

Técnicas de Evaluación y Valoración Económica de Tecnologías



Matrícula abierta

Consejo académico:



Presentación

Una de las tareas clave en centros de I+D la constituye la **valoración económica de los diferentes activos intangibles** que forman parte del mismo. Para esa valoración existen numerosas metodologías y herramientas, que se pueden usar en función de la tecnología o del sector donde se va a aplicar.

El presente curso pretende realizar un recorrido por esos principales métodos de valoración, apoyado en casos prácticos de tecnologías reales, que permita al alumno poder realizar al finalizar la formación, una **valoración empresarial en base a los derechos de explotación de una patente o un resultado de investigación de su departamento de I+D**.

Descripción

¿A quién va dirigido?



Gestores de I+D y transferencia de conocimiento de centros generadores de I+D (universidades, hospitales, centros tecnológicos, organismos públicos de investigación, etc.) y del sector empresarial, que deseen conocer o profundizar en el uso de técnicas de valoración de tecnologías de cara a acciones comerciales.

Es recomendable que el alumno posea nociones básicas sobre el proceso de evaluación.

Calendario y duración



Matriculación abierta desde el 4 de octubre. Se habilitará al alumno 30 días naturales para su finalización.

25 horas



Modalidad 100% online

Organización



PONS Escuela de Negocios
Glorieta de Rubén Darío, 4
28010 Madrid

Objetivos

La acción formativa capacitará a los asistentes para:

- Contextualizar la actividad de valoración de activos dentro del proceso general de evaluación de tecnologías, especialmente en cuanto a su orientación al mercado e implicaciones estratégicas.
- Profundizar en el uso de las herramientas de valoración económica de tecnologías más utilizadas en el entorno de la transferencia de conocimiento y explotación comercial de invenciones.
- Conocer y manejar criterios útiles para la toma de decisiones sobre la adecuada utilización de las diversas metodologías de valoración.
- Aplicar técnicas de negociación asociadas a los distintos modelos y herramientas de valoración que faciliten la consecución de un acuerdo óptimo de comercialización y una adecuada materialización.
- Disponer de referencias concretas sobre la experiencia de la aplicación de metodologías de valorización en entidades de generadoras de conocimiento.

Metodología

El curso combina diferentes recursos didácticos de formación online, principalmente:

- o Contenidos de estudio modulables a disposición del alumno para su avance en función de sus disponibilidades, junto con textos complementarios de refuerzo.
- o Vídeo con el caso práctico.
- o Test de progreso auto-evaluable para la superación del curso.
- o Sala de chat y foros para el refuerzo de contenidos clave y la resolución de dudas.

Evaluación

El curso finaliza con un test final a realizar tras el estudio de los módulos de formación del curso, compuesto por 10 preguntas tipo test, con 3 posibles respuestas de las cuales solo 1 de ellas es válida. Dicho test se centrará en los principales conceptos abordados durante el curso, y se dispondrá de 2 opciones para superarlo.

El resultado del test supondrá la nota del alumno en el curso.

Programa académico

Módulo 1. Generación del conocimiento: evaluación sobre factibilidad del mercado.

- o Generación del conocimiento.
- o Evaluación sobre la factibilidad del mercado.

Módulo 2. Valoración de activos tecnológicos.

- o Activos Tecnológicos: Patentes & Tecnologías
- o Evaluación de su Factibilidad de Mercado de cara a la Valoración
- o Valorización de Activos Tecnológicos: Propósito Estratégico
- o La Valoración de Activos y la Ley de Patentes

Módulo 3. Métodos de valoración de activos.

- o Modelos de valoración de activos según UNE 166.008.
- o Otros modelos de valoración: regla del 25%, 5%, etc.
- o Caso resuelto.

Módulo 4. Estrategias de negociación.

- o Convergencia en valoración y propuesta de valor.
- o Estrategia de negociación en el proceso de comercialización tecnológica.
- o Valoración de tecnologías para transferencia a Spin-off.

Módulo 5. Caso práctico exposición y desarrollo.

Claustro de profesores

José Manuel Pérez. Socio Consultor en ABL Solutions Consulting SL.



Experiencia profesional de más de 30 años como empresario en ABL Solutions Consulting, SL y Grupo Polnam, SL., Director General en Univalue Valorización, SL y Corus Layde, SA. y con diversos puestos de alta dirección en Sidenor, SL, Ros Casares, SA y Aceros Ormazabal, SA.

Inscripción

MATRÍCULA

Matrícula - **245€**

Miembros del Consejo Académico - **185€**

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

PONS Escuela de Negocios

Glorieta de Rubén Darío, 4
28010 Madrid

Telf.: +34 91 700 76 45

Mail: escueladenegocios@pons.es

PONS ESCUELA DE
NEGOCIOS

innoprac > innovation
practitioners
