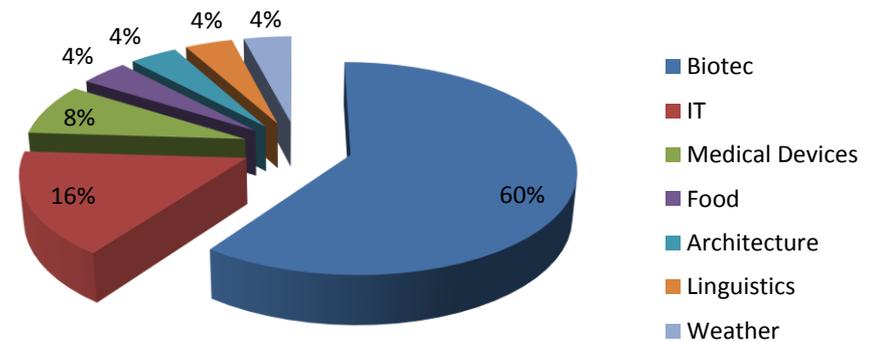


Àrea Creación de Empresas Indicadores 1998-2011

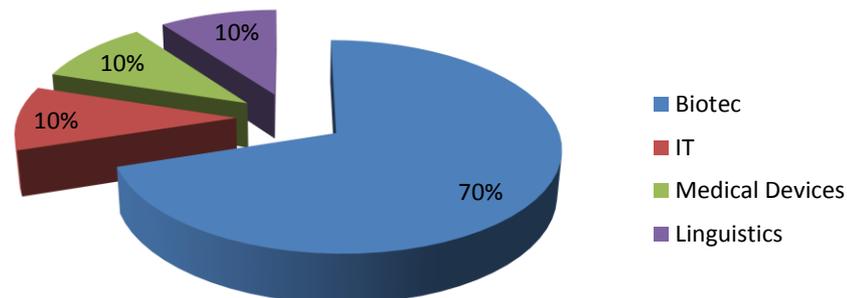
Empresas Asesoradas por Sector



UB Spin-offs por Sector



Empresas participadas CIC-UB por Sector





2012

[Advanced Nanotechnologies, SL.](#)

Nuevos tratamientos de superficie para el sector automoción y otros



2011

[Iproteos, SL.](#)

www.iproteos.com Nuevos tratamientos para déficits cognitivos asociados a enfermedades del SNC



2010

[ImmunNovative Developments, SL.](#)

www.immunnovative.com Nuevos fármacos para el tratamiento de la sepsis



2006

[Neurotec Pharma, SL.](#)

www.neurotec-pharma.com Diagnóstico y tratamiento en SNC



2004

[Genmedica Therapeutics, SL.](#)

www.genmedica.com Nuevos fármacos para el tratamiento del Síndrome Metabólico y la Diabetes II



[Biocontrol Technologies, SL.](#)

www.biocontroltech.com Control biológico de plagas



2003

[Enantia, SL.](#)

www.enantia.com Síntesis de compuestos quirales





Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona



Bioincubadora PCB-Santander

Tipología de empresas: nuevas empresas biotecnológicas

- Constituidas
- No más de 2 años de actividad
- Seleccionadas previamente por una Comisión

Estancia total: 3 años

Parcialmente financiadas

Servicios científicos comunes PCB gratuitos

Servicios consultoría FBG gratuitos

Un consultor asignado de la FBG para:

- Desarrollo de negocio
- Asesoramiento IP
- Financiación
- Eventos
- Formación
- Proyectos colaborativos

SERVICIOS CONSULTORÍA FBG GRATUITOS

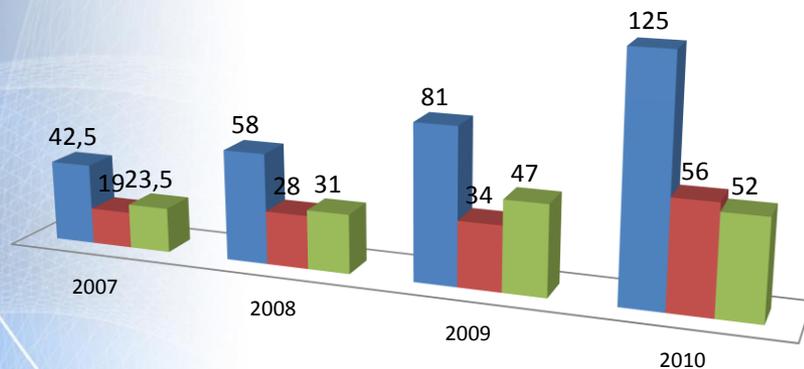
- Proyectos colaborativos
- Formación
- Eventos

