



Módulo VI

**“Factores de éxito para la
negociación de Tecnología”**

Guanajuato, Gto., 9 de abril de 2010



Situaciones en la compraventa de Tecnología

El Comprador necesita ser más competitivo:

Bajar costos Subir ventas

Mejorar desempeño en seguridad y ambiental.

Sus opciones para adquirir tecnología son variadas:

- Comprar equipo o servicios
- Contrato de asistencia técnica
- Desarrollo de tecnología propia, solo o vinculado
- ***Compra de tecnología desarrollada por otros***
- ***Alianza estratégica con el tecnólogo***



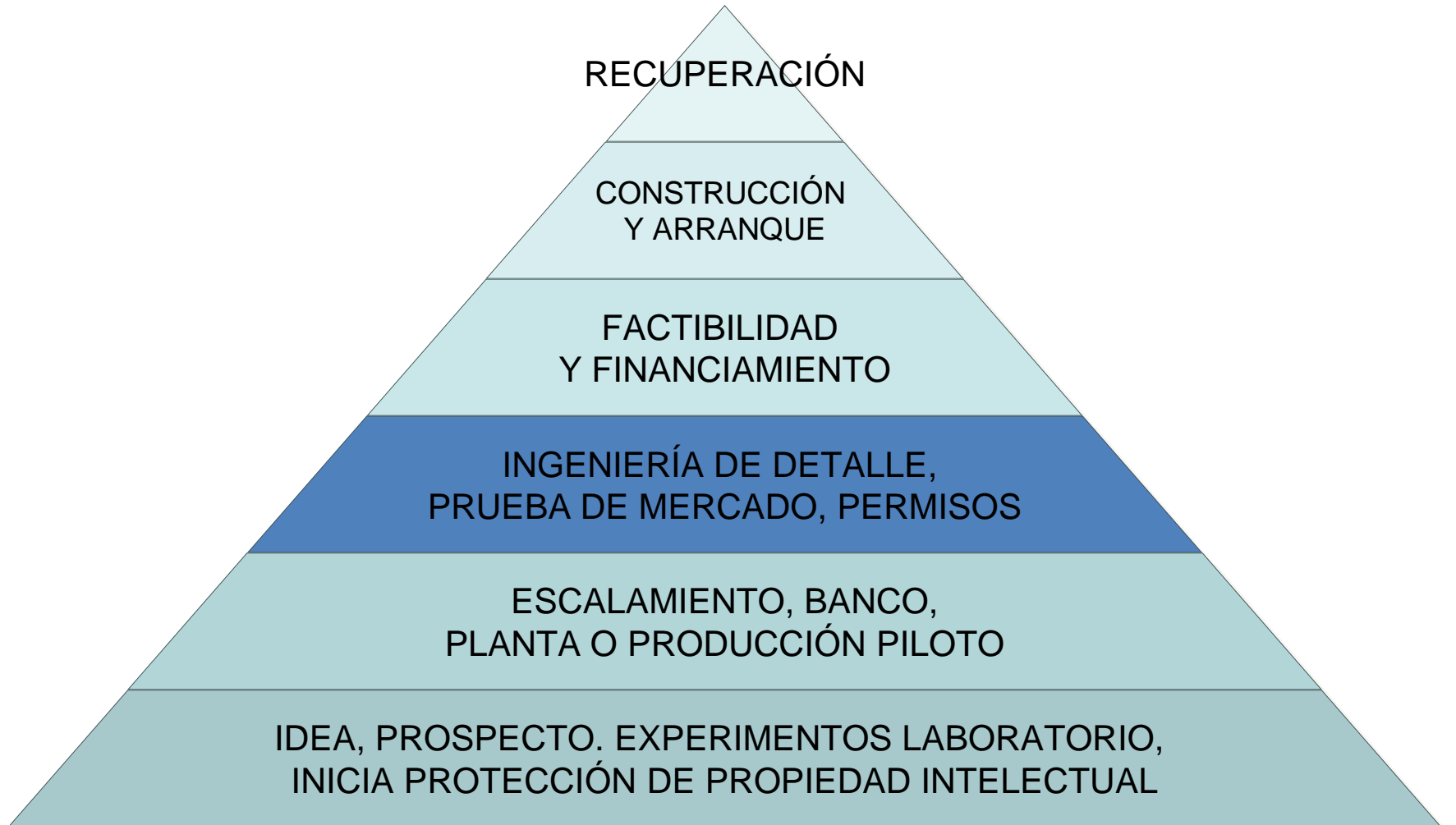
Recuperación de la inversión en Tecnología

Para que el comprador de Tecnología logre sus objetivos y recupere la inversión requiere tiempo, que depende de qué tan madura y probada es la tecnología que adquiere.

Cuando adquiere tecnología probada (otras plantas o mercados) se recupera más rápido y con menor riesgo.

Pero con Tecnología nueva, emergente y en desarrollo, implica mayor tiempo y riesgo de recuperación.

