



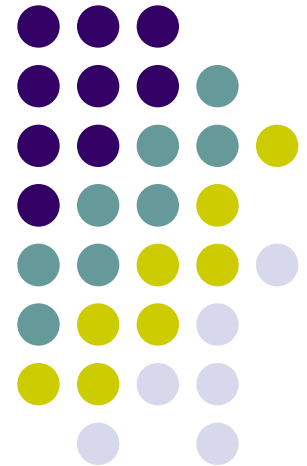
Estrategias para la Vinculación Efectiva y Transferencia de Tecnología

FACTORES DE ÉXITO PARA LA NEGOCIACIÓN DE TECNOLOGÍA:

VALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA I&D

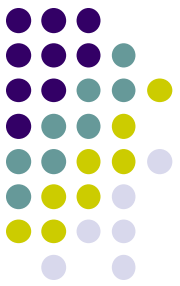
M. en C. Víctor Manuel Morales Lechuga
Centro de Ciencias Aplicadas
y Desarrollo Tecnológico – UNAM

abril de 2010

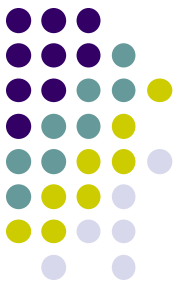


ATRIBUTOS DE VALOR

Resultados de I&D frente a la Negociación de Tecnología



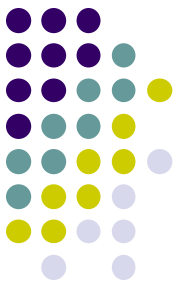
1. Deben aportar elementos de competitividad derivados de su uso o explotación
2. Contribuir a generación y expresión de valor
3. Deben ser controlados a través de derechos de naturaleza patrimonial (PI y/o secretos industriales)
4. Tener características de transferibilidad ya sea parcial o total (derechos de naturaleza patrimonial y los conocimientos e información)



RETOS

Resultados de I&D frente a la Negociación de Tecnología

5. Grado de integración como paquetes tecnológicos.
6. Riesgos técnicos y económicos asociados a su transferencia e integración a la unidad de negocio
7. Capacidades técnicas y disposición de ambos lados del proceso de transferencia de tecnología
8. Exploración y establecimiento del alcance de las opciones

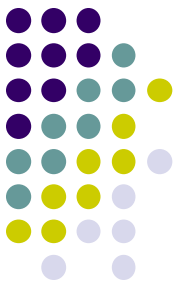


Para que la valuación de los resultados de I&D sea factor de éxito en la negociación debe:

Al inicio y durante el desarrollo del proyecto de I&D

1. Establecer, monitorear y analizar constantemente las principales variables económicas y de mercado
2. Formar parte integral de la planeación y desarrollo del proyecto
3. Identificar oportunamente barreras, oportunidades, condiciones y riesgos (OPCIONES DE EXPLOTACIÓN Y USO).
4. Registrar gastos y costos asociados a la ejecución del proyecto En función de las reglas contables NIF C-8

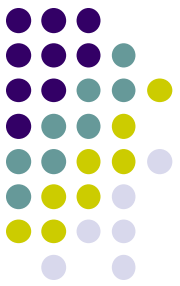
Para que la valuación de los resultados de I&D sea factor de éxito en la negociación debe:



Al inicio y durante el desarrollo del proyecto de I&D (cont.)

Registrar gastos y costos asociados a la ejecución del proyecto En función de las reglas contables NIF C-8

- Normas de Información Financiera aplicables la expresión y revelación de la tecnología y/o los resultados de I&D como activo intangible (aplicable a empresas)
- Distinción de los Gastos de Investigación vs Gastos de Desarrollo
- Gastos que pueden expresarse como intangibles

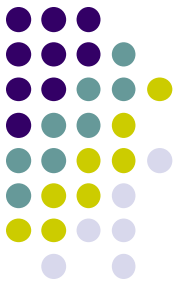


Para que la valuación de los resultados de I&D sean factor de éxito en la negociación debe:

Al final del proyecto:

1. Fundamental estimar el valor económico real de los resultados de I&D como tecnología
2. Dicha estimación debe apegarse lo mas posible a cumplir los criterios y técnicas empleadas en la valuación de intangibles, en lo referente a métodos, normas, conceptos y formas de expresar el valor....PORQUE?
3. Porque tienden a ser aceptados para diferentes propósitos complementarios a la negociación

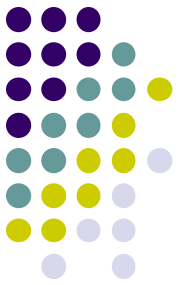
Para que la valuación de los resultados de I&D sean factor de éxito en la negociación debe:



Al final del proyecto (continuación)

1. Además de estimar el valor económico, para la negociación es un tanto todavía mas importante estimar el “pricing” (precio y condiciones de venta a negociar).
2. El *pricing* considera aspectos fundamentales de la negociación tanto valores, condiciones, opciones, límites e incluso la parcialidad o totalidad de los derechos de uso.

Factores que Determinan el *Pricing*



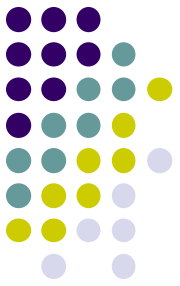
Valor de Uso

Es la apreciación de un bien o servicio en función de su utilización

Valor de Cambio

Es la apreciación de un bien o servicio en función de su potencialidad de ser cambiado por otro.

Valuación y Pricing



Utilizando conceptos en materia valuatoria, el *pricing* es:

- una cantidad de dinero que un comprador y un vendedor aceptan para realizar una transacción;
- sin embargo para que esta cantidad sea indicativa de valor debe considerar aspectos tales como:

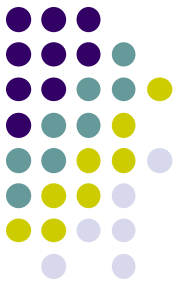
condiciones del entorno del mercado,.....(objetivos y alcances)

las motivaciones del comprador y vendedor(necesidades)

los elementos de la transacción(las opciones)

los términos de pago, ..(en función de las opciones y alcances, flujos, expectativas de ingresos, etc..)

Valuación y Pricing



La **valuación** es el resultado obtenido directamente de la aplicación de las herramientas y métodos de valuación.

El **pricing** parte de los resultados de la valuación para plantear opciones de acuerdo con el posible comprador explorando valores aceptables para la compra-venta.

En un momento dado la **valuación** aporta una dimensión de valor o un rango de la misma, en función de diferentes condiciones consideradas, el **pricing** puede aportar un rango de valores aceptables por las partes considerando diferentes posturas, opciones, límites e incluso partición de derechos.

La valuación y el pricing pueden ser una opinión certificable y/o calificada

Qué hacen las instituciones de I&D y Universidades en valoración para apoyo en la negociación de TT?



1. Es una acción muy incipientemente practicada y no siempre con el soporte conceptual y metodológico.
2. Es presionada por aspectos políticos e institucionales.
3. El *pricing* pactado no siempre tiene relación con el valor económico
4. Requiere del manejo integral de conceptos asociados al desarrollo tecnológico, transferencia de tecnología, principios de contabilidad, financieros, de mercado, de propiedad intelectual,etc.....
5. Sin embargo es posible resolver estas carencias.....



GRACIAS

M. en C. Víctor Manuel Morales Lechuga

**Centro de Ciencias Aplicadas y
Desarrollo Tecnológico - UNAM**

vmml@unam.mx