Bioincubadora

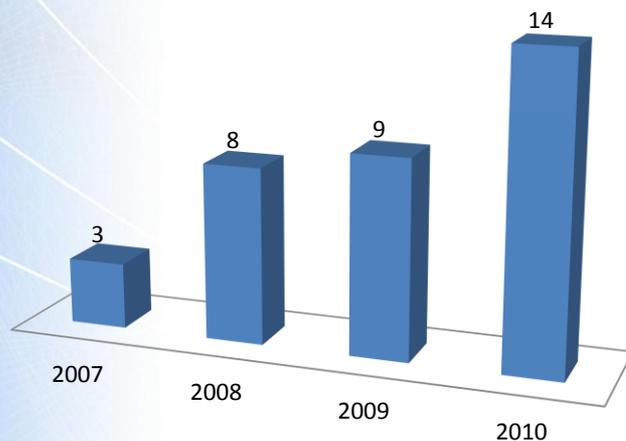


Ocupación

■ Número de Trabajadores Totales ■ Doctores ■ Licenciados

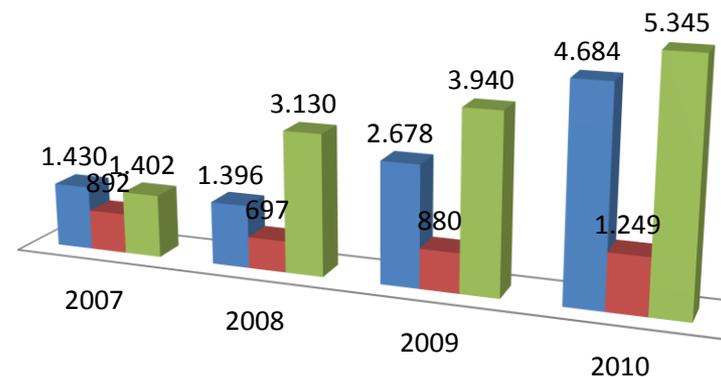


Número de nuevas solicitudes de patente



Facturación e Inversiones (Miles de Euros)

■ Facturación (Miles de Euros)
■ Facturación destinada a Exportaciones
■ Inversión I+D (Miles de Euros)





Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

LA REFLEXIÓN ANTES DE NEGOCIAR



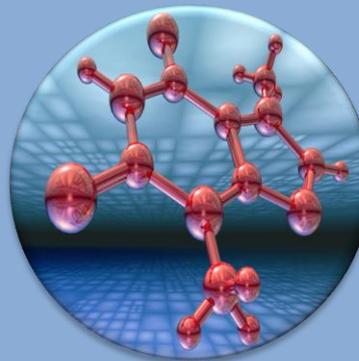
EQUIPO

Habilidades complementarias
(Experiencia empresarial y en investigación)
Dedicación exclusiva



MERCADO

Volumen
Crecimiento
Necesidad no cubierta
Red de contactos relevantes



TECNOLOGIA

Tecnología Puntera
Protegida (patentes, secreto industrial...)



FINANCIACIÓN

Suficiente para llegar a un hito de valor
Retorno para el inversor (CR: salida) claro

El activo de la Universidad: IP



EQUIPO

Habilidades complementarias
(Experiencia empresarial y en investigación)
Dedicación exclusiva



MERCADO

Volumen
Crecimiento
Necesidad no cubierta
Red de contactos relevantes



TECNOLOGIA

Tecnología Puntera
Protegida (patentes, secreto industrial...)
Prueba de concepto/Prototipo



