

Aktibo ukiezinen ustiapena: zer dira eta nola kudeatu horien balorazioa



– Eguna eta ordutegia

Irailak 26, osteguna. 9:00etatik 12:30etara.

– Formatua

Aurrez aurrekoa.

– Lekua

Berrikuntzaren Euskal Agentzia, Innobasque. Laida Bidea 203.
Bizkaiko Parke Zientifiko eta Teknologikoa, Zamudio.

– Iraupena

3,5 ordu.

– Plazak

30

– Norentzat

Berrikuntzaren Euskal Agentzia, Innobasqueko bazkideentzat bakarrik:

- baldin eta sistematikoki eta modu planifikatuan I+G jarduerak gauzatzen badituzte edo zeregin horrekin hasi nahi badute.
- bereziki garrantzitsua da Innobasqueko edozein erakunde bazkideren ikertzaileentzako eta kudeatzaileentzako, baldin eta ulertu nahi badute nola kapitalizatu ikerketan eta garapenean sortutako ezagutza, inbertsioaren itzulera maximizatzeke eta lehiarako abantaila lortzeko.

* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

Ikaskuntza-helburuak

- Aktibo ukiezinaren izaera ulertzea: Merkatuari begira, I+G+b jardueren emaitzen eta haien aplikazio edo erabilerearen artean bereiztea.
- Balioa vs prezioa ulertzea: Aktibo ukiezin baten berezko balioaren eta hori saltzeko edo lizentziatzeko prezioaren arteko aldea ezagutzea.
- I+G+b-aren balioa maximizatzea: Erakunde batean ikertu eta garatzen denean, balioa emateko estrategiak.
- Lankidetzako estrategiak: Bazkideekin eta etorkizuneko inbertitzaileekin akordioak nola aukeratu eta negoziatu jakitea.
- Partzuergoak eta gatazkak kudeatzea: Partzuergo-erabaki batean funtsezko elementuak eta balizko gatazketara nola aurreratu ezagutzea.

Prestakuntzaren edukia

- Research outputen, I+G+b-aren emaitzaren eta merkatuko produktu/zerbitzuaren arteko aldeak. Ukiezin motak eta zergatik baloratzen ditugu?
- Balioaren eta prezioaren arteko aldea.
- Know-howa sortzea eta negoziorako trantsizioa egitea.
- Baloratu aurretik: erakundearen estrategia, teknologia eta babes mota ulertzea.
- Partzuergoko Akordioaren ohiko edukia eta banaketa. Zer negoziatu proiektua egikaritzen hasi baino lehen?
- Ohiko gatazkak bazkideen artean:
 - Backgrounda eta emaitzak.
 - Kontratuan erantzukizun-mugak.
 - MikroETE-en eta ETE-en zeregina. Nola negoziatu enpresa handi batekin?
 - Hirugarren herrialdeetako enpresa harpidetuak.
- IPR babestea, kudeatzea eta baloratzea:
 - Emaitzen jabetza:
 - Results-en banaketa eta kudeaketa proiektuaren amaieran zehar merkataritza ustiapenarekin duten harremanean.
 - ETE-entzako betekizun zehatzak.
 - Kasu zehatzak: Prototipoak, hirugarrenek lagatako ondasunen erabilera eta azpikontratazioak.
 - Emaitza motetarako babes-mekanismo motak eta horien ezaugarriak. Interes-gatazkak.
 - Barreiatzea edo ustiatzea?
 - “Open Access”. Irizpideak eta motak.
 - Merkataritza-ustiapenerako inplikazioak eta mugak. Nola merkaturatu zenbait bazkideren baterako emaitza?
 - IPR, dissemination and exploitation Board, erabakiak hartzeko. Helburuak eta zereginak proiektuan zehar.

Norekin



Javier Medina Antón

Qi EUROPE enpresako bazkide-zuzendari nagusia.

Ekonomialaria, finantzen arloan aditua. Energia Negozioetan eta ZNPn Masterra, IESE Business School. Madrilgo Ekonomialarien Elkargo Ofizialeko kidea, Madrilgo Komunitateko enpresa-kontseilari ziurtatua eta EEko Women Leadership programako kontseilaria. 1995az gero bere lanbide-karrera negozio-eredu berriak diseinatu eta estrategikoki garatzera bideratu du (balio-proposamena, kapitalaren modelizazioa eta optimizazioa, prezioan, errentagarritasunak eta kostuak, seed&startup capital, private equity, venture capital,

lehiakortasuna eta produktibitatea); horrez gain, teknologia transferitzeko eragiketak eta I+G+b-aren proiektuak gauzatzen ditu (teknologien brokerra, inbertsioen finantzaketa eta analisia, KFD baloratzea eta Venture Capital Method, egituratzea, negoziazioa eta salmenta/aliantzak), eta I+G+b-aren proiektuak idatzi, kudeatu eta justifikatu ere bai, ingurune digitaletan/teknologikoetan/ industrialetan negozio berriak garatzearekin batera (merkatua eskuratzea, aniztea, haztea eta nazioartekotzea). Halakoetan, zuzeneko erantzukizuna du berritu eta produktu eta zerbitzu teknologiko berriak garatzeko orduan.