



JORNADAS ANDALUZAS SALUD INVESTIGA

CÁDIZ · 20|21|22 · OCTUBRE 2010

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA : PERSPECTIVA DE LA EMPRESA - EXPERIENCIAS

Dr. Nicolas Vincent RUIZ

ESTEVE

Cádiz, 21 de Octubre de 2010

Promueve:



Organiza:

Fundación Progreso y Salud

Disclaimer

Esta presentación expresa la opinión del autor y no corresponde necesariamente a la posición de Esteve.

Esta presentación no es vinculante para Esteve

Perspectiva de la empresa

- Requisitos
- Objetivos
- Modelos
- Condiciones de éxito
- Conclusión

.... para transferir tecnología

REQUISITOS

- Transferencia tecnología necesita colaboración
- Compra
- Colaboración orientada a un resultado :
 - } Entre 2 empresas
 - } Entre 2 centros publicos
 - } Entre un centro publico y una empresa
 - } ...

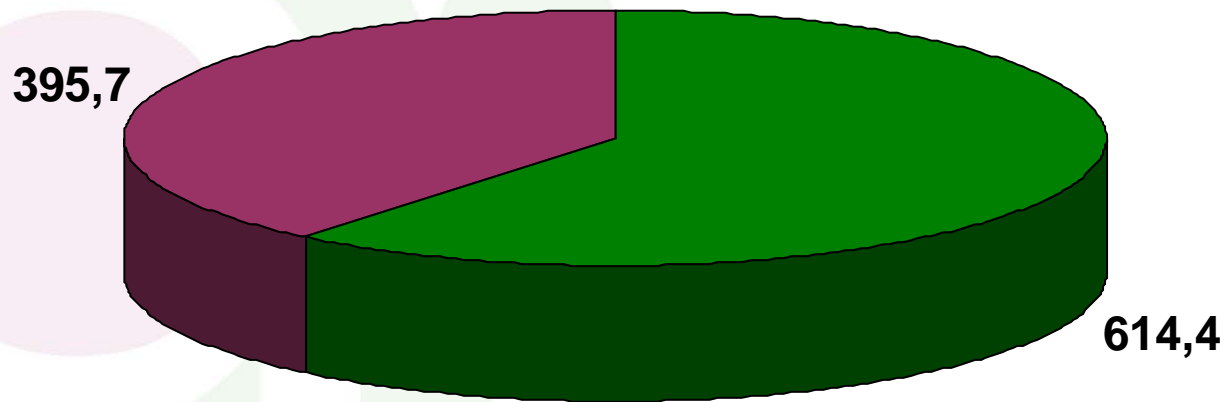
OBJETIVOS

- Integrar competencias o tecnologías ausentes en la empresa
- Campo propio de la empresa
 - } Técnica específica de síntesis química
 - } Modelos farmacológicos exclusivos
 - } Biotecnología
- Campos fuera de la *expertise* de la empresa
- Ejemplo ESTEVE : Área de vacunas
 - } Red comercial
 - } Recursos internos en investigación no dedicados→ transferencia de tecnología externa

OBJETIVOS

- Aumentar las probabilidades de éxito
 - | Añade líneas de investigación
- Generar sinergias
- Compensar la falta/indisponibilidad de recursos internos de la empresa
 - | Crecimiento externo

