



TOOLIP

Smart Patent Valuation for Professionals

Tutorial de valoración de proyectos

El presente documento comprende un caso de uso que ilustra el funcionamiento de Toolip Valuation en el análisis de proyectos y carteras de tecnologías patentadas. El documento contiene un ejemplo práctico y una estrategia sugerida para llevar a cabo la valoración de patentes dentro de una compañía. Siga las instrucciones aquí incluidas para crear un proyecto completo de valoración de Toolip Valuation, según la información proporcionada en los ejemplos.

Versión del documento: 1.0

Fecha: 31 / 07 / 2013

Toolip Valuation es propiedad de Tribalyte Technologies S.L. Todos los derechos reservados.

www.toolipvaluation.com/es/

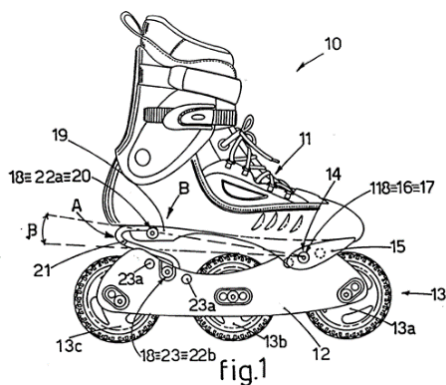
info@toolipvaluation.com

TOOLIP – TUTORIAL DE VALORACIÓN DE PROYECTOS

VALORACIÓN DE TECNOLOGÍA PATENTADA: “MEJORAS PARA PATINES EN LÍNEA”

Introducción

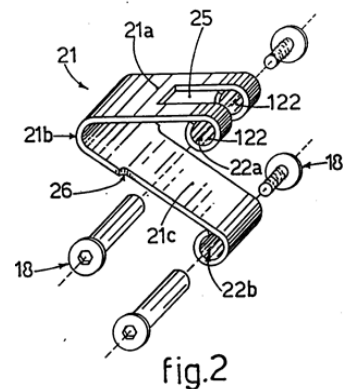
Su empresa, Zspeedz Corp™, es un fabricante mundial de productos para deportes extremos, y especialmente de patines para carreras de velocidad. Su equipo de I+D ha desarrollado un nuevo proyecto con el objeto de proporcionar un nuevo dispositivo amortiguador para patines, en particular para los patines con ruedas en línea, que es capaz de garantizar velocidades notablemente altas, estabilidad mejorada y también mejores condiciones de seguridad para los usuarios.



Después de meses de trabajo, el equipo de I+D ha diseñado una nueva solución de dispositivo de amortiguación que mejora notablemente los sistemas anteriores, de acuerdo con los resultados obtenidos durante las pruebas de pre-producción. Los ingenieros están muy satisfechos con los resultados obtenidos y han contactado con el Departamento de Producción de Zspeedz Corp™, con

el objetivo de incluir los nuevos dispositivos amortiguadores en las actuales líneas de producción de patines lo antes posible.

Como resultado, el Departamento de Producción ha analizado los potenciales beneficios de incorporar el nuevo dispositivo de amortiguación en los productos actuales de la empresa, decidiendo establecer una estrategia de desarrollo de productos definida en cinco áreas de acción: legal, tecnológica, marketing, posicionamiento estratégico y planificación financiera. Tras reunirse con los directores de las áreas mencionadas, se asignan a cada uno de ellos las tareas específicas para producir el nuevo dispositivo de absorción de impactos y llevarlo a todos los mercados relevantes de Zspeedz Corp™.



En las secciones siguientes se explican con más detalle las acciones relacionadas con cada área de acción.

Directrices de valoración

A lo largo de este tutorial vamos a aprender cómo utilizar los datos relativos a las diferentes áreas de acción (legal, tecnológica, de mercado, estratégica y financiera) para rellenar los cuestionarios y las páginas de datos de un nuevo proyecto de valoración de Toolip.

La gran parte de los detalles y las respuestas a los cuestionarios se desprenderán de las explicaciones de los textos siguientes. Sin embargo, algunas de ellas pueden no ser claras, o incluso no se mencionarán (como suele ocurrir en la vida real de los procesos de valoración de patentes, donde a veces la información completa no está disponible para los profesionales que realizan la valoración). Para aquellos datos ambiguos o poco claros, se recomienda hacer deducciones a partir del contexto del caso de valoración, aproximar las respuestas a los valores medios en los cuestionarios, o probar la entrada de varias respuestas diferentes en los cuestionarios para evaluar su efecto en los resultados finales de valoración.



