

Curso: “Gestión de proyectos tecnológicos aplicados a retos empresariales”

Proyecto:

“Desarrollo de un Plan Estratégico de Transferencia de Tecnología, a partir de un reto planteado por la empresa Open Canarias S.L.”

0) Equipo de trabajo

El presente trabajo está realizado por:

Elizabeth Carrillo. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Actualmente, técnica en una Unidad de Promoción de Proyectos Internacionales de una administración pública.

Daniel Hernández. Graduado en Administración y Dirección de Empresas especializado en Marketing Digital y Comercio Electrónico. Actualmente Digital Marketing Manager en una agencia de marketing.

Nair Mesejo Nores. Licenciada en Periodismo y en Publicidad y RR.PP. Soy gestora de proyectos de I+D+i en la Universidad de La Laguna desde 2015.

Jorge Prieto. Director-Gerente de distintas empresas del sector retail durante los últimos 8 años. Actualmente, inmerso en un proyecto empresarial que abarca desde la consultoría tecnológica, estratégica y de recursos humanos, hasta el desarrollo de software a nivel internacional.

Luis Rago. Graduado en Análisis de Sistemas y Procesamiento Electrónico de Datos (Analista di Sistema EDP) en Organizzazione Aziendale - Università degli Studi di Padova. Actualmente soy el responsable del departamento Empresas de Saentech SL, que es una empresa mayorista de Tecnología.

Tutora: Gemma Cañas del Olmo. Licenciada en Derecho y experta en Transferencia. Actualmente, funcionaria de la AGE, de la escala de Científicos Superiores de la Defensa, de la especialidad “Propiedad Industrial e Intelectual y Transferencia de Tecnología”.

1) Punto de partida a efectos del desarrollo de un Plan Estratégico de Transferencia de Tecnología

Reto Formulado por la empresa:

La entidad formuló el reto de **generar una herramienta informática susceptible de ser comercializada a terceros.**

Los miembros del presente equipo de trabajo han tratado de ampliar y contrastar los datos del reto con el objetivo de adaptarlo lo máximo posible a la realidad de la empresa y a las líneas de trabajo existentes en la misma. Para ello se envió un e-mail el 30 de septiembre de 2019, aunque, lamentablemente no se obtuvo respuesta.

Del mismo modo, ningún miembro de la empresa **OPEN CANARIAS, S.L.** ha asistido al curso *Gestión de proyectos tecnológicos aplicados a retos empresariales* ni se ha involucrado directamente con el grupo de trabajo en el reto a desarrollar.

No obstante, a fin de que la acción formativa sea aprovechada en su máxima plenitud y a los efectos de que el equipo de trabajo pueda aplicar todos los conocimientos adquiridos, se propone desarrollar un **Plan de Transferencia Tecnológica**, que plasme cómo la empresa podría comercializar a terceros una herramienta informática desarrollada por ella misma e incorporada a su operativa habitual.

A estos efectos se parte de la hipótesis de que la empresa ha desarrollado un **mínimo producto viable (en adelante MPV) que ha implantado con éxito en la entidad**, y del que ya ha verificado su funcionamiento y utilidad.

Se parte de la idea de que:

- Open Canarias, S.L. cuenta con suficiente financiación para cualquier modificación que se quiera llevar a cabo sobre la herramienta como consecuencia de las investigaciones que se realizarán a lo largo del proyecto.
- El grupo de trabajo ha descrito el MPV de acuerdo a la información pública de la empresa y a las necesidades de mercado y tendencias detectadas.

- La empresa Open Canarias S.L. no participará durante la ejecución del trabajo, ni ha proporcionado información adicional para la resolución del RETO, por lo que los resultados derivados del presente documento podrían no ajustarse a la realidad de la entidad, siendo, por tanto, únicamente válidos a efectos de la evaluación de la acción formativa *Gestión de Proyectos Tecnológicos Aplicados a Retos Empresariales*.
- El plan de transferencia de tecnología estará finalizado el 31 de enero de 2020, y presentado para su evaluación el 15 de febrero de ese mismo año y supondrá como máximo 250 horas de trabajo (incluida la elaboración de la presentación y el ensayo para la misma).
- El presupuesto para la ejecución del plan de transferencia es de 0 euros.

2) Características de la empresa Open Canarias S.L.¹: Diagnóstico de situación

Naturaleza

Open Canarias es una empresa canaria fundada en noviembre de 1996, con oficinas en Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas de Gran Canaria y Madrid. En la actualidad es una compañía de implantación nacional especializada en productos, servicios informáticos, sistemas y proyectos tecnológicos que oferta tanto a empresas del sector privado como a organismos del sector público. La experiencia es el valor fundamental que mueve a la empresa, proporcionando el conocimiento necesario para afrontar cualquier reto y ofrecer la mejor atención al cliente a través de un apoyo y asesoramiento profesional. En definitiva, a través de servicios especializados de consultoría TI, desarrollo de software a medida y soluciones TIC de alto valor tecnológico, Open Canarias ayuda a las organizaciones a mejorar sus resultados operativos, alcanzar sus objetivos corporativos y reforzar su competitividad¹. De igual manera propone colaborar con sus clientes en la optimización del potencial de su negocio y afrontar con éxito nuevos retos tecnológicos.

¹ Fuente: página web de la empresa <https://www.opencanarias.com>

Sector: Servicios y tecnologías de la información

Tamaño de la empresa: 51-200 empleados

Actividad

Especialidades: Implantación de soluciones IBM de hardware y software, investigación en desarrollo de software, desarrollo de aplicaciones informáticas y externalización de gestión de servicios e infraestructuras de TI.

Servicios

- 1) Consultoría e implantación IT.
- 2) Sistema de Software Avanzado.
- 3) Soluciones Blockchain.
- 4) E-admin.
- 5) Explotación, Operación y Soporte.
- 6) Big Data, Business Intelligence y Open Data.
- 7) Herramientas Open Data para mejorar la gestión pública.
- 8) Formación (sobre la Plataforma de Contratación del Sector Público a empresas y administraciones públicas) y Soporte.

Proyectos vigentes de la empresa

1) MORPHEUS – Modernization of Reports, Procedural code and the user interface. Se enmarca dentro del servicio de modernización de aplicaciones de Open Canarias, y más concretamente en el escenario de migración de aplicaciones *legacy* que usan lenguajes procedurales, hacia plataformas más modernas y lenguajes orientados a objetos. El objetivo es la creación de herramientas que incrementen la productividad, la calidad y los costes de proyectos de migración, mejorando así los servicios que ofrece Open Canarias, S.L. a sus clientes, incluyendo además un método de evaluación de proyectos de migración para determinar la estrategia más adecuada a seguir para cada caso.

2) Prueba de concepto para la migración de aplicaciones Oracle Forms y Reports del Ministerio de Economía. Se desarrolló una prueba de concepto en la cual se establecieron como objetivo el transformar un conjunto representativo de artefactos Oracle Forms (3

formularios), Reports (2 informes) y Discoverer (2 informes discoverer), todos ellos pertenecientes a la misma aplicación. Con esos datos, y con el servicio de evaluación de aplicaciones Oracle Forms y Reports, se pudo extrapolar el coste de la migración de todos los aplicativos mediante la comparación con el trabajo de migración realizado en la prueba de concepto. Con estos datos, el Ministerio de Economía no sólo supo que era técnicamente posible la migración de sus aplicativos Oracle Forms y Reports, sino que pudo estimar el coste de dicha modernización y decidir la mejor estrategia para llevarlo a cabo.

3) Análisis de viabilidad de la migración de las aplicaciones de gestión económica a arquitectura Java. La empresa ejecutó el servicio de evaluación de aplicaciones Oracle Forms y Reports, realizando un inventario completo de aplicaciones, analizando el código fuente de todas ellas extrayendo numerosos indicadores a través de los cuales se calculó el esfuerzo de migración de cada uno de los aplicativos afectados. Como resultado, el cliente obtuvo un completo informe que le ayudó a conocer exactamente el alcance del proyecto de modernización, le ayudó a valorar económicamente el proyecto y obtuvo una visión estratégica.

Sistemas y/o servicios de la empresa

- Almacenamiento y cabinas de discos.
- Actualización de servidores obsoletos.
- Centro de proceso de datos.
- Protección y seguridad informática de la información.
- Suministro de productos informáticos.
- Red de comunicaciones para empresas.

Principales productos en el mercado

La empresa ha obtenido una subvención a fondo perdido² para el estudio de la viabilidad y el potencial comercial de una **plataforma de desarrollo de código bajo** que permite a las empresas de software orientadas a la cadena de suministro agroalimentaria desarrollar rápidamente software basado en cadenas de bloques con una codificación mínima, minimizando la necesidad de una amplia experiencia en codificación. Dicho proyecto finalizó el pasado 31 de julio. Este tipo de proyectos no es frecuente entre el

² SMI fase1. Proyecto FORLedger. Grant agreement ID. 856065

tejido productivo canario. De acuerdo a la herramienta de la Comisión Europea “dashboard-H2020 projects” sólo 9 empresas canarias han conseguido este tipo de financiación hasta octubre de 2019. Sin embargo, estos datos no están publicados en su web.

Number of project participations and Net EU Contribution

Legal Name	Q	NUTS 3 Name	Q	H2020 Net EU Contribution	H2020 Participations
Totaux				€ 1.342.740	10
LIGHTBEE SL		Gran Canaria		€ 942.740	2
CARAVEL INNOVATION, SOCIEDAD LIMITADA		Gran Canaria		€ 50.000	1
CENTRALES ENERGETICAS CICLONICAS DESARROLLOS CANARIOS, SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA		Fuerteventura		€ 50.000	1
ECOS, ESTUDIOS AMBIENTALES Y OCEANOGRAFIA SL		Gran Canaria		€ 50.000	1
EVOLUTION CONSTRUCTION SYSTEM S03L		Gran Canaria		€ 50.000	1
OPEN CANARIAS SL		Tenerife		€ 50.000	1
RETHINK MEDICAL SL		Gran Canaria		€ 50.000	1
SUBSEA MECHATRONICS SL		Gran Canaria		€ 50.000	1
WIRELESS INNOVATIVE MMIC SL		Gran Canaria		€ 50.000	1

En concreto, Open Canarias desarrolla motores de reserva y *channel manager* para empresas del sector turístico, hoteles y agencias de viajes. A través de ellos pueden promocionar y comercializar todos los servicios turísticos de un destino o agrupación en un único canal de ventas.