OBJETIVOS

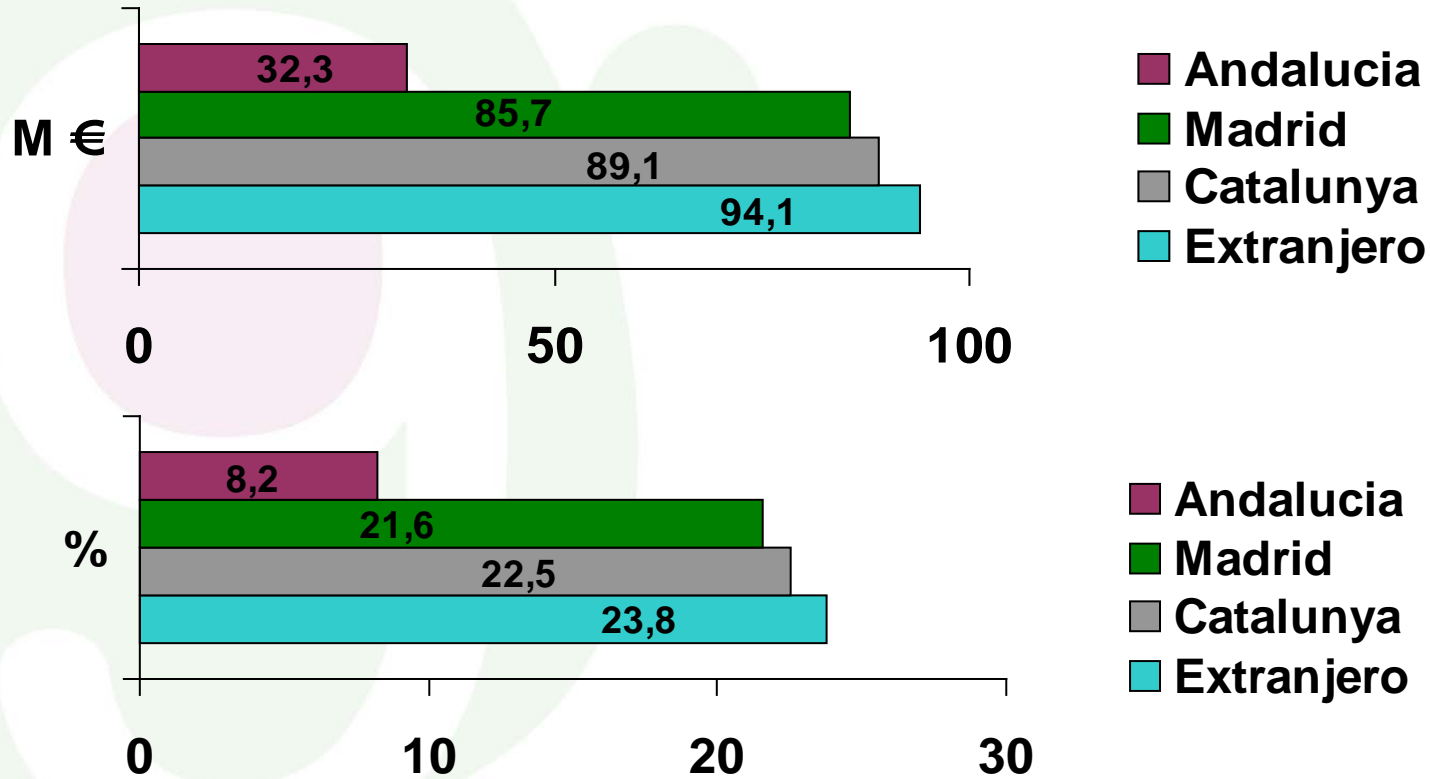


■ Gastos I+D Internos M €

■ Gastos I+D Externos M €

Fuente : Farmaindustria Junio 2009.

OBJETIVOS



Fuente : Farmaindustria Junio 2009.

Gastos I+D Externos

MODELOS

- Colaboración / Agrupación de empresas
- Modelo colaboración empresa / centro publico
- Modelo “Implante”
- Modelo “HIVACAT”

MODELOS

- Colaboración / Agrupación de empresas
- Modelo colaboración empresa / centro publico
- Modelo “Implante”
- Modelo “HIVACAT”

MODELO COLABORACIÓN

- Contrato de colaboración
- Líneas investigación marcadas por la empresa
- Objetivo definido por la empresa
- Utilización de la competencia del socio publico

⊗ Transferencia de resultados

MODELO “IMPLANTE”

- Estatuto híbrido – Papel/Iniciativa del centro público se incrementa – Al inicio de un proyecto.
- Líneas investigación marcadas por la empresa.
- Objetivo definido por la empresa
- Empleados de la empresa integrados en el centro público: ~ transferidos
~ contratados in situ

MODELO “HIVACAT” (1)

- Uno(s) centro(s) público(s) – Investigadores propios
- Objetivo definido por centro(s) público(s)
- Empresa participa desde la concepción :
 - \ Aportación Económica
 - \ Aportación competencia (Registros, Propiedad Intelectual, Clínica, ...)
 - \ Perspectiva de negocio
- ⊗ Empresa no interviene en las líneas de investigación

MODELO “HIVACAT” (2)

HIV VACuna CATalunya

- 10 Líneas de investigación
- Objetivo: Encontrar vacuna contra el SIDA
- Fundación IRSICAIXA (Publico-Privada) y un socio Farma, ESTEVE – Contrato Marco
- ESTEVE sigue cada línea asesorando :
 - } Aspectos de PI (Protección, Infracción)
 - } Contratos de colaboración – Adquisición, transferencia, uso de tecnologías
 - } Aspectos reguladores, Registros
 - } Apoyo económico

CONDICIONES DE EXCITO “WIN/WIN”

- Conseguir avances científicos
- Contrato Marco : Define *todos* los aspectos de la colaboración
- Propiedad Industrial y Intelectual : Aspectos Protección, Infracción, Seguridad Jurídica
- ⊗ Aumentar el valor de los avances - tecnologías
- ⊗ Suscitar interés económico – Garantiza generación de recursos económicos – Proceso viable ... Rentable ...