Área legal

Tan pronto como la nueva tecnología es comunicada por los ingenieros del equipo de I+D, el equipo de Propiedad Industrial (IP) presenta una solicitud de patente europea para proteger la invención desarrollada, reivindicando un dispositivo amortiguador para patines y un proceso de fabricación de dicho dispositivo. La reivindicación principal de la solicitud incluye diferentes formas de realización de la invención, de modo que el dispositivo reivindicado puede ser, en principio, aplicado a cualquier patín de ruedas existente en el mercado.

Aunque la solicitud de patente ya ha sido presentada, no se ha llevado a cabo aún una búsqueda por la Oficina Europea de Patentes. Sin embargo, uno de los expertos del equipo de IP ha realizado búsquedas del estado de la técnica en Europa, EE.UU. y Japón que ponen de manifiesto que no hay divulgaciones anteriores relevantes que podrían afectar negativamente a la patentabilidad de la invención.

Finalmente, el equipo IP decide no llevar a cabo ningún análisis de posible infracción en este momento, esperando a que la patente vaya a ser concedida o extendida a otros mercados.

 **Área tecnológica**

Una vez que las pruebas de pre-producción se han completado, los ingenieros del equipo de I+D han analizado a fondo las necesidades y las medidas que deberán adoptarse con el fin de incluir la tecnología de amortiguación en las líneas de productos existentes de la compañía. Están seguros de que no llevaría más de un año el adaptar las actuales líneas de producción de las fábricas a los nuevos requisitos técnicos y capacitar al personal de producción para hacer frente a las nuevas exigencias de integración del producto. El equipo de I+D también ha escrito un documento técnico en el que son muy optimistas sobre los resultados y las mejoras que se puede lograr con esta nueva tecnología, que podrían ser de muy alto valor, tanto para los profesionales como los aficionados a las carreras de patines, gracias a las mejoras alcanzadas en velocidad y condiciones de seguridad.

 **Área de mercado**

El Departamento de Marketing de Zspeedz Corp™ está entusiasmado con esta nueva tecnología, ya que coincide con un período de gran aumento de usuarios y ventas globales en el mercado de patines que podría beneficiar notablemente la fidelización de los clientes. En este sentido, el Director del Departamento afirma que "esta nueva tecnología nos puede proporcionar una gran ventaja en todos nuestros mercados actuales de actividad, durante no menos de ocho o diez años, permitiéndonos ampliar nuestras oportunidades comerciales y aumentar sustancialmente nuestro volumen de negocio, incluso manteniendo constantes los actuales precios de venta al consumidor". Este último dato es muy importante para la empresa, ya que durante este período de crisis económica, los usuarios no están particularmente dispuestos a experimentar aumentos de precios en los productos que utilizan en su tiempo libre.

Además, el Director del Departamento de Marketing también ha instado al equipo de I+D a acelerar el desarrollo final de la tecnología, ya que es muy consciente de que su principal competidor, RollarZ Inc™, también está trabajando en nuevos dispositivos para aumentar la velocidad máxima de sus patines de ruedas. Retrasarse en la comercialización de esta nueva tecnología, después de que RollarZ Inc™ comenzara a vender sus nuevos productos, podría ser muy peligroso y costoso, lo que podría llevar consigo pérdidas de cuota de mercado.



Área de estrategia

El consejero delegado de la compañía, Anthony Hawke, ha decidido utilizar esta nueva tecnología patentada como la principal política de desarrollo de Zpeedz Corp™. En este sentido, ha contactado con todos los departamentos de la empresa para pedirles alinear lo más posible el lanzamiento de esta nueva tecnología con la estrategia de negocio central de la compañía, a fin de crear una potente imagen de marca en los nuevos mercados y, si es posible, mejorarla en las áreas de operación de la empresa actual.

Desafortunadamente, debido a los limitados planes presupuestarios para los próximos dos años, la empresa no será capaz de concentrarse en la vigilancia cuidadosa u oposición de las actividades de propiedad industrial de competidores como RollarZ Inc™, por lo que todavía se tardará al menos tres años en poder iniciar cualquier tipo de oposición o acción por infracción de patente en cualquier mercado. Sin embargo, en función de los futuros ingresos o licencias asociadas a los nuevos amortiguadores, esas acciones podrían ser asumibles incluso antes de esa fecha, si los resultados son lo suficientemente buenos.



Área financiera

El Departamento Financiero del Zpeedz Corp™ ha realizado extensas previsiones económicas de los beneficios potenciales alcanzables con el nuevo dispositivo de absorción de impactos desarrollado. En este sentido, aunque esta tecnología patentada no es absolutamente esencial para el mantenimiento de la producción mundial en el área de negocio de los patines de ruedas, con una estimación de mantenimiento máximo del 80% de los resultados de producción en caso de no desarrollar la nueva tecnología, la previsión de resultados globales muestran que esta nueva inversión podría aportar entre el 18% y el 20% de los beneficios acumulados de la compañía en los próximos años.