1. BoOC Hotel Service: Motor de reservas de servicios para hoteles.

Permite al establecimiento la gestión y comercialización de forma sencilla y directa de las reservas y servicios del hotel.

2. BoOC Smart Destination: Motor de reservas para destinos turísticos.

Ayuda en la promoción y comercialización de todos los servicios turísticos de un destino o agrupación en un único canal de ventas.

3. BoOC Agencias de viaje: Motor de reservas para agencias de viajes.

Permite vender actividades complementarias de los proveedores sin necesidad de una web o infraestructura.

4. Soluciones Morpheus:

- a. Evaluación de Oracle Forms y Reports.
- b. Modernización de Oracle Forms y Reports.

- c. ADA, soporte a la modernización.
 - d. Modernization of Reports: procedural code and the user interface.
5. Evaluación y modernización de aplicaciones Oracle Forms y Reports
 6. Plataforma de soporte a la modernización de sistemas heredados Basados en COBOL/CICS/DB
 7. Sistema de reporte y gestión de peticiones de servicio e incidencias

Visibilidad de la empresa de cara al exterior

La empresa se presenta públicamente de la siguiente manera: “Empresa de ámbito nacional especializada en Tecnologías de la Información y Comunicaciones TIC con especial foco en la modernización de sistemas, consultoría TI, seguridad y desarrollo software a medida”.

Y se publicita/da a conocer a través de los siguientes medios:

Sitio web: <https://www.opencanarias.com>



Redes sociales³:

<https://www.facebook.com/opencanarias>

Open Canarias
@opencanarias

Inicio
Publicaciones
Opiniones
Fotos
Eventos
Información
Comunidad

Publicaciones

Open Canarias
18 de julio de 2019 · 🌐

A punto de dar comienzo nuestro taller sobre contratación pública mediante el uso de la #PLACSP en la Cámara de Comercio de Gran Canaria #LCSP #Transparencia #Contratación #ContrataciónPública #cámaragrancanaria

Open Canarias
Empresa de internet

Comunidad Ver todo

👍 A 174 personas les gusta esto
🔔 184 personas siguen esto

Información Ver todo

📍 Tenerife C/ Elias Ramos González, 4 Edificio Sovhispan, Oficina 304 38001 Santa Cruz de Tenerife
☎ 922 24 02 31

<https://twitter.com/OpenCanarias>

Inicio Momentos

Buscar en Twitter

¿Tienes cuenta? Iniciar sesión

Open Canarias
@OpenCanarias

Tweets 294 Siguiendo 45 Seguidores 281 Me gusta 134

Seguir

Open Canarias
@OpenCanarias

Tecnologías de la Información y Comunicaciones con especial foco en la modernización de sistemas, consultoría TI, seguridad y desarrollo software. #TIC

📍 Islas Canarias, España
🌐 opencanarias.com
📅 Se unió en junio de 2011
📷 137 fotos y videos

Tweets Tweets y respuestas Multimedia

Open Canarias @OpenCanarias · 31 dic. 2019

La familia @opencanarias quiere desearles un feliz y próspero 2020

¿Quieres aprovechar todas las funciones nuevas de Twitter?
Es fácil: inicia sesión y listo.
Iniciar sesión
Regístrate

También te puede gustar
Actualizar

³ Redes sociales visitadas el 11/01/2020

<https://www.linkedin.com/company/open-canarias-sl/>

Open Canarias
Servicios y tecnologías de la información
Santa Cruz de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife · 1680 seguidores

Trasformación , Seguridad y Desarrollo

+ Seguir Visitar sitio web

Inicio
Acerca de
Empleos
Personas
Anuncios

Todo Imágenes Documentos Vídeos Ordenar por: Principales

Open Canarias
1.680 seguidores
3 semanas ·

Toda la familia Open Canarias os desea felices fiestas

Felices Fiestas

Analizada la información pública de la empresa **se detecta** lo siguiente:

- Toda la información distribuida en los distintos apartados de la web está escrita en castellano. Esto parece indicar que el ámbito prioritario de actuación de la empresa es el nacional.
- La estrategia, misión y objetivos no son localizables en la web.
- En el apartado “nosotros” no aparece el organigrama ni las personas responsables de las distintas áreas.

Open Canarias

PRODUCTOS ▾ SISTEMAS ▾ SERVICIOS ▾ PROYECTOS NOSOTROS ▾ BLOG CONTACTO

Sobre Open Canarias
Trabaja con nosotros

OPEN CANARIAS

Empresa de ámbito nacional especializada en Tecnologías de la Información y Comunicaciones TIC con especial foco en la modernización de sistemas, consultoría TI, seguridad y desarrollo software a medida

- No hay un catálogo de los productos y/o servicios tecnológicos susceptibles de comercialización en un lenguaje entendible por cualquier posible cliente.
- La forma de contacto para obtener más información es telefónicamente, a través de una centralita o rellenando un formulario en la web.
- La empresa dispone de una plantilla de personal cualificado de 75 personas, de las cuales el 50% son titulados superiores.
- En determinados casos aparece información acerca de los clientes con los que ha trabajado. como por ejemplo, el Ministerio de Economía. Sin embargo, no es así en todos los casos.
- Pese a la inclusión en la web de una [referencia a casos de éxito](#), no se aporta información alguna al respecto. Sería recomendable la aportación de aquellas experiencias más destacadas en la empresa en sus principales sectores de actuación.
- El hecho de que en la página web no dispongan de un catálogo de productos y/o servicios ni se identifique que cuentan con un departamento de Innovación / Comercialización lleva a pensar que la entidad tiene unos métodos pasivos de venta de productos/servicios . Si bien se ha detectado que la empresa participa activamente en concursos públicos.
- No ha podido contrastarse en la web que la empresa disponga de ningún certificado de calidad.
- La empresa cuenta con una *newsletter* para terceros, lo que implica que realiza Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva.



Suscríbese Ahora al Newsletter más completo sobre modernización digital de sistemas TI y comunicaciones TIC

Recibirás en tu bandeja de correo información actualizada sobre las nuevas tecnologías industriales, innovaciones en fabricación, tendencias en automatización y equipos para la Industria través de:

- Artículos técnicos especializados sobre Almacenamiento, Datacenter, CPD, Servidores, Micro-Informática, Infraestructuras LAN / SAN / Wireless y Seguridad de la información.
- Nuevas tecnologías y tendencias en soluciones blockchain para empresas.
- Información y experiencia en la Evaluación y Modernización de aplicaciones Oracle Form y Reports.
- Tecnologías TI y aplicaciones para el sector turístico.

Suscríbese ahora rellenado el formulario y empiece a aplicar en su día a día las mejores prácticas, herramientas y tecnologías TI para optimizar la operativa de su empresa y conseguir mejores resultados

3) Definición del alcance del trabajo: PLAN ESTRATÉGICO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un **Plan de Transferencia de la Tecnología (PTT) de un mínimo producto viable desarrollado por la empresa Open Canarias S.L.**

El objetivo de un Plan Estratégico de Transferencia de Tecnología supone, a partir de un previo diagnóstico de situación, la concreción de una serie de ejes y actuaciones, susceptibles de ser implementados, a corto plazo (2-3 años) en la empresa, con el objetivo de promover la transferencia de tecnología desde una perspectiva integral y multidireccional, involucrando al conjunto de unidades de la Organización y de su entorno.

El objetivo final del Plan Estratégico es poner a disposición de la empresa OPEN CANARIAS una herramienta de trabajo que le permita:

- Difundir la identidad y misión de la organización y, en especial, sus prioridades de I+D+i y de transferencia de conocimiento.
- Avanzar en materia de transferencia de conocimiento.
- Establecer nuevos canales de comunicación y detectar nuevas necesidades en materia de I+D+i en el entorno, permitiendo buscar un nuevo enfoque a sus iniciativas.
- Conectar con nuevos clientes y/o entidades colaboradoras, tales como empresas, centros tecnológicos, Universidades, Administraciones Públicas, etc...,
- Abrir paso a procesos colaborativos o estrategias de cooperación entre todos ellos
- Permitir el desarrollo tecnológico, económico y social, a través de innovaciones y nuevos conocimientos.
- Comercializar sus productos y servicios y hacerse con una mejor posición en el mercado.

A efectos del presente plan se fijan las siguientes actuaciones estratégicas;

- A) **Incorporación de los siguientes instrumentos que elevarán el nivel de eficiencia y eficacia de la empresa y favorecerán su mejor posicionamiento en el mercado, así como sus procesos de transferencia del conocimiento:**

3.A.1) Instrumentos que favorecen la organización eficiente de la entidad innovadora

- a. Tener como objetivo principal el disponer de una estrategia como entidad con objetivos/hitos/destinatarios/relaciones con terceros/ seguimiento..., y que esta sea una materia transversal con implicación de todas las unidades de negocio. Este documento debería ser revisado al menos una vez al año por los responsables todas las unidades de la entidad o por un comité ejecutivo designado para tal fin.
- b. Disponer de un organigrama claramente definido con distribución de competencias. Se recomienda la inclusión en el organigrama de los representantes de cada unidad con el fin de hacer visible tanto dentro como fuera de la empresa las figuras de autoridad.
- c. Se recomienda a la empresa que cree un documento de título *Política de Propiedad Industrial e Intelectual*, con el objetivo de definir todas las cuestiones relacionadas con la propiedad, la distribución y el desarrollo comercial de la tecnología desarrollada por la empresa, que será enviado a todos los empleados y publicado en la intranet de Open Canarias. En el citado documento podría incluirse el siguiente contenido:
 1. Propiedad intelectual y derechos relacionados.
 2. Patentes y derechos de patente.
 3. Modelos de utilidad.
 4. Derechos de autor.
 5. Marcas comerciales y de servicio.
 6. Propiedad Material de Investigación.
 7. Secreto industrial.
 8. Responsabilidad.
 9. Divulgación, comunicación y disseminación de resultados.
 10. Obligaciones generales.
 11. Distribución de derechos.
 12. Conflicto de intereses.
 13. Acuerdos con terceros.