CONDICIONES DE EXCITO “WIN/WIN”

- Conseguir avances científicos
- Contrato Marco : Define *todos* los aspectos de la colaboración
- Propiedad Industrial y Intelectual : Aspectos Protección, Infracción, Seguridad Jurídica
 - ⊗ Aumentar el valor de los avances - tecnologías
 - ⊗ Suscitar interés económico – Garantiza generación de recursos económicos – Proceso viable ... Rentable ...

CONTRATO MARCO

Definir todos los aspectos de la colaboración

- } Objetivo de la investigación
- } Background : determina el punto de partida
- } Actividad de cada socio/parte
- } Foreground : determina la titularidad de los derechos que se generan
- } Derecho/Obligación de cada socio/parte
- } Mecanismo de financiación

PROPIEDAD INDUSTRIAL

Protección - Patentabilidad

- ✓ Determinar el estado de la técnica / background y su titular.
- ✓ Elegir estrategia de protección ➔ generar propiedad Intelectual (patentes/marcas) = patrimonio / valor del proyecto.
- ✓ Adaptar estrategia a los recursos del proyecto

PROPIEDAD INDUSTRIAL

Infracción

- ✓ Identificar los riesgos en base al estado de la técnica.
- ✓ Identificar actores mayores – acuerdos y/o licencias necesarias.
- ✓ Educación del personal investigador: cuando se sale de la excepción de investigación

PROPIEDAD INDUSTRIAL

Seguridad Jurídica

- ✓ Titularidad de los derechos background – consecuencia sobre explotación futura
- ✓ Obligación legal de cada socio de la colaboración (personal académico, contratos existente, financiación a través fondos públicos)
- ✓ Titularidad de los derechos foreground :
 - ⊗ A un socio en particular – Licencias posteriores
 - ⊗ Co-titularidad desde el inicio

CONDICIONES DE EXCITO “WIN/WIN”

- Conseguir avances científicos
- Contrato Marco : Define *todos* los aspectos de la colaboración
- Propiedad Industrial y Intelectual : Aspectos Protección, Infracción, Seguridad Jurídica
- ⊗ **Aumentar el valor de los avances - tecnologías**
- ⊗ Suscitar interés económico – Garantiza generación de recursos económicos – Proceso viable ... Rentable ...

INTELIGENCIA COMPETITIVA

- Implementar Gestión de la información
 - ✓ Conocimiento / Tecnología / Resultados
- Estrategia de divulgación (educación del personal investigador)
- Revisión de divulgaciones publicas (científicas, congresos, publicidades, argumentos de venta)
- Manejo información interna (“*marked as confidential*”)

INTELIGENCIA COMPETITIVA

- Libretas de laboratorios (registro fecha y lugar)
- Importancia de la documentación
 - ⊗ completa orientada propiedad industrial y a negocio
- Estado de la técnica publicado
- Identificar anterioridades :
 - ⊗ contenido - titulares
 - ⊗ socios o competidores potenciales
- Identificar productos existentes
 - ⊗ ventajas / desventajas

INTELIGENCIA COMPETITIVA

- Posición de los competidores/referencias de mercado

- ⊗ Determinar mercado potencial

- Antes de iniciar un proyecto:

- ⊗ Perfil de Producto Deseado (PPD, o “TTP”)

Φ Visión de futuro: 8 a 10 años (tiempo de desarrollo)

Φ Programación de líneas de investigación en función de todos los parámetros

CONCLUSION

- Mejorar la prospectiva al inicio de un proyecto
- Inteligencia competitiva
- Tecnología = patrimonio del proyecto

TPP

} Aumentar su valor

} Asegurar de atraer un socio potencial

⊗ *Al inicio de la investigación*

⊗ *Lo mas pronto posible*

➤ **Transferir la tecnología sin sorpresa !**

¡ Gracias !

Contacto:
Dr. Nicolas Vincent RUIZ
Director Propiedad Industrial
ESTEVE
Email : nruiz@esteve.es



www.jornadasaludinvestiga.es

Promueve:



Organiza:

Fundación Progreso y Salud