Como ventaja adicional, incluir los nuevos amortiguadores en la línea de producción de patines de Zpeedz Corp™ comprendería sólo unos costes adicionales limitados en I+D. Sin embargo, el Departamento de Producción ha informado recientemente que, de acuerdo con sus cálculos, la producción de nuevos patines de ruedas equipadas con la nueva tecnología podría aumentar los costes de producción entre un 11% y un 14%. Afortunadamente, no se

requeriría ningún equipo de producción nuevo para incluir los nuevos amortiguadores en la línea de producción de patines de Zpeedz Corp™.

 **Datos financieros**

El Departamento de Finanzas ha publicado recientemente las cuentas financieras de Zpeedz Corp™ de este año. Según los resultados, el año ha sido muy bueno en comparación con años anteriores. El volumen de negocio bruto total ha sido de algo más de 3.500.000 €, donde el volumen de negocios neto (restando los costes directos e indirectos) ha sido de alrededor de 1.500.000 €. De los costes totales, el 70% pertenecen a los costes de fabricación y el 30% pertenecen a los costes indirectos.

Adicionalmente, los costes de inversión y la depreciación son de alrededor de 350.000 €, incurridos cada dos años. La tasa de crecimiento en los mercados activos de la compañía en el último año ha sido notable, situada por encima del 12%, incluso en una situación general de ralentización de la inactividad económica (la inflación y la tasa de rendimiento de los valores medios de Zpeedz Corp™ en mercados activos se encuentran entre el 1% y el 2%).

Más concretamente, la compañía se compone de tres áreas principales de negocio, que se dedican, respectivamente, a los monopatines y “longboards” (que representan el 18% de la facturación total), patinetes (15% del total) y patines de ruedas (67% de la facturación total).





 **RESULTADOS DE VALORACIÓN**

A la luz de la información proporcionada en el ejemplo anterior, se muestran a continuación los datos discutidos en las secciones anteriores, trasladados a un proyecto de Toolip Valuation para la valoración de tecnologías patentadas.

Tenga en cuenta, a la hora de repasar la información que sigue, que algunos de los resultados se extraen directamente de la información de los párrafos anteriores, mientras que otros son estimaciones basadas en hipótesis. Trate de encontrar las líneas relevantes en los ejemplos que contienen las respuestas a los cuestionarios, para que pueda aprender y mejorar sus técnicas de valoración de patentes con Toolip:

1. Descripción de proyecto

Esta sección contiene información relevante para identificar su proyecto de valoración. Además del ID interno asignado por Toolip a cada nuevo proyecto, es posible grabar su información local de acuerdo a los criterios de clasificación de su empresa. Esta sección también contiene cajas de texto para incluir una descripción del proyecto, así como la información de facturación necesaria para la emisión de facturas o pago de impuestos.

Ref. de usuario	<input type="text" value="Valoración RLL-SKT 2013"/>	
Título	<input type="text" value="TUTORIAL TOOLIP - DISPOSITIVO DE AMORTIGUACIÓN PARA PATINES"/>	
Contacto	<input type="text" value="ZppedZ Corp Global // Attn: Anthony Hawke"/>	
Descripción	<input type="text" value="El equipo de I + D ha desarrollado un nuevo proyecto: crear un dispositivo amortiguador para patines, en particular para los que tienen ruedas en línea, que es capaz de garantizar una mayor velocidad y estabilidad, así como mejores condiciones de seguridad para los usuarios."/>	

La primera sección del proyecto de valoración comprende datos internos para facilitarle la identificación de su invención. Rellene los cuadros de texto con los datos relevantes para explicar la tecnología y/o los objetivos del proceso de valoración.

En las siguientes secciones del proyecto, encontrará los cuestionarios relacionados con las áreas de legal, tecnológica, de mercado, estratégica, así como los aspectos financieros de esta valoración de patentes, tal como se describe en el ejemplo explicado.

2. Situación legal

Esta sección contiene información relevante para evaluar la robustez legal de su solicitud de patente. La sección cubre tanto el análisis del estado actual de procedimiento (antes o después de la concesión), así como la capacidad de la empresa para hacer valer sus derechos de patente en uno o más mercados. La información obtenida al responder el cuestionario se utiliza para calcular los factores legales que afectan al valor monetario final de su patente, y también los factores de riesgo y oportunidad que pueden, respectivamente, reducir o incrementar dicho valor.