14. Otros.

- d. Facilitar al personal normas claras en materia de Propiedad industrial e Intelectual y Transferencia del conocimiento.
- e. Promover la identificación de la Propiedad Industrial e Intelectual.
- f. Creación de carteras de productos y servicios con atención a la Propiedad Industrial e Intelectual.
- g. Supervisar las actividades de protección de la PI y darlas a conocer.
- h. Establecer y dar a conocer una política de publicación y divulgación.
- i. Disponer de normas claras en I+D colaborativa y bajo contrato.
- j. Elaborar y difundir una política para la concesión de licencias.
- k. Elaborar y difundir una política para la creación de empresas de base tecnológica.
- l. Disponer de normas claras en la distribución de los beneficios económicos derivados de la Transferencia del conocimiento.

Por todo lo expuesto, parece necesario la creación, si no existiera, de un **intranet** a la que todo el personal de la institución tenga acceso, donde exista un repositorio de documentación básica de la entidad, así como a normativa relevante. En esta misma intranet, se podrían dar a conocer los logros/avances de cada unidad organizativa de la entidad.

3.A.2) Instrumentos que sensibilizan al personal en materia de PI e I y TC

- 1. Conocer/estar al corriente del estado del arte relacionado con las líneas estratégicas de la entidad a través de un proceso activo de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva de los sectores de su actividad. En caso de no existir, se recomienda el diseño de un protocolo de captación, análisis, difusión y explotación de información de aquella información técnica de utilidad en los ámbitos de interés de Open Canarias. Todo, a fin de favorecer el posicionamiento estratégico de la empresa en su entorno⁴.
- 2. Sensibilización y cualificación del staff en PI y TC a través del departamento de personal o RR.HH.:
 - a. Personal que realiza la investigación.

⁴ La norma UNE 166.006:2006 EX puede orientar a Open Canarias en la implantación o el refuerzo de una estructura de vigilancia tecnológica.

- b. Personal que se encarga de la protección de los resultados.
 - c. Personal con responsabilidades estratégicas.
 - d. Personal orientado a la captación de mercado/comercialización.
3. Disponer de un plan de formación continua en materia de PI y TC.
4. Analizar y exponer las cuestiones de PI con anterioridad al inicio del proyecto.
5. Plan de carrera teniendo en cuenta la generación y explotación.

Para la sensibilización del personal se podría utilizar la **intranet** previamente mencionada. La empresa, además, podría implantar un sistema *moodle* en el que se ofrezcan **cursos** para la mejora continua de sus empleados. La realización de cursos de formación debería ser tenida en cuenta a la hora de la **promoción de personal** y ello debería de incluirse en la política de RRHH de la empresa. En el caso de no haberla, sería beneficioso la realización de la misma y su difusión entre el personal. Se aconseja que cada empleado complete al menos dos cursos formativos anuales.

Asimismo se recomienda la elaboración de un *newsletter* de carácter mensual, bimensual o trimestral en el que se recojan los principales cursos de interés para la plantilla en materia de I+D+i, ofertados por las principales instituciones y entidades de ámbito estatal y autonómico⁵. Principalmente se potenciarán los cursos vinculados a la gestión de la innovación, transformación digital, transferencia y valorización.

Por otro lado, es importante que el departamento encargado de los recursos humanos realice una **revisión de los contratos** de trabajo de los empleados con el fin de garantizar que todo el personal tiene en su contrato una cláusula de confidencialidad. De no ser así, proceder a la firma de un anexo al contrato que la incluya.

3.A.3) Instrumentos que incentivan al personal investigador

1. Reconocimiento de los incentivos adecuados;
 - a. Previstos por la Ley.

⁵ Algunos ejemplos de este tipo de iniciativas ofertadas en el ámbito autonómico podrían ser el [Programa de Gestión de la Innovación](#) o la [Red Cide](#), pasando por las jornadas desarrolladas por las OTRI y fundaciones vinculadas a las universidades insulares. Esto se haría extensivo a las principales instituciones y entidades innovadoras del conjunto del Estado.

- b. Crear incentivos propios de la entidad como puede ser el ingreso de un porcentaje de los beneficios obtenidos.
2. Disponer de normas claras en la distribución de los beneficios económicos derivados de la TC.
Elaboración de un **reglamento** en la institución que sea conocido y aceptado por todos sus integrantes.
3. “Dar valor” a lo que se hace en la entidad a través de:
 - a. Charlas sobre PI / TC.
 - b. Sensibilización.
 - c. Modelos que funcionan.
 - d. Casos de éxito.

3.A.4) Instrumentos que incentivan al personal responsable de transferencia de conocimiento

1. Elaborar una política de propiedad intelectual, ya que es fundamental conocer la PI.
2. Reconocer incentivos a profesionales de TC, no dar la misma retribución tanto si existe TC como si no.
3. Formar a profesionales de TC y reconocerles ese valor en los planes de carrera.
4. Certificación de profesionales de TC, para lo que habrá que estudiar si nuestros clientes/colaboradores le van a dar valor a esto antes de invertir en ello.
5. Enseñar al personal a vender lo que hacemos.

3.A.5) Instrumentos que promueven las relaciones con terceros

1. Dar a conocer una política de publicaciones y divulgaciones.
2. Participar en marketplace, en consorcios, en partenariados, en oportunidades de investigación colaborativa. Para ello, es necesario tener en cuenta los actores relevantes del sector como por ejemplo ferias.
3. Crear y dar a conocer un código y protocolo de relaciones con terceros.

4. Emplear y dar a conocer los modelos de contratos de TC , y la importancia de usarlos bien y en el momento adecuado. Los modelos de contratos de transferencia del conocimiento son los siguientes:
 1. Modelo de acuerdo de confidencialidad.
 2. Acuerdo de transferencia de material.
 3. Contrato de licencia de patentes entre entidades públicas.
 4. Contrato de licencia de patentes entre entidades públicas y privadas.
 5. Contrato de investigación y desarrollo entre ente público y empresa.
 6. Contrato de Apoyo Tecnológico.
 7. Contrato de Opción de Licencia.
 8. Contrato de Prueba de Concepto.
 9. Acuerdo de Licencia de Know-how.

Existen modelos facilitados por la **Oficina Española de Patentes y Marcas** disponibles en el siguiente enlace y desarrollados por un grupo de trabajo constituido por representantes del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), LES España y Portugal (LES), Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI):

https://www.oepm.es/es/propiedad_industrial/transferencia_de_tecnologia/Modelos_de_Contratos/

5. Promover la reciprocidad en el tratamiento de PI y TC.

3.A.6) Instrumentos que permiten a la entidad seguir incrementando su potencial en I+D+i

1. Conocer y participar en todos los instrumentos de financiación a su alcance:
 - a. [Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación.](#)
 - b. [Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación.](#)
 - c. Planes Regionales de Ciencia e Innovación. Dado que Open Canarias tiene sedes en Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran

Canaria, así como en Madrid se presupone su participación en los planes promovidos por las administraciones públicas de ambas autonomías. Partiendo de su experiencia actual sería recomendable la apuesta por su expansión a nuevos territorios y nuevas líneas de financiación, así como la búsqueda de nuevos socios, colaboradores y clientes.

- d. H2020. La empresa ya ha participado en proyectos de estas características. En estos enlaces podrá ampliar la información sobre [proyectos financiados](#) y sobre [oportunidades de financiación](#).
 - e. [Horizonte Europa](#). Empezar a informarse del nuevo programa de financiación europeo que comenzará en 2021.
2. Promover la visibilidad en el mercado:
 - a. Portal web: Catálogo de Tecnologías. Se recomienda que su redacción tenga un lenguaje fácilmente comprensible por la empresa, que se destaquen los aspectos innovadores, las ventajas competitivas, así como el perfil de las empresas a las que se dirige.
 - b. Participación en ferias tecnológicas para captación de Clientes /colaboradores.
 - c. Servicios técnicos tarifados.
 3. Conocer el estado del arte de las líneas de actividad de la empresa y buscar nuevas vías de cooperación.
 4. Avanzar en la madurez de las tecnologías que generan: Prueba de concepto.

3.A.7) Instrumentos que ayudan a llegar al mercado

1. Potenciar la visibilidad de la empresa mediante la publicación en su página web de lo siguiente:
 - a. La estrategia de la entidad, así como la misión y objetivos que persigue.
 - b. El organigrama y las personas de contacto en cada una de las áreas.

- c. Elaboración y publicación de un catálogo de competencias tecnológicas en un lenguaje claro y entendible por una persona no experta en la materia.
2. Invertir en protección de los resultados para cuidar su valor.
 3. Trabajar en Prueba de Concepto (Reducir el riesgo hasta llegar al mercado)
 4. Análisis de oportunidades :
 - a. Retos tecnológicos.
 - b. Compra Pública Innovadora.
 - c. Colaboraciones derivadas de las posibilidades de financiación.

3.A.8) Instrumentos que facilitan un seguimiento y la conciencia de mejora.

- a. Diseñar indicadores de “autoseguimiento” en materia de innovación.
- b. Conseguir una correspondencia entre los indicadores propios y los indicadores de medición que se emplean en el contexto de innovación.
- c. Marcar unos periodos de revisión y un órgano de control.
- d. Relacionar estos indicadores con la estrategia de la entidad con la estrategia del contexto, y con los incentivos.