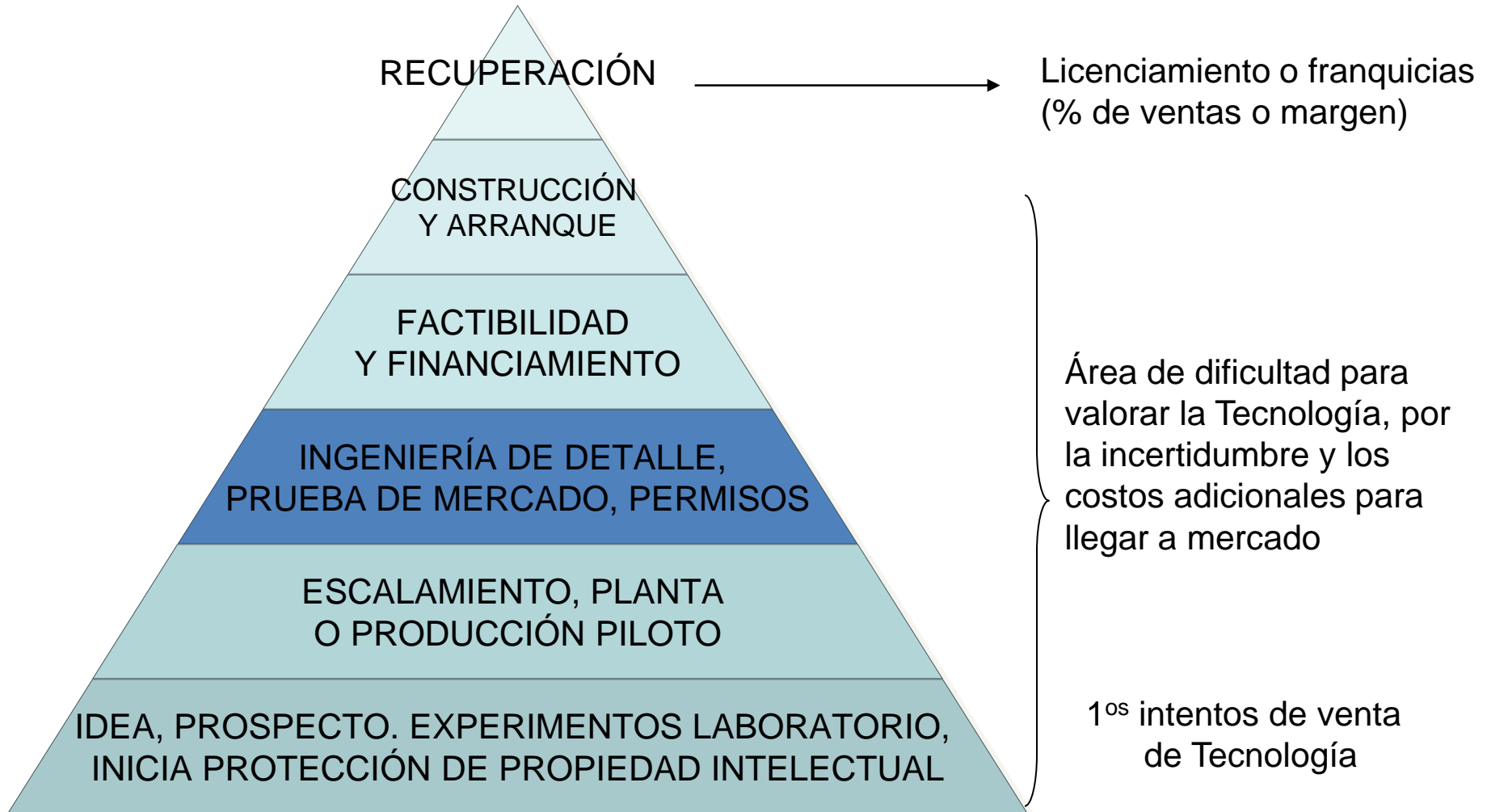
Pasos para el desarrollo de un proyecto de Innovación



Recursos y competencias necesarias para llevar la invención al mercado y riesgos relevantes



Grado de dificultad para la negociación de la Tecnología





Algunos factores clave a considerar para una buena negociación de tecnología

1. Identificar el grado de avance hacia el mercado.
2. Para el Vendedor, tratar de avanzar su tecnología lo más posible con recursos propios, de Conacyt o de inversionistas en Tecnología.
3. Si su tecnología ya está probada en el mercado, establecer un honorario en base al margen generado, no a las ventas.
4. Para tecnología que aún está en desarrollo o escalamiento,
 - a) Definir el perfil del Comprador. Buscar aquél con las competencias necesarias para el resto del camino.
 - b) Establecer un precio inicial no alto, pero exigir que se realice el desarrollo faltante.
 - c) Compartir los riesgos y beneficios.



Algunos factores clave a considerar para una buena negociación de tecnología

5. Para el desarrollo de tecnología mediante la vinculación de Empresa – CIS ó IES's.
 - a) Definir reglas generales para cualquier proyecto futuro, y plasmarlas en un Convenio Marco.
 - b) Distribuir la participación en la propiedad industrial en función a las aportaciones de cada institución.
 - c) Compartir los riesgos y beneficios.