1. ¿Cuál es la situación legal de la solicitud de patente?

- La solicitud de patente no ha sido presentada aún.
- La solicitud de patente se ha presentado, aunque aún no se ha realizado una búsqueda del estado de la técnica.
- La solicitud de patente se ha presentado y se ha realizado una búsqueda de novedad y actividad inventiva.
- La patente ha sido concedida.
- La patente se ha concedido y el periodo de oposición ha expirado.

2. ¿Son restrictivas las reivindicaciones de la solicitud de patente?

- Las reivindicaciones son muy restrictivas.
- Las reivindicaciones son restrictivas.
- Las reivindicaciones son amplias.
- Las reivindicaciones son muy amplias.
- Las reivindicaciones se refieren a un principio general.

3. ¿Cuál es el plazo en el que la patente estará aún en vigor?

- La patente es válida durante 1-3 años.
- La patente es válida durante 4-6 años.
- La patente es válida durante 7-10 años.
- La patente es válida durante 11-15 años.
- La patente es válida durante 16 o más años.

4. ¿En cuántos países se ha extendido la solicitud de patente?

- La solicitud de patente se ha extendido en un país.
- La solicitud de patente se ha extendido en 2-5 países.
- La solicitud de patente se ha extendido en 6-10 países.
- La solicitud de patente se ha extendido en más de 10 países, comprendiendo varios continentes.
- La solicitud de patente se ha extendido a todos los mercados existentes y potencialmente relevantes de las áreas de negocio de interés.

5. ¿Se ha realizado un análisis de patentabilidad (novedad/actividad inventiva)?

- No se ha realizado ningún análisis de la novedad/actividad inventiva de la tecnología.
- Se ha realizado una búsqueda parcial basada en el estado de la técnica conocido por los inventores.
- Se ha realizado un análisis de patentabilidad nacional por una oficina de patentes o por un experto en propiedad industrial.
- Se ha realizado un análisis de patentabilidad internacional por una oficina de patentes o por un experto en propiedad industrial.
- Adicionalmente, se ha realizado un análisis de infracción (FTO) sobre la tecnología.

6. ¿Se realiza una vigilancia de mercados o competidores para identificar infracción potencial?

- No se ha realizado una vigilancia de infracción.
- Se realiza vigilancia aleatoria de líneas de producto en mercados conocidos.
- Se realiza un cierto grado de vigilancia sistemática de líneas de productos de competidores específicos.
- Se realiza una vigilancia sistemática de mercados y competidores.
- Se realiza una vigilancia sistemática global de todos los mercados y competidores relevantes.

7. ¿Son las disputas de patentes o los procedimientos legales habituales en los mercados de operación?

- Los procedimientos legales son muy habituales.
- Los procedimientos legales existen, pero no son frecuentes.
- Las disputas de patentes son muy habituales.
- Las disputas de patentes existen, pero no son frecuentes.
- Las disputas y los procedimientos legales son habituales.

8. ¿Posee el propietario o el solicitante de la patente medios para hacer valer sus derechos?

- En general, resultaría demasiado caro y difícil hacer valer los derechos de la patente.
- Se puede hacer valer los derechos de patente en países seleccionados de los mercados más importantes.
- Se puede hacer valer los derechos de patente ante competidores seleccionados.
- Se puede hacer valer los derechos de patente en casi todos los casos, siempre que no resulte excesivamente caro.
- Se puede hacer valer los derechos de patente en cualquier situación.

3. Impacto tecnológico

Esta sección contiene información relevante para evaluar el impacto tecnológico de su invención patentada. La sección incluye preguntas para determinar cuál es el grado de finalización de la fase de desarrollo previa a la comercialización de la invención, así como las fortalezas o debilidades de la invención comparada a sus alternativas de mercado. La información obtenida al responder al cuestionario se utiliza para calcular los factores tecnológicos que afectan al valor monetario final de su patente, y también los factores de riesgo y oportunidad que pueden, respectivamente, reducir o incrementar dicho valor.

1. ¿Cuánto tiempo se necesita hasta que la invención patentada esté lista para ser introducida en el mercado?

- 5 años hasta la comercialización.
- 3 años hasta la comercialización.
- 2 años hasta la comercialización.
- 1 año hasta la comercialización.
- 0 años. La invención está lista para su comercialización.

2. ¿Hasta qué punto se han realizado pruebas o ensayos de la tecnología patentada?

- La tecnología se ha probado teóricamente de acuerdo a simulaciones.
- La tecnología se ha probado experimentalmente en pre-producción.
- Se han completado todos los ensayos necesarios para la producción de la tecnología.
- La producción de la tecnología ya está teniendo lugar.
- La tecnología ya está siendo producida a escala de mercado.