3.A.9) Instrumentos que permiten alcanzar un nivel de calidad.

1. Contar con unidades de negocio específicas en gestión de la innovación y transferencia de conocimiento. La empresa no tiene un organigrama disponible en su página web y por ello no ha podido verificar si existen. Si no existieran, se recomienda la creación de una unidad de innovación que desarrolle dichas tareas.
2. Diseño e incorporación de procedimientos de gestión de la innovación.
3. Emplear el benchmarking para analizar casos de éxito e incorporar nuevas prácticas.
4. Dar a conocer los logros, para ello podría utilizarse la intranet previamente mencionada, así como la web y redes sociales de la entidad.
5. Certificación del personal

6. Implementación de las normas UNE relacionadas con la gestión y transferencia de conocimiento.

Open Canarias es una **empresa innovadora** dentro del panorama empresarial canario. Muestra de ello, es la subvención recibida por la D. G. de Promoción Económica dentro de la convocatoria de subvenciones a proyectos de inversión de pymes en Canarias para el año 2019. Su principal objetivo principal ha sido el de incorporar tecnologías y herramientas de trabajo innovadoras que permitan aumentar su competitividad y productividad. Aún así, se trata de una empresa establecida hace más de 20 años. Por ello, parece razonable pensar que la empresa cuenta con un **departamento dedicado exclusivamente a la gestión de la innovación y otro dedicado a tareas comercialización**. Esta información no se ha podido contrastar, ya que no está disponible el organigrama en su web. De confirmarse que no dispone de ellos, se recomienda que la entidad incluya estas dos unidades organizativas en su estructura:



Tampoco constan en la web de Open Canarias las **certificaciones** de las que dispone actualmente, y que otorgarían calidad a sus procedimientos de gestión y buenas prácticas. La incorporación de buenas prácticas extraídas de las **normas UNE** sin duda incrementará la calidad de los procesos y, por tanto, redundará en una mejora de los servicios prestados. No obstante, los costes en los que se incurriría, la dedicación de personal y el tiempo empleado a la certificación hacen considerar este un objetivo a plantear pero no de forma inmediata.

En el **corto plazo** se parte de las normas UNE expuestas a continuación para el **análisis de los procedimientos internos de la entidad**.

- **Norma UNE 166002:2014. Gestión de la I+D+i: Requisitos del sistema de gestión de la I+D+i.**
- **Norma UNE 166006:2018. Gestión de la I+D+i: Sistema de Vigilancia e Inteligencia.**
- **Norma UNE 166008:2012. Gestión de la I+D+i: Transferencia de Tecnología.**

Norma UNE 166002:2014. Gestión de la I+D+i: Requisitos del sistema de gestión de la I+D+i: Ventajas de su implantación para la empresa.

El cumplimiento de la norma **UNE 166002:2014** ayudará a llevar los productos / servicios al mercado, ya que sistematizará y optimizará los procesos de I+D+i. Además, mejorará la imagen de Open Canarias como una empresa que apuesta por el I+D+i y optimizará su acceso a concursos, subvenciones entre otras ayudas a la innovación que facilitarán la introducción del producto en el mercado.

El Objetivo de Open Canarias en cuanto a la gestión de I+D+i es implantar el mayor número de requisitos necesarios para la obtención del certificado de “Sistema de gestión de la I+D+i” bajo la norma UNE-EN-ISO 166.002.

Con el cumplimiento de Open Canarias de los requisitos de la norma ISO 166.002 demostrará su compromiso con la I+D+i y conseguirá mejorar su gestión según un estándar, facilitando una gestión eficiente y de calidad de la I+D+i y la diferenciación e imagen de marca, desarrollando así una ventaja competitiva.

La implantación de un Sistema de Gestión de la I+D+i basado en la norma UNE 166002 puede proporcionar numerosas ventajas al proyecto:

- **Fomentar las actividades de I+D+i en Open Canarias** – El diseño y la implantación de un Sistema de Gestión de la I+D+i conlleva a hacer una reflexión sobre cómo se realizan estas actividades. Esto ayuda a tomar conciencia de la importancia de la I+D+i y de cómo esta puede integrarse. La identificación de los procesos de I+D+i ayudará a identificar cómo se están realizando todas las actividades de nuestro MPV .
- **Sistematización de los procesos de I+D+i** – La sistematización de los procesos de I+D+i es la forma de asegurar que las actividades de I+D+i se realizan de la misma

forma. Si se dispone de un sistema de gestión de la I+D+i correctamente diseñado, la sistematización de las actividades de I+D+i ello ayudará a desarrollar proyectos de mayor calidad. Por ello, una buena práctica sería crear un sistema que recoja todos los procesos necesarios de I+D+i llevados a cabo.

- **Optimización de los procesos de I+D+i** – Tras tener sistematizados todos los procesos de I+D+i de Open Canarias sería necesario establecer objetivos y metas con sus correspondientes indicadores para conseguir una correcta planificación y el aprovechamiento de los resultados. Con ello, Open Canarias podrá optimizar y mejorar el control sobre los recursos destinados a la I+D+i.
- **Mejorar el proceso global de I+D+i** – La Norma UNE 166002 no solo se centra en los procesos más específicos de la I+D+i, como es la gestión de proyectos de I+D+i o la transferencia de la tecnología, sino que abarca otros procesos de carácter más general.
- **Acceso a subvenciones, concursos, ayudas fiscales y otras ventajas relacionadas con la I+D+i** – El cumplimiento de los requisitos exigidos en la norma UNE 166002 ayudará a Open Canarias a demostrar a la Administración Pública y organismos de evaluación de proyectos de I+D+i la transparencia de estas actividades realizadas por la empresa.
- **Mejorar la imagen corporativa de la empresa** – El cumplimiento de los requisitos de la certificación de un Sistema de Gestión de la I+D+i es una muestra de apuesta clara por las actividades de investigación, desarrollo e innovación. Esto supondrá a Open Canarias un valor añadido que, como consecuencia, facilitará la entrada al mercado de sus productos/servicios. La imagen de Open Canarias será identificada como una empresa que apuesta por la investigación, desarrollo y/o innovación contribuyendo a la mejora de la confianza de sus potenciales clientes e inversores.
- **Integrar las gestión de las actividades de I+D+i en la gestión general de la empresa, así como con el resto de Sistemas de Gestión implantados en la empresa** – Una correcta implantación de un sistema de Gestión de la I+D+i ayudará a que distintas áreas de la empresa se integren en el proceso de I+D+i de Open Canarias, beneficiándose así, de posibles sinergias dentro de la empresa

Norma UNE 166006:2018 Sistema de Vigilancia e Inteligencia: Ventajas de su implantación para la empresa

OPEN CANARIA presta servicios de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva a través de una Newsletter, y por tanto, es proveedor de este tipo de servicios para empresas y otras entidades relacionadas con sus líneas de actividad. Pese a ello no ha podido constatarse que la entidad se encuentre certificada por la Norma UNE 166006:2018.

Esta norma tiene por objeto la formalización y estructuración del proceso de recogida, análisis y comunicación de información sobre el entorno de la organización, para apoyar la toma de decisiones de todos los niveles de la organización. Para ello propone un sistema de gestión permanente de vigilancia e inteligencia, especialmente enfocadas en el proceso de I+D+i de la empresa. Esta norma proporciona información para establecer dicho sistema, e incluso para gestionar las actividades derivadas del mismo de forma continua y efectiva.

Esta norma tiene especial relación con la Norma UNE 166002, ya que en ella se hace referencia en numerosas ocasiones a esta norma, e incluso señala a la vigilancia e inteligencia como herramientas fundamentales en el marco del sistema de la gestión de la I+D+i.

Por una parte, mejora el acceso a los conocimientos científicos y técnicos, así como sobre la legislación, normativa, economía, mercado, sociedad, etc. Por otra parte, permite comprender a tiempo el significado e implicaciones de los cambios y novedades en el entorno. Ambos hechos se convierten en indispensables para la toma de decisiones tanto en el ámbito estratégico (por ejemplo para ajustar el rumbo y marcar posibles caminos de evolución de interés para la organización), como en el ámbito operativo (por ejemplo, para el desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos).

La norma UNE 166002 también hace referencia al papel de la vigilancia e inteligencia para comprender el contexto de la organización, para generar ideas para nuevos proyectos de I+D+i o para la revisión por parte de la dirección del sistema de gestión de I+D+i. Además incluye la vigilancia e inteligencia como actividades de soporte para el desarrollo de los proyectos concretos de I+D+i.

