



Valorización de tecnologías: métodos y decisiones estratégicas para su explotación



Sílabo

SÍLABO

VALORIZACIÓN DE TECNOLOGÍAS: MÉTODOS Y DECISIONES ESTRATÉGICAS PARA SU EXPLOTACIÓN

I. DATOS GENERALES

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1. Curso | Valorización de tecnologías: métodos y decisiones estratégicas para su explotación |
| 1.2. Modalidad | Virtual asincrónico |
| 1.3. Número de horas lectivas | 12 horas académicas |

II. SUMILLA

Este curso autoformativo ofrece a los participantes una comprensión clara y práctica sobre cómo dar valor, estructurar y llevar al mercado tecnologías protegidas mediante propiedad intelectual. A partir de ejemplos y casos reales, los participantes conocerán cómo identificar el valor económico de una invención, construir un caso de negocio y aplicar estrategias efectivas para su comercialización.

A lo largo de tres lecciones, se abordan los principios de la valoración de tecnologías asociadas a patentes, la formulación del caso de negocio y la comercialización responsable de la propiedad intelectual, destacando la importancia de la innovación con propósito y el aprovechamiento ético del conocimiento.

El curso combina contenidos técnicos con actividades interactivas, ejemplos aplicados y autoevaluaciones que promueven un aprendizaje autónomo, reflexivo y orientado a la acción.

III. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer las capacidades de los participantes para valorar, planificar y comercializar tecnologías protegidas por propiedad intelectual, comprendiendo las etapas y estrategias que permiten transformar resultados de investigación en productos y servicios con impacto económico y social.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 4.1. Reconocer el valor económico y estratégico de las tecnologías protegidas por patentes, comprendiendo los principales enfoques y métodos de valoración que permiten estimar su potencial de aprovechamiento.
- 4.2. Identificar los elementos clave para formular un caso de negocio que facilite la comercialización de una tecnología patentada, integrando aspectos técnicos, legales, de mercado y de interés de posibles aliados.
- 4.3. Analizar las estrategias, modalidades y buenas prácticas para transferir o licenciar tecnologías protegidas, aplicando criterios de evaluación y gestión que aseguren su viabilidad económica y su impacto social.

V. METODOLOGÍA

El curso se desarrolla bajo una modalidad autoinstructiva, permitiendo que los

participantes avancen de forma autónoma y a su propio ritmo. Cada lección combina contenidos técnicos con actividades interactivas, casos prácticos y simulaciones que facilitan la comprensión y aplicación de conceptos clave sobre comercialización de propiedad intelectual.

La metodología se centra en el aprendizaje progresivo, partiendo del reconocimiento de elementos de propiedad intelectual hasta la evaluación integral de tecnologías para su comercialización. El enfoque lúdico y práctico del curso garantiza una experiencia formativa atractiva, útil y de alto valor público.

VI. PROGRAMACIÓN

Lección 1: Valoración de tecnologías asociadas con derechos de patentes		
Logro de aprendizaje: Analiza los aspectos esenciales y métodos de valoración de tecnologías con derechos de patentes asociados, identificando su utilidad para la toma de decisiones sobre comercialización y transferencia tecnológica, y reconociendo buenas prácticas aplicables en el contexto universitario.		
Temas	Contenidos	Tiempo
Tema 1:	Aspectos medulares de la valoración de tecnologías con derechos de patentes asociados.	4 horas académicas
Tema 2:	¿Por qué y para qué llevar a cabo una valoración de patentes?	
Tema 3:	Métodos y enfoques de valoración de tecnologías asociadas con patentes.	
Tema 4:	Escenarios de valoración de tecnologías asociadas con patentes.	
Tema 5:	Consideraciones prácticas para las universidades sobre valoración de tecnologías asociadas con patentes.	
Lección 2: Rutas y mecanismos		
Logro de aprendizaje: Interpreta los elementos esenciales para la construcción de un caso de negocio y el diseño de un modelo de negocio con su respectivo plan de acción, comprendiendo cómo estos contribuyen a la comercialización efectiva de tecnologías protegidas por patentes.		
Sesión	Contenidos	Tiempo
Tema 1:	Construcción del caso de negocio.	4 horas académicas
Tema 2:	Modelo de negocio y plan de acción.	
Lección 3: Comercialización de propiedad intelectual		
Logro de aprendizaje: Comprende el modelo de negocio y el plan de acción en el proceso de valoración de tecnologías protegidas, aplicando los enfoques de valoración y los criterios de debida diligencia para reconocer su importancia en la transferencia tecnológica y en la adopción de buenas prácticas para la comercialización de invenciones universitarias.		
Sesión	Contenidos	Tiempo
Tema 1:	El concepto de valor en propiedad intelectual	4 horas académicas
Tema 2:	Valoración en el contexto de transferencia tecnológica.	
Tema 3:	Enfoques de valoración	
Tema 4:	Debida diligencia en valoración	
Tema 5:	Mejores prácticas para la comercialización de invenciones universitarias	