3. ¿Constituye la invención patentada una tecnología única?

- La invención posee un efecto marginal con relación a la tecnología previa.
- La invención supone una mejora de efecto menor con relación a la tecnología previa.
- La invención supone una mejora intermedia de efecto con relación a la tecnología previa.
- La invención supone una mejora sustancial de efecto, siendo una tecnología revolucionaria.
- La invención puede cambiar la forma en la que opera la industria.

4. ¿Es la invención patentada técnicamente aconsejable o ventajosa sobre las alternativas tecnológicas existentes?

- La invención es desaconsejable sobre las alternativas tecnológicas existentes.
- La invención es técnicamente comparable con las alternativas tecnológicas existentes.
- La invención es ventajosa sobre las alternativas tecnológicas existentes, pero presenta limitaciones en su uso.
- La invención es ventajosa y competitiva sobre las alternativas tecnológicas existentes.
- No existen alternativas tecnológicas a esta invención.

5. ¿Necesita la tecnología patentada nuevas habilidades, cualificaciones o equipamiento para ser producida?

- La tecnología requiere un proceso de producción completamente nuevo.
- La tecnología requiere un desarrollo sustancial de su proceso de producción antes de ser introducida en el mercado.
- La tecnología requiere cierto desarrollo de su proceso de producción antes de ser introducida en el mercado.
- La tecnología requiere únicamente pequeños desarrollos de su proceso de producción antes de ser introducida en el mercado.
- La tecnología puede ser introducida en el mercado sin necesidad de desarrollar el proceso actual de producción.

6. ¿Es fácil producir imitaciones de la tecnología de la invención?



- La tecnología de la invención puede ser fácilmente identificada y copiada por cualquier experto en la materia.
- La tecnología de la invención puede ser identificada y copiada por cualquier experto en la materia con cierta inversión en equipamiento.
- La tecnología de la invención puede ser identificada y copiada por un experto en la materia, pero necesitaría entrenamiento específico previo.
- La tecnología de la invención es compleja y no podría ser identificada o copiada por un experto en la materia sin una fuerte preparación técnica o inversión en equipamiento.
- La tecnología de la invención es extremadamente compleja y no podría ser fácilmente identificada o copiada por un experto en la materia, incluso con preparación técnica o inversión en equipamiento.

7. ¿Es fácil identificar productos infractores o imitaciones de la tecnología patentada?



- Es extremadamente difícil identificar los productos infractores o imitaciones en el mercado.
- Es difícil identificar los productos infractores o imitaciones en el mercado.
- Es relativamente fácil identificar los productos infractores o imitaciones en el mercado.
- Es fácil identificar los productos infractores o imitaciones en el mercado.
- Es extremadamente fácil identificar los productos infractores o imitaciones en el mercado.

8. ¿La comercialización de la invención depende de alcanzar acuerdos previos de licencia?



- La comercialización de la invención depende fuertemente de numerosos acuerdos de licencia con competidores.
- La comercialización de la invención depende de numerosos acuerdos de licencia, pero no con competidores.
- La comercialización de la invención depende de algún acuerdo de licencia con competidores.
- La comercialización de la invención depende de algún acuerdo de licencia, pero no con competidores.
- La comercialización de la invención es independiente de acuerdos de licencia.

9. ¿Qué valor proporciona la invención al usuario o cliente final?



- La invención proporciona una ligera mejora en el valor de utilidad, que no es perceptible por el usuario.
- La invención proporciona una ligera mejora en el valor de utilidad, que es fácil de comunicar al usuario.
- La invención proporciona una mejora sustancial en el valor de utilidad, pero no es fácil de comunicar al usuario.
- La invención proporciona una mejora sustancial en el valor de utilidad, que es fácil de comunicar al usuario.
- La invención proporciona características únicas ventajosas para la utilidad del usuario que pueden ser usadas, por sí solas, para comunicar el producto final.

4. Proyección de mercado

Esta sección contiene información relevante para evaluar la proyección de mercado de su tecnología patentada. La sección incluye preguntas para determinar si existe un mercado relevante para comercializar la invención, así como cuáles son las condiciones esperadas de crecimiento o facturación en ese mercado. La sección también cubre otros aspectos específicos que pueden modificar el escenario de mercado de su tecnología patentada. La información obtenida al responder el cuestionario se utiliza para calcular los factores de mercado que afectan al valor monetario final de su patente, y también los factores de riesgo y oportunidad que pueden, respectivamente, reducir o incrementar dicho valor.