Buenas prácticas que se pueden sacar de la norma 166006:2018 para su uso por parte de Open Canarias:

El conocimiento de esta norma nos servirá para que la empresa se pueda plantear el uso de una serie de herramientas para conseguir un sistema de vigilancia e inteligencia adecuado, óptimo y eficaz dentro de la organización, que conllevaría las siguientes acciones y beneficios para la misma:

- Determinar y comprender las cuestiones que afectan a la organización y su entorno, que implicarán el correcto funcionamiento del sistema de vigilancia e inteligencia.
- Determinar y comprender las necesidades y expectativas de los stakeholders, tanto externos como internos. También las fuentes de información y el acceso a ellas, y el nivel de análisis que requiere.
- Permite establecer áreas de vigilancia, estableciendo la estructura, la periodicidad y actualización del seguimiento sistemático de novedades y planificar cómo se hará la búsqueda y tratamiento de la información. También como se distribuirá y almacenará.
- Permitirá crear un sistema de gestión de vigilancia e inteligencia, en el que se debe establecer un mapa de procesos que permita visualizar los principales elementos del sistema y las interrelaciones de las diferentes áreas de la organización, así como también los recursos necesarios, la secuencia e interacción entre las actividades, y los kpis para el adecuado seguimiento, medición y análisis del proceso.
- Permitirá tener en cuenta todos los aspectos relacionado con la confidencialidad, legalidad y ética dentro del sistema.
- Ayudará a plantearse si es necesario externalizar parte o completamente el sistema, y en caso de que así fuera, tener definido un proceso de control de dicho servicio.
- El liderazgo y compromiso de la alta dirección jugarán un papel fundamental para que el sistema se cumpla. Y será quien dotará de recursos y fijará la política y objetivos del mismo, así como responsabilidad y autoridad a los roles definidos, que deberán ser ocupados por personas competentes para tal fin.
- Dispondrá de un plan con acciones para abordar riesgos y oportunidades y unos objetivos fijados y la planificación para lograrlos.
- Se creará una cultura de vigilancia en la empresa

- Se fijarán los procedimientos para la comunicación interna y externa del sistema de vigilancia
- Se fijará incluirá en el sistema la documentación de la información, creándola sí, pero también actualizándola y llevando a cabo los controles pertinentes de la misma.
- Definir un modelo de vigilancia e inteligencia en red si fuera necesario. Se considera en red cuando afecta no solo a la inteligencia tecnológica sino también a la inteligencia estratégica, de negocios, etc...
- Adaptar la forma en que los stakeholders visualizan la información obtenida del sistema para que puedan ser comprendidas sin que ello conlleve pérdida de información que pueda ser relevante.
- La organización deberá hacer periódicamente una evaluación del desempeño sistema de gestión de vigilancia e inteligencia se podrá hacer como en todo proceso, mediante el seguimiento, la medición y el análisis del mismo, según se haya planificado al inicio (sería conveniente fijar auditorías internas periódicas que ayuden a tal fin). Obviamente, la dirección deberá evaluar en intervalos planificados la idoneidad, adecuación y eficacia del sistema al completo. Para conseguir que así sea, se promoverá, a todos los niveles, la mejora continua de los procesos del sistema.
- Aportará una perspectiva real de la situación en cada momento y una previsión a futuro al estar vigilando lo que sucede en el entorno de la empresa.
- Es especialmente importante, que la información sea tratada y analizada por una persona con los suficientes conocimientos técnicos y conocimiento y perspectiva del negocio, para ser capaz de moldear la información de la forma más conveniente para la toma de decisiones dentro de la organización.
- El principal resultado del sistema de vigilancia e inteligencia es el conocimiento adquirido por la organización que es aprovechado para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones. Otro resultado importante del proceso, es la detección de señales en las áreas de interés de la empresa. Bien sea de oportunidades en nuevos entornos tecnológicos o de inconvenientes que puedan llegar a suponer el abandono de mercados actualmente considerados.

A modo de resumen, esta infografía de la propia norma nos muestra como debe ser el proceso genérico de la vigilancia e inteligencia, mostrando el flujo de información, las etapas básicas del proceso y los resultados obtenidos.

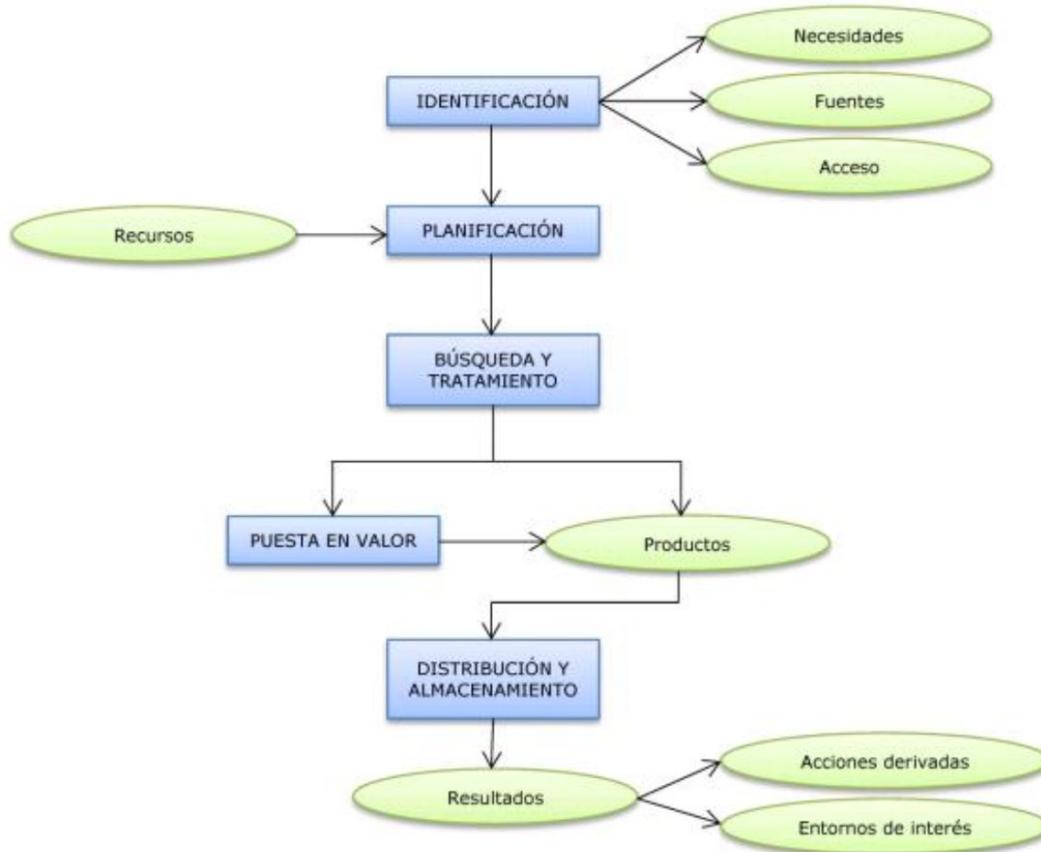
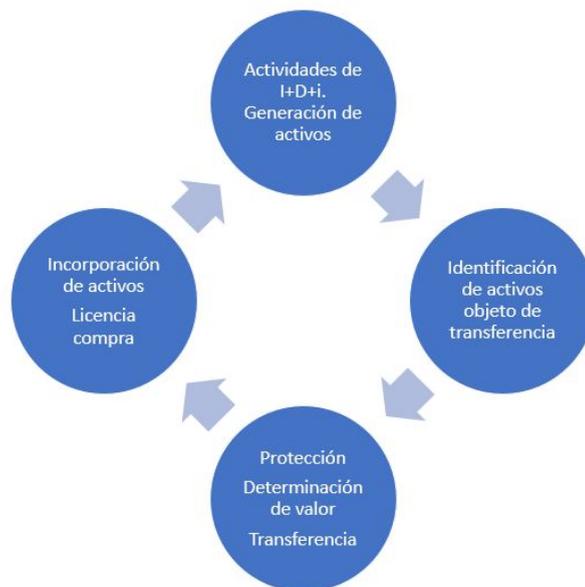


Figura 1 - Proceso de realización de la vigilancia e inteligencia

Norma UNE 166008:2012. Gestión de la I+D+i: Transferencia de Tecnología: Ventajas de su implantación para la empresa.

Las buenas prácticas recomendadas en cuanto a la gestión de la I+D+i que en Open Canarias esté vinculada a la transferencia de tecnología; han de basarse en la aplicación del modelo recogido en la introducción de la Norma UNE 166008:2012.



Modelo de transferencia

Fuente: elaboración propia a partir de la Fig. 1 de la Norma UNE 166008: 2012. Gestión de la I+D+i. Transferencia de Tecnología.

Se parte de los activos intangibles externos incorporados hasta la fecha (ya sea por medio de contrato, de captación de conocimientos de dominio público o del conocimiento incorporado en los bienes de equipo) y de aquellos otros nuevos generados a través de las actividades de I+D+i para:

- La **identificación clara de esos activos**.
- **Su protección:** nuestro nuevo producto / servicio se basa en un software, que constituye un activo intangible registrable. Podrá ser protegido a través de propiedad intelectual.
- La **determinación de su valor razonable:** clave en el caso del lanzamiento de nuestra nueva plataforma. Se tendrán en cuenta los factores tecnológicos, de mercado, legales, estratégicos y temporales. Asimismo se optará por el método de valoración más adecuado en cada caso.
- La **posterior explotación mediante transferencia:** a partir de la cesión de activos intangibles, la concesión de licencias sobre esos activos o de su titularización.

El hecho de que la empresa tenga una **newsletter** sobre modernización digital de sistemas TI y comunicaciones TIC, convierte en un elemento prioritario el análisis sobre la

posibilidad de **certificación** en la **Norma UNE 166006:2018. Gestión de la I+D+i: Sistema de Vigilancia e Inteligencia.**

B) Comercialización de una herramienta informática de uso interno de la empresa a potenciales terceros interesados

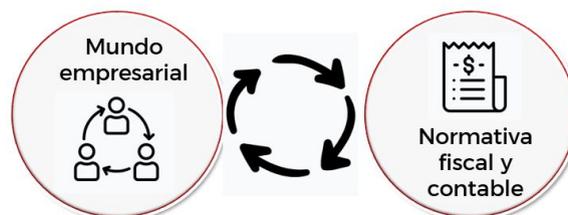
3.B.1. Definición de la herramienta

3.B.1.a. Definición de la herramienta interna que da lugar a la aplicación a comercializar

Open Canarias ha desarrollado una **herramienta informática** con el objetivo de **agilizar** la contabilización y verificación de los gastos de sus comerciales que se encuentran dispersos geográficamente. La herramienta es **eficiente, intuitiva y de fácil incorporación**, y la entidad ha valorado la posibilidad de emplearla para otra aplicación sectorial que le permita encontrar un nicho de actuación en otro mercado. De este modo, ha emprendido acciones de **análisis de mercado**.

3.B.1.b. Necesidades del mercado

Existe una **brecha** en el día a día de las empresas, entre la documentación que generan, su *know-how* y la realidad del negocio a nivel **fiscal y legal**. En este complejo contexto es normal que existan **desajustes**, debido fundamentalmente a una **mala organización, gestión deficitaria, escasa sensibilización** de la importancia del **cumplimiento de plazos** y sea necesario implantar herramientas preventivas y correctoras.



