

Explotación de activos intangibles: qué son y cómo gestionar su valoración



– Fechas y horario

Jueves, 26 de septiembre. De 9:00 a 12:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

– Duración

3,5 H.

– Plazas

30

– Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- Organizaciones socias que llevan a cabo o quieren comenzar a realizar actividades de I+D de forma sistematizada y planificada.
- Particularmente relevante para personal investigador y de gestión de cualquier organización socia de Innobasque que busquen comprender cómo capitalizar el conocimiento generado en la investigación y desarrollo para maximizar el retorno de la inversión y obtener una ventaja competitiva.

* Máximo dos personas por organización.

Objetivos de aprendizaje

- Entender la naturaleza de los Activos Intangibles: Distinguir entre los resultados de las actividades de I+D+i y su aplicación o utilización en términos de mercado.
- Comprender Valor vs Precio: Conocer la diferencia entre el valor intrínseco de un activo intangible y el precio al que puede ser vendido o licenciado.
- Maximizar el Valor de la I+D+i: Estrategias para poner en valor la investigación y desarrollo llevados a cabo en una organización.
- Estrategias de Colaboración: Saber cómo seleccionar y negociar acuerdos con socios y futuros inversores.
- Gestión de Consorcios y Conflictos: Conocer los elementos clave en un acuerdo de consorcio y cómo anticiparse a posibles conflictos.

Contenido de la formación

- A. Diferencias entre research output, resultado de I+D+i y producto/servicio de mercado. ¿Tipos de intangibles y por qué los valoramos?
- B. Diferencia entre valor y precio.
- C. Generación de know-how y transición hacia el negocio
- D. Antes de valorar: la estrategia de la entidad, entender la tecnología y el tipo de protección.
- E. Contenido y distribución habitual del Acuerdo de Consorcio. ¿Qué negociar antes de empezar la ejecución del proyecto?
- F. Conflictos habituales entre socios:
 - i. Background y resultados.
 - ii. Limitaciones de responsabilidad contractual.
 - iii. EL papel de la micro-pyme y pyme. ¿Cómo negociar con la gran empresa?
 - iv. Empresas afiliadas de terceros países.
- G. Protección, gestión y valoración de la IPR:
 - i. Propiedad de los resultados:
 - a) Reparto y gestión de los resultados durante y al final del proyecto en su relación con la explotación comercial.
 - b) Requisitos específicos para PYMEs.
 - c) Casos particulares: Prototipos, uso de bienes cedidos por terceros y subcontrataciones.
 - ii. Tipos y características de los diferentes mecanismos de protección para diferentes tipos de resultados. Conflictos de Interés.
 - iii. ¿Diseminación o Explotación?:
 - a) Open Access y Open Science. Criterios y tipos.
 - b) Implicaciones y limitaciones para la explotación comercial. ¿Cómo comercializar un resultado conjunto de varios socios?
 - iv. La figura del IPR, dissemination and exploitation Board para la toma de decisiones. Objetivos y funciones durante el proyecto

Formación impartida por



Javier Medina Antón

Socio-Director General Qi EUROPE.

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School.

Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su

carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity,

venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.