1. ¿Existen mercados adecuados para comercializar la invención?



- No se conoce un mercado apto para comercializar la invención.
- Existe un mercado apto para comercializar la invención, pero aún no han sido especificado.
- Se tiene un alto conocimiento del mercado apto para comercializar la invención.
- Se tiene un alto conocimiento del mercado apto para comercializar la invención, así como una estrategia de mercado bien definida.
- Se tiene un alto conocimiento del mercado apto para comercializar la invención, así como una estrategia de mercado bien definida y conocimiento de otros posibles mercados de interés.

2. ¿Cuál es la vida útil de la invención en el mercado?



- 3 años.
- 6 años.
- 9 años.
- 12 años.
- 15 años.

3. ¿Cuál es el crecimiento esperado en el área de negocio de la invención?

- Muy bajo (1%).
- Bajo (2,5%).
- Medio (5%).
- Alto (10%).
- Muy alto (15%).

4. ¿Cuál es el incremento de facturación esperado en el área de negocio al utilizar la invención?

- Incremento de facturación muy pequeño en el área de negocio (1%).
- Incremento de facturación pequeño en el área de negocio (2%).
- Incremento de facturación medio en el área de negocio (4%).
- Incremento de facturación grande en el área de negocio (7%).
- Incremento de facturación muy grande en el área de negocio (10%).

5. ¿Son conocidos el potencial de aplicación de la invención y sus oportunidades comerciales?

- Sólo se conoce un potencial de aplicación limitado de la invención.
- Se conoce de forma limitada el potencial de aplicación y las oportunidades comerciales de la invención.
- Se conoce bien el potencial de aplicación de la invención, pero con conocimiento limitado de sus oportunidades comerciales.
- Las oportunidades comerciales de la invención son bien conocidas, pero con conocimiento limitado de su potencial de aplicación.
- El potencial de aplicación y las oportunidades comerciales de la invención son conocidas en profundidad.

6. ¿Existen productos competitivos o sustitutos de la invención en el mercado?

- Actualmente existen productos competitivos o sustitutos de la invención en el mercado.
- Existe una probabilidad del 75% de que actualmente se estén desarrollando productos competitivos o sustitutos de la invención en el mercado.
- Existe una probabilidad del 50% de que actualmente se estén desarrollando productos competitivos o sustitutos de la invención en el mercado.
- Existe una probabilidad del 25% de que actualmente se estén desarrollando productos competitivos o sustitutos de la invención en el mercado.
- Existe una probabilidad del 10% de que actualmente se estén desarrollando productos competitivos o sustitutos de la invención en el mercado.

7. ¿Cuál es el precio que el consumidor final está dispuesto a pagar comparado con productos conocidos comparables a la invención?

- El consumidor está dispuesto a pagar por la invención sólo un precio significativamente inferior al precio de los competidores.
- El consumidor está dispuesto a pagar por la invención un precio inferior al precio de los competidores.
- El consumidor está dispuesto a pagar por la invención un precio igual al precio de los competidores.
- El consumidor está dispuesto a pagar por la invención un precio mayor que el precio de los competidores.
- El consumidor está dispuesto a pagar por la invención un precio significativamente mayor que el precio de los competidores.

8. ¿Posee la invención potencial de generar ingresos por acuerdos de licencia?

- No hay perspectivas relevantes de obtener ingresos por acuerdos de licencia.
- Existe una probabilidad del 25% de obtener ingresos por acuerdos de licencia.
- Existe una probabilidad del 50% de obtener ingresos por acuerdos de licencia.
- Existe una probabilidad del 75% de obtener ingresos por acuerdos de licencia.
- Existe una probabilidad del 100% de obtener ingresos por acuerdos de licencia.

9. ¿Necesitan las actividades comerciales asociadas a la invención permisos especiales o licencias de las autoridades públicas?

- Es necesario un permiso o licencia y ya ha sido solicitado, aunque ha sido provisionalmente rechazado por las autoridades.
- Es necesario un permiso o licencia, pero no ha sido solicitado aún.
- Es necesario un permiso o licencia y ha sido solicitado, pero aún no ha sido aprobado por las autoridades.
- Se ha aprobado un permiso o licencia de plazo limitado por las autoridades.
- Se ha aprobado un permiso o licencia permanente por las autoridades, o no existe necesidad de un permiso o licencia para comercializar la invención.

5. Posición estratégica

Esta sección contiene información relevante para evaluar la posición estratégica de su empresa con relación a la tecnología patentada. El cuestionario incluye preguntas que cubren diversos aspectos de su estrategia de negocio, que pueden servir como base para futuras acciones emprendidas por la empresa para hacer su patente más eficiente y competitiva en el mercado. Esta sección sirve, además, como un test para empresa que permite definir su estrategia de mercado. Si algunas de las preguntas son respondidas negativamente, ello apuntará a los sectores donde su estrategia puede aún mejorarse.