En materia fiscal y contable, sólo cuando las facturas y documentos justificativos llegan a la asesoría es cuando se inicia el mecanismo contable y de pago. Suele ocurrir en los últimos días del trimestre debido a que es el momento de liquidar impuestos y raramente ocurre con antelación. Cuando la asesoría tiene toda la documentación, un operador imputa los asientos mediante un programa contable sin tener tiempo de comprobar

todos los datos y/o pararse a revisar los detalles. Este método de trabajo, bastante común, genera un sinnúmero de errores que normalmente se traducen en retrasos que suponen costosas multas y penalizaciones. Todo esto sin contar, los documentos que nunca llegan a la asesoría porque se traspapelan o se pierden.

Por tanto, el problema es que las empresas, en especial las microempresas, y las empresas asesoras no van de la mano desde el primer momento.

3.B.1.c. Objetivo

Comercializar una **plataforma de comunicación** entre las entidades que prestan asesoramiento y las empresas, que **incremente la eficiencia** en el servicio de asesoría **reduciendo plazos y aligerando las cargas de trabajo**.

3.B.1.d. e-finanzas

Considerando la experiencia adquirida por OPEN CANARIAS en el desarrollo de una herramienta de **uso interno** y atendiendo a las necesidades del mercado, la empresa ha desarrollado una nueva aplicación, ha probado su utilidad y contrastado su funcionamiento.

Open Canarias decide que esta solución pase a formar parte de su **activo intangible** y crea **e-finanzas, una plataforma de comunicación entre las empresas asesoras y sus clientes empresariales**. Una **plataforma** innovadora, fácil de usar, intuitiva e instantánea.

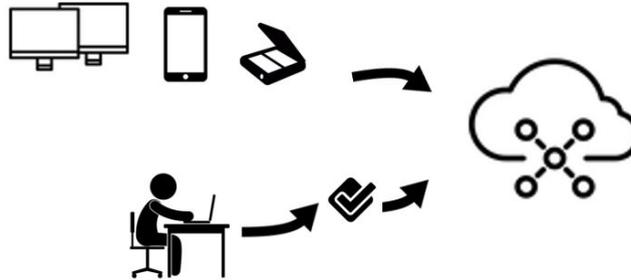
Se crea la marca **“e-finanzas”** considerando que el nombre será reconocido por el sector con gran celeridad, y conviene distinguirse de los posibles competidores y aprovechar la imagen de la empresa.

¿Cómo funciona e-finanzas?

e-finanzas ofrece un **servicio innovador** mediante una **plataforma online**. Sirve de canal de comunicación inmediata entre el mundo empresarial y las asesorías. Esta plataforma se nutre de tecnología existente al alcance de cualquier usuario, como un teléfono móvil, una tablet o un escáner, entre otros métodos de comunicación.

Las facturas de compras o ventas escaneadas, **e-finanzas** las enviará automáticamente al correspondiente contenedor en la nube.

Cuando se trate de documentos generados internamente mediante los programas de gestión de la entidad se enviarán a los contenedores a través de un *plugin* aplicado al software.



El receptor recibirá por parte de **e-finanzas** una notificación y podrá visualizar la documentación y **propuestas de asiento** contable de manera inmediata. Una vez validado, se actualizará automáticamente el estado de cuentas.

Cada documento que se genere en la empresa estará disponible en la asesoría en pocos segundos. De esta forma, la asesoría puede orientar, validar, dar el visto bueno o corregir, cada movimiento del empresario/a. Además, los usuarios dispondrán del estado actualizado de las cuentas de sus empresas en tiempo real y tendrán la capacidad de añadir tantas funcionalidades como necesite su entidad.

e-finanzas es una **plataforma inteligente multidispositivo alojada en la nube, que sirve:**

1. De contenedor y clasificador de documentos instantáneo, permitiendo mantener un registro de históricos.
2. Para predecir y sugerir, a través de algoritmos, los distintos tipos de movimientos contables.
3. De herramienta para la organización de la documentación, asignación de responsables y delegación de tareas. Incluso, puede establecer plazos de acuerdo con los procedimientos diseñados.
4. Para la automatización de tareas posteriores de seguimiento, asignación de responsables y plazos en los procedimientos y sistemas contables.
5. Para facilitar las mediciones para uso estadístico y de evaluación del desempeño de la empresa.

6. Para facilitar el seguimiento y control.
7. Para mejorar el conocimiento de la empresa y la detección de fallos o posibilidades de mejora.

Ventajas competitivas de e-finanzas

Su uso supone:

- a. Ahorro de costes, ya que con el uso de la aplicación los costes de los recursos humanos dedicados a la gestión se reducen.
- b. Procesos más rápidos y documentación ordenada y disponible en cualquier momento y lugar.
- c. Actualización automática de la BBDD de conocimientos y normas contables, que se transformará en un activo empresarial y que están disponibles en cualquier lugar de manera inmediata.
- d. Centralización de los datos de la institución.
- e. Actualización automática del backlog de todos los movimientos (histórico / trazas de evidencias de cada movimiento).
- f. Gestión en tiempo real de requisitos de certificación y auditoría.
- g. Facilita el control interno y la planificación financiera.
- h. Facilita el envío y registro de documentación.

Potenciales usuarios de e-finanzas

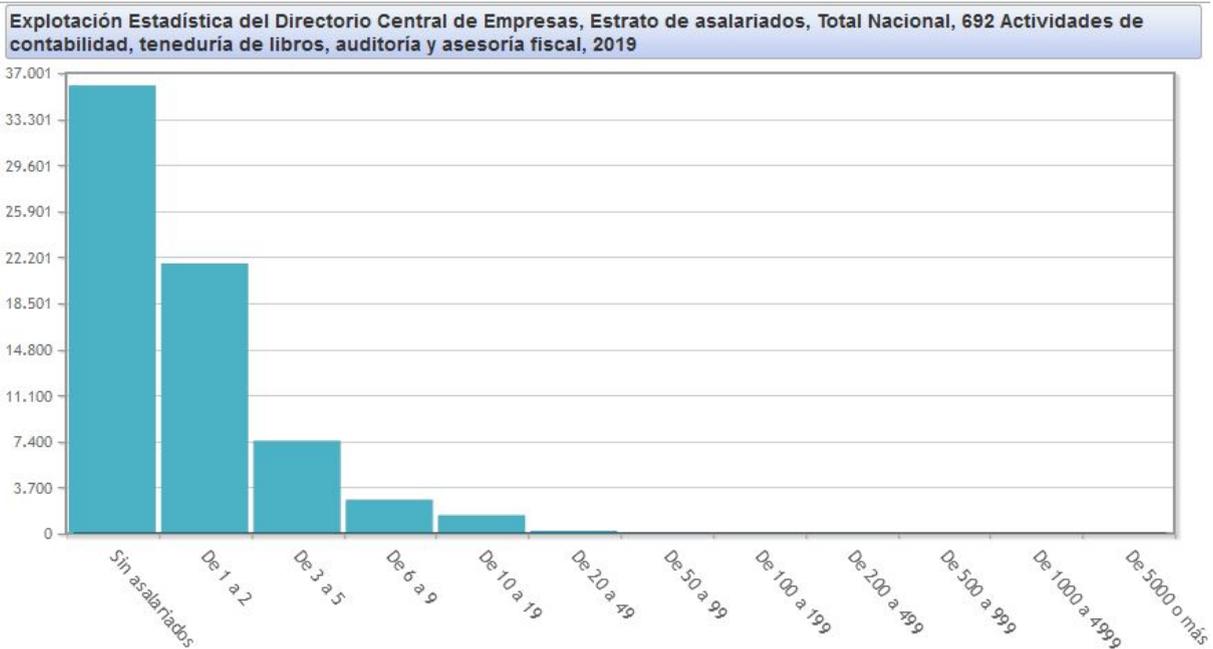
Asesorías: Con nuestro servicio estas empresas se diferenciarán de los competidores ya que podrían ofrecer un servicio instantáneo e inmediato de *consulting*. Con ello, se garantizarían tener toda la documentación de sus clientes en cuanto se genera y tendrían la capacidad de dar informes de la situación actual como por ejemplo: previsiones de pagos de impuestos o informes de deudas.



El sector de las asesorías, código **CNAE 6920** Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal, supone a nivel nacional un total de **69.602 empresas**. De ellas, un alto porcentaje cuenta con menos de 2 trabajadores.

	Total 2019
Total Nacional	
692 Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal	69.602

Fuente: Instituto Nacional de Estadística



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Pero, esta plataforma no sólo da solución a los problemas entre asesorías y empresas, ya que **cualquier entidad de cualquier tipología** puede utilizarla para gestionar internamente sus finanzas. Un claro ejemplo son las empresas cuyos comerciales están geográficamente dispersos y por tanto, lejos de la sede. Haciendo uso de nuestro producto, esta empresa se garantiza tener una contabilidad actualizada y la documentación disponible en el momento de emitirse a pesar de la dispersión.

Otro ejemplo pueden ser las **micropymes y autónomos** que, a través de esta plataforma, podrán gestionar todas las finanzas de sus negocios sin necesidad de contratar a terceros.

Asimismo, cualquier **ciudadano** que quiera llevar un control exhaustivo de sus finanzas podría ser usuario de la plataforma.

Otras posibles aplicaciones de **e-finanzas** modificando el MPV

A medio y largo plazo, en las siguientes fases de desarrollo de este proyecto, podría estudiarse la aplicación de nuevas funcionalidades:

- Aunque este servicio está orientado al sector empresarial, la **población** busca cada vez más tener un control exhaustivo de su economía doméstica. Limitando las funcionalidades del MPV se podría acceder a este sector de mercado.
- Añadir un módulo para la **creación de facturas** de manera instantánea.
- El software podría estar **conectado** directamente con Hacienda, Seguridad Social y otras **entidades públicas** de forma que sus usuarios puedan, por tanto, hacer envíos automáticos a estos organismos oficiales, simplificando y haciendo más eficiente la gestión.