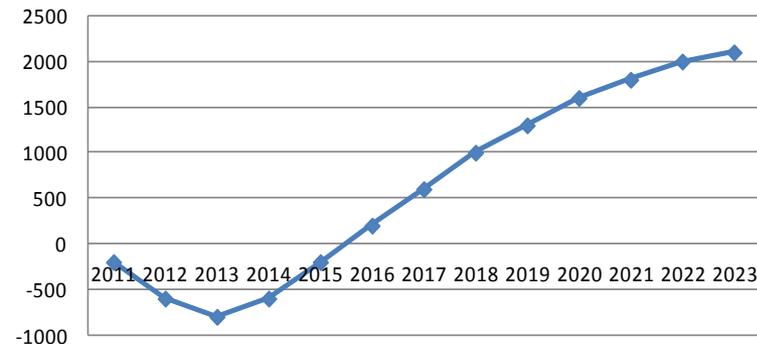
FINANCIACIÓN

Suficiente para llegar a un hito de valor
Retorno para el inversor (CR: salida) claro

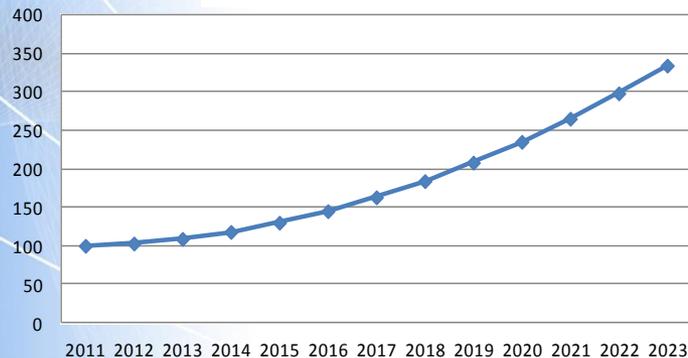
*Empresas que **desarrollan producto** necesitan grandes cantidades de inversión para generar después potenciales grandes ganancias y competir en mercados globales*

Modelos de Negocio

**Beneficio/Flujo Caja
Empresas Producto**



**Beneficio/Flujo Caja
Empresas Servicios**



*Empresas que **venden servicios** necesitan nada o poca inversión inicial para generar después ganancias y competir(en general) en mercados de proximidad*



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

El valor del activo de la Universidad : IP

- Protegible vs protegido
- Patente solicitada vs concedida
- Patente nacional vs patente internacional o países
- Patente vs libertad de acción
- Prototipo? Prueba de concepto?
- Producto acabado vs componente de producto
- Único vs uno más
- Lo invertido (prototipo? Valorización?) vs lo que falta por invertir



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

El valor del activo de la Universidad : servicio Investigación por contrato

Caso de Investigación por contrato que se convierte en Empresa

- Más servicio que investigación? Servicio rutinario?/ estandarizable?
- Una facturación suficiente?
- Clientes fidelizados?
- Red de contactos suficiente?



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

LA HOJA DE TÉRMINOS UB



Term Sheet para spin off de la UB

Filosofía:

- win-win (ganar cuando gane la empresa).
- El plan de negocio va a cambiar: asegurar que todas las opciones de retorno económico están contempladas.
- Simplificar el seguimiento y evitar gastos de auditoría y control

Términos habituales:

Down-payment o participación minoritaria en empresa

Cláusula anti dilución de la participación

Pagos por hitos comerciales

Royalties sobre ventas netas

Royalties mínimos



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

Factores específicos para servicio investigación por contrato

- Principio de no competencia GRUPO-EBT
- Overhead “perdido”, gastos evitados
- Pagos por uso de las instalaciones y equipos de la Universidad/Parque Científico



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

MIDIENDO EL RETORNO



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona

El Retorno para la Universidad

- Plusvalías y dividendos
- Down-Payment y Royalties
- Contratos de I+D con el grupo de investigación
- Otras licencias
- Puestos de trabajo para titulados
- Reputación y ranking



El Retorno Social

- Facturación empresas
- Generación de ocupación para titulados de grado medio y superior
- Inversión I+D
- Generación de patentes, registros de PI etc
- Generación de nuevos productos en el mercado



Fundació
Bosch i Gimpera

Universitat de Barcelona



Muchas Gracias

© Fundació Bosch i Gimpera
Universitat de Barcelona
Tel. +34 – 93 403 99 00

idea@fbg.ub.edu

www.fbg.ub.edu