1. ¿Es un objetivo de la patente el asegurar la posición de la empresa en los mercados de interés?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

2. ¿Es un objetivo de la patente el obtener nuevos mercados?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

3. ¿Es el objetivo de la patente parte de un proceso de reforzar o mejorar la imagen de la empresa?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

4. ¿Es un objetivo de la patente el garantizar la libertad de operación de la empresa, o asegurar el espacio para el desarrollo de las actividades comerciales del solicitante?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

5. ¿Es un objetivo de la patente el restringir el desarrollo competitivo de terceros?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

6. ¿Utiliza la empresa la patente para negociar licencias o acuerdos de venta?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

7. ¿Forma parte la patente de las áreas fundamentales de negocio de la empresa?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

8. ¿Existe un alineamiento entre las patentes y la estrategia de negocio de la empresa?

- No.
- Mínimamente.
- En cierta medida.
- En gran medida.
- Absolutamente.

6. Viabilidad financiera

Esta sección contiene información relevante para evaluar la viabilidad financiera de su tecnología patentada una vez introducida en el mercado. El cuestionario evalúa los principales factores que pueden mejorar su desarrollo financiero, por ejemplo, reduciendo costes o incrementando beneficios dentro del área de negocio de la empresa. La información obtenida al responder al cuestionario se utiliza para calcular los factores financieros que afectan al valor monetario final de su patente, y también los factores de riesgo y oportunidad que pueden, respectivamente, reducir o incrementar dicho valor.

1. ¿Pueden los resultados en el área de negocio mantenerse en el mercado sin utilizar la invención?

- El 100% de los resultados pueden mantenerse sin utilizar la invención.
- El 75% de los resultados pueden mantenerse sin utilizar la invención.
- El 50% de los resultados pueden mantenerse sin utilizar la invención.
- El 25% de los resultados pueden mantenerse sin utilizar la invención.
- El 0% de los resultados pueden mantenerse sin utilizar la invención.

2. ¿Cuáles son los costes anuales asociados a investigación y desarrollo?

- Inversión extremadamente alta (30% de la facturación del área de negocio).
- Inversión muy alta (15% de la facturación del área de negocio).
- Inversión alta (10% de la facturación del área de negocio).
- Inversión media (5% de la facturación del área de negocio).
- Inversión baja (1% o menos de la facturación del área de negocio).

3. ¿Cuál es la variación de los costes de producción cuando se utiliza la invención?

- Incremento muy alto (+30% de los costes de producción).
- Incremento alto (+15% de los costes de producción).
- Neutral. No hay aumento ni reducción de los costes de producción.
- Reducción alta (-15% de los costes de producción).
- Reducción muy alta (-30% de los costes de producción).

4. ¿Cuál es la variación de la inversión en equipamiento de producción cuando se utiliza la invención?

- Incremento muy alto (+30% de la intensidad de inversión).
- Incremento alto (+15% de la intensidad de inversión).
- Neutral. No hay aumento ni reducción de la intensidad de inversión.
- Reducción alta (-15% de la intensidad de inversión).
- Reducción muy alta (-30% de la intensidad de inversión).

5. ¿Tiene la empresa la capacidad financiera para pagar las tasas de renovación de la patente en los mercados de interés?

- La patente puede ser mantenida en 1 país.
- La patente puede ser mantenida en 2-5 países.
- La patente puede ser mantenida en 6-10 países.
- La patente puede ser mantenida en 11-15 países.
- La patente puede ser mantenida en más de 15 países y todos los mercados potencialmente relevantes.

6. ¿Cuál es la contribución de la invención a los beneficios de la empresa?

- Menos del 3% de los beneficios acumulados.
- Entre el 3 y el 10% de los beneficios acumulados.
- Entre el 10 y el 15% de los beneficios acumulados.
- Entre el 15 y el 25% de los beneficios acumulados.
- Más del 25% de los beneficios acumulados.

7. Datos financieros

Esta sección contiene información relevante para introducir los valores financieros que Toolip utiliza como entradas para calcular el valor monetario de su tecnología patentada. Dichos valores cubren su facturación de negocio, los costes directos e indirectos, provisiones de amortización, así como las tasas de crecimiento y descuento que afectan a los resultados finales de valoración. La sección también contiene una caja de selección de divisa para definir la unidad monetaria de sus resultados de valoración y de los informes asociados.