3.B.2 Análisis del estado del arte y del potencial comercial

En este apartado se ha realizado una búsqueda usando internet para identificar iniciativas afines. Es una buena práctica de una entidad innovadora realizar búsquedas internas que le permitan identificar el conocimiento acumulado y aplicarlo.

En nuestra investigación se han detectado algunas aplicaciones que aplican parte del **conocimiento base** de **e-finanzas**. Es decir, encontramos software de gestión y de contabilidad en la nube. Numerosos proveedores de este tipo de software, han implementado sus sistemas en la nube para la gestión y la contabilidad.

Entre ellos podemos mencionar:



Software de gestión basado en un ERP en la nube que permite gestionar ventas, finanzas, operaciones y recursos humanos. Se puede considerar una solución exitosa, ya que cuentan con más de 20.000 empresas que lo usan.

<https://www.holded.com/es>

Pros:

1. Ya con éxito en el mercado. Hablan de más de 20.000 empresas que usan su software.
2. Plataforma con ERP. Software en la nube.
3. Integra Facturación, Contabilidad, Inventario, Proyectos, Crm.

Contras:

1. Software propietario.
2. Obligado a usar su software.
3. El empresario/empresa lleva la gestión y contabilidad.
4. Precios no muy al alcance del pequeño empresario.



Software que se basa en la recepción de facturas escaneadas, las analiza e identifica sus renglones claves para generar el asiento contable. No informa en su sitio web, la penetración de esta solución en el mercado. En el apartado distribuidores, invita a las empresas de servicios informáticos a ser distribuidores, pero no indica explícitamente que tengan distribuidores, por lo que asumimos que no están ocupando una cuota firme del mercado.

<http://facturatech.es>

Pros:

1. Captura información a partir de facturas recibidas y contabiliza previa validación del usuario.
2. Ahorro de tiempo en la contabilización de las facturas.
3. Exporta la información en diferentes formatos.

Contras:

1. Limitado a la contabilización de facturas.
2. Instalación local y no automática.
3. Precios no disponibles en la web.



Programa de contabilidad, gestión y facturación. Está implementado en la nube, por lo que genera automáticamente su información. No encontramos información referente a cantidad de clientes, ni cuota de mercado captado por esta solución de software, por lo que no podemos indicar si es una solución con éxito.

<https://gespymes.es/>

Pros:

1. Ya con éxito en el mercado.
2. Plataforma con ERP. Software en la nube.
3. Integra Facturación, Contabilidad, Inventario, Gestión.

Contras:

1. Software propietario.
2. Obligado a usar su software.
3. El empresario/empresa lleva la gestión y contabilidad.
4. Precios no muy al alcance del pequeño empresario.



Contabilidad y facturación en la nube. Al igual que soluciones como gespymes, genera automáticamente la información que utilizará en la contabilidad.

Y como estos proveedores de servicios de gestión y contables en la nube, varios casos más. Esta solución es ampliamente conocida en el mercado español y cuenta con muy buena penetración. Es un caso de éxito.

<https://www.sage.com/es-es/>

Pros:

1. Ya consolidado en el mercado.
2. Plataforma con ERP. Software en la nube
3. Solución integral de contabilidad y gestión comercial

Contras:

1. Software propietario
2. Obligado a usar su software
3. El empresario/empresa lleva la gestión y contabilidad
4. Precios no muy al alcance del pequeño empresario

Existen otros software que aplican otra parte del conocimiento de e-finanzas, ya que integran el reconocimiento inteligente de la información capturada digitalmente a través de la aplicación. Algunos ejemplos son:

E Expensya

Es un software de gestión de gastos de la empresa que moderniza la forma de administrar las notas de gastos. Se integra con Cegid, SAP, Uber, Sage, Quadra, Quadratus, iBiZa, Oracle, PeopleSoft, Microsoft Dynamics, NovaBank, workday, Divato infinity, intuit quickbooks, loop. Solución de software que cuenta con la confianza de grandes empresas. Es una solución con éxito.

<https://www.expensya.com/es>

Pros:

1. Homologados con la agencia tributaria (solo cuentas Expensya francesas)
2. Plataforma con ERP. Software en la nube
3. Solución de gestión de gastos, contabilidad, auditoría
4. Gestión de exportaciones e integraciones, almacenamiento, seguridad

Contras:

1. Software propietario centrado en la gestión de gastos
2. Perfil para grandes empresas

LA GESTIÓN DE LAS NOTAS DE GASTOS CON EXPENSYA

Expensya es un software de gestión de gastos de empresa que moderniza la forma de administrar las notas de gastos para simplificarle la vida

Reconocimiento inteligente

La tecnología OCR+ de Expensya extrae todos los datos pertinentes de sus recibos en un solo clic, incluso los datos de nivel 3.



Móvil e internacional

Disfrute de una aplicación nativa y ergonómica desde dondequiera que esté. Expensya es multilingüe, multidivisa y multisociedades, y funciona incluso cuando no dispone de conexión a internet.



Validación y control

Configure múltiples niveles de validación e implemente políticas de gastos automatizadas según sus necesidades.



Gestión avanzada

Gracias a la gestión contable avanzada de Expensya, simplifique la recuperación del IVA y administre fácilmente anticipos, facturas de abono, cancelaciones y propinas.



Integración contable

Expensya se integra de principio a fin con su ecosistema: comercios en línea, ERP, herramientas de reserva de viajes, métodos de pago, etc.



Seguimiento en tiempo real y BI

Todos sus gastos profesionales están reunidos en un mismo panel de control o módulos de BI avanzados, aportando un carácter estratégico a sus datos.



Este software se anuncia como una solución global de digitalización automática de facturas y tickets recibidos, El software genera una copia digital certificada, lista para contabilizar en una solución contable.

En su sitio web muestra información de grandes clientes con los que cuenta, además es una solución homologada por Hacienda y ha sido financiada por Enisa. Es claramente una solución que ha tenido éxito.

<https://sabbatic.es>

Ventaja competitiva

Basados en este análisis, podemos afirmar que la principal ventaja competitiva de **e-finanzas**, consiste en el **enfoque donde se integra el servicio asesoría-empresario**, utilizando la plataforma **tecnológica** como común denominador.



Se trata de la mejora significativa de las características de servicios existentes y de usos previstos, impulsando un nuevo método de organización en las prácticas de negocio de la empresa.

e-finanzas es una **potente plataforma** que integra tecnología que permite al empresario subir documentos con mucha facilidad, a la asesoría recibir dichos documentos con una propuesta de asiento contable. Esto crea inmediatamente un ecosistema común donde estos usuarios tienen la posibilidad de comunicarse bidireccionalmente al instante. Este

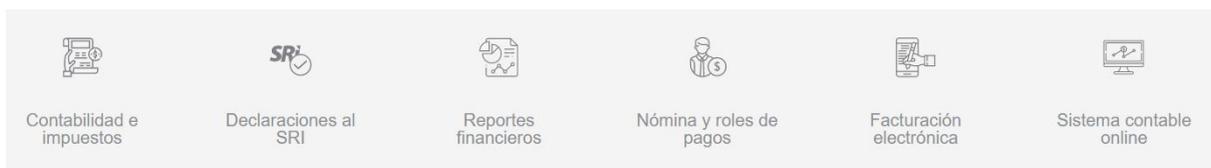
es un rasgo diferenciador de todas las propuestas existentes, lo cual propone una potencial **solución líder en el mercado**, adicionalmente es una solución práctica para el día a día, instantánea e intuitiva.

A través de la navegación en las páginas web de las soluciones de software enmarcadas como competidoras, podemos identificar claramente que ninguna de ellas, resalta la **comunicación empresa-asesoría** como principal punto de fortaleza.

e-finanzas es el ecosistema donde se derrumba la barrera de comunicación entre asesoría-empresa y genera un cambio en la manera como se viene informando a las empresas de sus obligaciones tributarias y resultados financieros. Es aquí donde nace el slogan, **e-finanzas hace que empresas y asesorías vayan de la mano desde el primer día.**

Competidores fuera de España

[Contapp Ecuador:](#) ofrece una app en la que a través de una foto de las facturas de compra, venta o retenciones físicas permite tener las declaraciones al día y conoce el estado de cuentas de la entidad.



Otros servicios complementarios

[Invoice2go:](#) ofrece la posibilidad de generar, emitir y controlar la evolución de tus facturas, enviar recordatorios a tus deudores, clasificar y archivar aquellas que ya están pagadas y sincronizar todos los movimiento contables de tu empresa en tu teléfono móvil.

3.B.3. Posibilidades de protección de **e-finanzas**

La página web de la empresa solo se encuentra en **castellano** y además, especifican que se dirigen al mercado **nacional**. **Por tanto**, el plan de transferencia estará condicionado a esta realidad y **e-finanzas** será comercializado únicamente a nivel nacional.



Protección

E-finanzas se basa principalmente en el **desarrollo de un software**. El art. 4 de la Ley 24/2015 de Patentes (LP) excluye expresamente la patentabilidad de los “programas de ordenadores”. No obstante, el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (TRLPI) reconoce, en el apartado i) de su artículo 10.1, los programas de ordenador como obras de carácter intelectual. Por tanto, la propiedad intelectual sobre el software corresponderá al autor por el mero hecho de su creación (art. 1 TRLPI), y únicamente deberá someterse al requisito genérico de originalidad (art. 96.2 TRLPI). Se le conceden al autor del software, en este sentido, todos los **derechos de explotación y todos los derechos morales** que recaen sobre su obra, desde el mismo momento en el que la crea.

Por tanto, no es obligatoria acudir a ningún registro con carácter constitutivo, pero sí especialmente recomendable para evitar un posible plagio, ya que puede no haber manera de acreditar fehacientemente cuándo ha creado el software. Por lo que, en la práctica, se hace casi obligatorio de la obra en este tipo de registros.

Existen las siguientes opciones:

- **Inscripción en el Registro de Propiedad Intelectual:** Es especialmente útil para probar la titularidad de un código fuente, ya que la inscripción permite acreditar la fecha y hora en la que un autor hace entrega de su obra, lo que facilita un esquema temporal frente a potenciales plagios.

No obstante, dicha inscripción también tiene su contrapartida, por cuanto supone mostrar el software y su funcionamiento por cuanto, recordemos, el Registro de Propiedad Intelectual es un registro público, pudiendo no ser lo más recomendable respecto a programas no divulgados, ni si como autores se prefiere mantener cierta nota de secretismo respecto a su creación.

Para su inscripción es necesario aportar la siguiente documentación:

- Tasa (Modelo 046)
- La totalidad del código fuente en formato CD, que se presentará como ejemplar de la obra.
- Memoria

El coste del registro tiene un coste, muy bajo, tan solo 13,22€

- **La protección vía Escrow (contrato de Escrow):** A través de este contrato el desarrollador del software hace entrega de un ejemplar del mismo a una tercera parte confiable, denominada Agente Escrow (habitualmente un notario) lo que permite aislar el programa a un ámbito estrictamente privado.

Para incorporar el software a un acta notarial, tan solo es necesario acudir al notario con la misma documentación exigida con el registro (y cualquier otra cosa que se considere necesario o conveniente incluir) y se entregará al notario para su custodia y lo meterá en un recipiente cerrado y sellado con un sello notarial. El notario dará fe del hecho de la entrega, sellado, la alegación de autoría y contenido.

Tiempo estimado para la preparación y firma: uno o dos días.

Coste del notario: Aproximadamente 200€.

Con carácter complementario a las dos opciones expuestas, se configura la vía del **secreto industrial**.

A falta de definición legal al respecto, la doctrina y la jurisprudencia definen el **secreto industrial** como aquel conjunto de informaciones o conocimientos no divulgados y necesarios para la producción, fabricación y/o comercialización de un determinado producto o servicio, o para la organización o financiación de una compañía.

Se trata de una posibilidad extremadamente infravalorada en la práctica, pero muy útil para asegurar todo aquello que no tiene una alternativa de protección concreta.

De esta forma, se evitaría dentro de la empresa, la fuga de todo dato relacionado con el software en cuestión, tal y como vienen reconociendo los tratados sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), otorgando a Open Canarias la posibilidad de impedir que la información que esté legítimamente bajo su control, se divulgue o sea adquirida o utilizada por terceros sin su consentimiento de manera contraria a los usos comerciales honestos (art. 39.2).

A estos efectos y para proteger un código fuente por esta vía, Open Canarias deberá suscribir **documentos de confidencialidad** con todo aquel que tenga acceso al mismo. Podrá tratarse de un non disclosure agreement (NDA), así como de cualquier contrato o cláusula mediante la que el personal de la compañía o cualquier otro tercero que interactúe con el software se comprometa a no informar, divulgar, emplear para fines distintos o plagiar el mismo o cualquiera de sus partes.

También existen **licencias libres** para la protección del software. En función de los acuerdos que se alcancen con cada uno de los clientes en relación con la explotación de los activos, quizás pueda ser más conveniente recurrir a alguna licencia **copyleft**.

¿Qué otros elementos podemos proteger?

- Manual de usuario
- Marca - signo distintivo a nivel nacional. Tal y como se ha mencionado, la empresa opera en mercado nacional.
- Melodía de arranque de **e-finanzas**.
- Las distintas actualizaciones/versiones del producto.

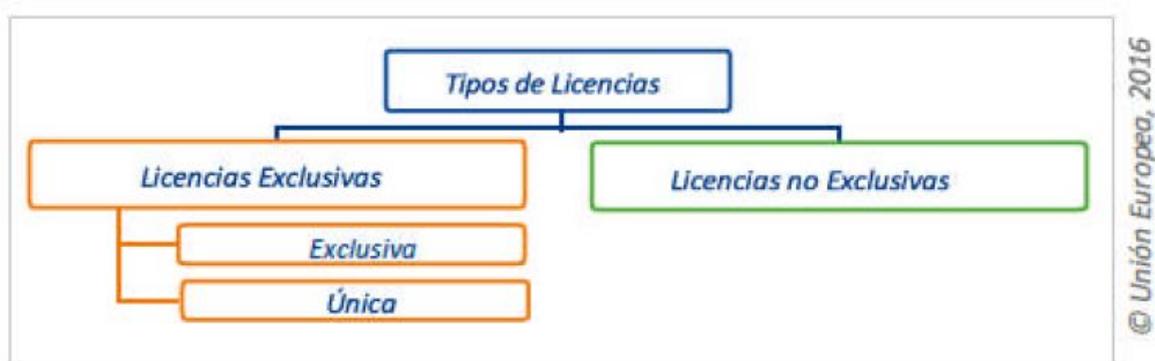
3.B.4. Delimitación de la explotación comercial de e-finanzas

El desarrollo se ha planteado desde un **MPV** que puede ir sufriendo **modificaciones y adaptaciones** según las necesidades de cada entidad. Es decir, se podrán ir añadiendo o adaptando módulos a los que los clientes tengan acceso. Su aplicación a **diferentes sectores de actividad económica**, así como la experiencia de uso de los distintos clientes pueden reportar una mejora continua del producto.

Opciones de explotación

Contrato de cesión de software. La cesión supone la transmisión de la titularidad o propiedad de la **totalidad** del software a un tercero (cesionario) a cambio del pago de un precio o de forma gratuita.

- **Contratos de licencia de software.** En los contratos de licencia se sigue manteniendo la titularidad, es decir, no supone traslación de titularidad.



- **Licencia exclusiva.** Se otorgan plenas facultades al licenciatario, por lo que el titular de la tecnología no puede ni conceder licencias a otros ni explotar por sí mismo.
- **Licencia única.** El licenciante se compromete a no conceder licencias adicionales pero se reserva el derecho a usar la PI licenciada.
- **Licencia no exclusiva.** El titular de la tecnología mantiene el derecho a explotar por sí mismo la tecnología y puede conceder todas las licencias que estime oportunas

Open Canarias quiere **mantener la titularidad**, ya que se trata de un producto desarrollado por la empresa para la mejora de su propia eficiencia y correcto funcionamiento. Por ello, la opción elegida para la explotación de **e-finanzas** sería el **contrato de licencia de software de uso no exclusiva**. Además, con ello, podrá abarcar otros sectores de actividad si lo estimara oportuno. La opción de venta directa sería la más adecuada en este caso teniendo en cuenta los clientes potenciales existentes.

Estrategia comercial

La estrategia comercial se define como un conjunto de acciones con el objetivo de dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor cuota de mercado. Como se ha mencionado previamente, **e-finanzas** tiene más de un posible cliente. Por tanto, la empresa deberá de establecer las prioridades y formalizar una estrategia comercial que guiará las mejoras técnicas a realizar.

Búsqueda y captación de clientes

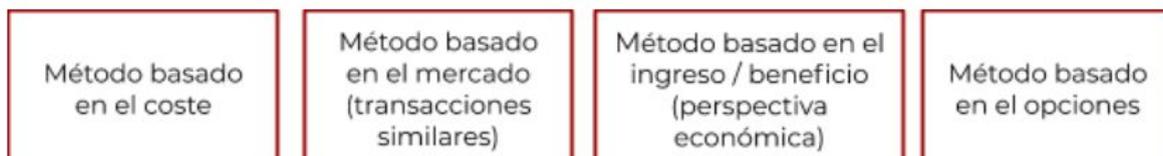
- **Catálogo de productos y servicios:** Actualmente la empresa no tiene disponible en su página web un catálogo de productos y servicios capaz de ser entendido por cualquier cliente que apoye las acciones de venta. Por ello, es altamente recomendable incluir su elaboración en las acciones futuras de la empresa.
- **Búsqueda pasiva y activa de clientes** podría incluir algunas de las siguientes acciones:
 - Participaciones en ferias del sector en el ámbito nacional como el T3chFest2020.
 - Facilitar el catálogo de nuestros productos y servicios a los clientes actuales.
 - Reuniones con los clientes actuales con el fin de detectar posibles necesidades que puedan ser suplidas por la empresa.
 - Formación al personal comercial con el fin de mejorar la detección de necesidades y aprender tácticas de venta a clientes.
 - Uso de marketplace de oferta tecnológica de carácter nacional, donde ofreceremos nuestro producto.

- Establecer una política de fidelización, un ejemplo podrían ser descuentos por la compra de más de un producto o servicio de la empresa.
- Exponer los casos de éxito de los productos implementados en empresas relevantes del sector para generar confianza.
- Mantener las redes sociales actualizadas. Además, deberían de hacer alusión a los casos de éxito existentes.
- Mediante el formulario de contactos y la descarga de ebooks nutrir una base de datos con la que posteriormente se hará una estrategia de email marketing.
- Crear una estrategia en Google Adwords para que la web de Open Canarias aparezca entre los tres primeros puestos en la SERP cuando los usuarios busquen las palabras clave por las que se posiciona Open Canarias.
- Crear una estrategia de Social ADS de captación de LEADS en Facebook y LinkedIn.
- Realizar una prueba gratuita de 15 días con el fin de que el cliente pruebe el servicio antes de adquirirlo.
- Se recomienda tener publicidad y estrategias de email marketing durante todo el año para captación de clientes potenciales. Pero se recomienda aumentar el presupuesto en publicidad el último trimestre del año.

Precio

El **coste del desarrollo del MVP** ha sido asumido por la propia entidad al tratarse de un desarrollo para la mejora de la propia empresa. Por lo que en el retorno económico esperado no debe tenerse en consideración los importes acaecidos hasta este momento.

En la UNE 166008:2012 se especifican distintos métodos de valoración de activos intangibles:



Será labor del departamento comercial establecer la opción acorde con la estrategia y experiencias previas de la empresa.