Facturación de negocio anual	<input type="text" value="3.500.000,00"/>	Eur		Moneda	
				EUR	
Costes anuales directos	<input type="text" value="1.400.000,00"/>	Eur			
Costes indirectos anuales	<input type="text" value="600.000,00"/>	Eur			
Inversión / Amortización	<input type="text" value="350.000,00"/>	Eur			
Periodo de inversión / amortización	<input type="text" value="2"/>	Años			
Tasa de interés de descuento	<input type="text" value="2,0"/>	%			
Porcentaje actual de facturación	<input type="text" value="67,0"/>	%			
Crecimiento total de mercado	<input type="text" value="12,0"/>	%			

8. Resultados de valoración

Esta sección contiene los resultados de valoración de su proyecto. Dichos resultados cubren factores cualitativos y cuantitativos para analizar el valor de su patente, así como las conclusiones obtenidas de las respuestas a los cuestionarios de la sección legal, tecnológica, de mercado, estratégica y financiera. La sub-sección de gráficos contiene representaciones de los resultados obtenidos, que también se muestran en los informes asociados.

Valor actual neto (VAN):	2.125.443,50	Eur	
VAN con riesgo/oportunidad:	1.594.477,12	Eur	
Situación legal:	50,00	%	
Impacto tecnológico:	73,33	%	
Proyección de mercado:	71,11	%	
Posición estratégica:	80,00	%	
Viabilidad financiera:	60,00	%	

Gráficos

- [Resultados cualitativos](#) 
- [Riesgo/Oportunidad](#) 
- [VAN vs. FD](#) 
- [Liquidez vs. Años](#) 
- [Beneficio en el área](#) 
- [Beneficio en la empresa](#) 
- [VAN vs. Riesgo](#) 

Predicción de tasa de royalty	69.476,13	Eur/año	?
% de la facturación anual	1,99	%	?
% de la liquidez media anual	25,54	%	?
Puntuación total de la patente	67,50	%	?
Valor de riesgo	48,81	%	?
Valor de oportunidad	60,00	%	?

De acuerdo con los resultados obtenidos con la valoración anterior, se puede verificar que el nuevo dispositivo de absorción de impactos de Zpeedz Corp™ tiene un valor actual neto de alrededor de **2.125.000 €**, lo que puede asociarse con el valor máximo de transferencia de la tecnología patentada. Sin embargo, también tenga en cuenta que, considerando el riesgo y los efectos de oportunidad en la valoración, el valor actual neto se reduce, pasando a estar ligeramente por debajo de **1.600.000 €**, lo que constituye un valor más realista para fines de transferencia.

Además, en caso de concesión de licencias de esta tecnología a otras empresas, como por ejemplo a RollarZ Inc™, los resultados de valoración sugieren el cobro de royalties anuales de alrededor de **70.000 €** para las áreas de mercado actual de su empresa, lo que representa aproximadamente el **2%** de la facturación bruta anual de la compañía (alrededor de un **3%** de facturación en el área de negocio de los patines de ruedas).

En cuanto a los valores cualitativos de la patente, los resultados muestran que el nuevo dispositivo desarrollado por Zpeedz Corp™ tiene un valor general de **67,50%** sobre un máximo de 100% (lo que representa una patente de valor medio-alto), con valores de riesgo y de oportunidad de, respectivamente, **48,81%** y **60,00%** (representando valores medios de riesgo y de oportunidad).

 **CONCLUSIONES**

Con el ejemplo y las explicaciones que figuran en este documento, hemos aprendido a completar proyectos de valoración de patentes utilizando Toolip Valuation.

A lo largo del proceso de valoración de patentes, hemos recogido gran cantidad de datos sobre la situación actual de nuestra empresa y las áreas de negocio relevantes, lo que es crucial para llevar a cabo una evaluación precisa de las tecnologías patentadas.

Ahora usted puede aplicar los conocimientos adquiridos con este ejemplo para su propio proyecto de valoración en Toolip. Será capaz de generar informes de valoración detallados, reflejando todos los resultados de valoración obtenidos para su tecnología patentada, incluyendo tanto gráficos a todo color que contienen toda la información obtenida en el proceso de valoración, como las proyecciones de flujos de caja, o los beneficios de la empresa o del área de negocios relativos a las tecnologías patentadas.

Finalmente, este tutorial se suministra junto con un proyecto XML listo para su ejecución en Toolip Valuation, y también con su informe de valoración asociado en formato PDF. Puede descargarlos gratuitamente en nuestra página web: www.toolipvaluation.com/es/.

¡Gracias por utilizar Toolip!

El equipo de Toolip Valuation