VII. EVALUACIÓN

El sistema de evaluación está diseñado para reforzar el aprendizaje autónomo y evidenciar la comprensión de los contenidos abordados en cada lección. Al finalizar cada una de las tres lecciones, el participante deberá completar un cuestionario de autoevaluación.

Estas evaluaciones permiten al participante:

- Aplicar los conceptos clave revisados en la lección.
- Identificar fortalezas y oportunidades de mejora en su proceso de aprendizaje.
- Consolidar conocimientos mediante el análisis de casos prácticos.

7.1. Diseño de evaluación: cada lección incluye un cuestionario en línea que permite al participante verificar su comprensión de los contenidos.

Productos académicos	Código	Instrumento
Evaluación en línea 1	EL1	Cuestionario
Evaluación en línea 2	EL2	Cuestionario
Evaluación en línea 3	EL3	Cuestionario

7.2. Promedio:

Nota final (NF)
$NF = \frac{(EL1 + EL2 + EL3)}{3}$

7.3. Requisito de aprobación: la calificación final se expresará en escala vigesimal, siendo 11 la nota mínima aprobatoria.

VIII. MEDIOS Y MATERIALES

Para el desarrollo del curso se utilizarán diversos recursos didácticos que facilitan el aprendizaje autónomo. Entre los principales medios y materiales se incluyen:

- **Recursos interactivos:** disponibles en la plataforma virtual, diseñados para reforzar la comprensión de los temas tratados.
- **Fascículos:** documentos que consolidan la información de cada lección.
- **Lecturas complementarias:** materiales adicionales que permiten ampliar la perspectiva sobre los temas tratados y fomentar el análisis crítico.

Todos los materiales estarán disponibles en la plataforma virtual del curso y estarán organizados de acuerdo con la programación de cada unidad.

IX. BIBLIOGRAFÍA

Flignor, P., & Orozco, D. (2006.). Perspectives on Intellectual Property Valuation: A Multidisciplinary Perspective. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
https://www.wipo.int/documents/d/business/docs-en-pdf-ip_valuation.pdf

Kamran Houshang Pour, Patent expert / IP trainer. Swiss Federal Institute of Intellectual



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI



Property. Experiencia Internacional en Valoración de Propiedad Intelectual.

Murphy, W. J. (2012). Patent Valuation: Improving Decision Making through Analysis

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (s.f.). IP Panorama: Módulo 11 – Valoración de la propiedad intelectual. OMPI. https://www.wipo.int/documents/d/business/docs-en-pdf-ip_panorama_11_learning_points.pdf

Razgaitis, R. (2009). Valuation and Pricing of Technology-Based Intellectual Property.

WIPO. (2020). IP Valuation Manual for Academic Institutions.

World Intellectual Property Organization. (2022, October 20). IP commercialization & technology transfer: IP and innovation ecosystems sector [Presentación PowerPoint]. https://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/cdip_29/cdip_29_ppt_1.pdf

Zanetti, G. C. (2019). Handbook on IP Commercialisation: Strategies for Managing IPRs and Maximising Value. ASEAN Secretariat. Disponible en: <https://aanzfta.asean.org/uploads/2020/12/IPPEA-FINAL-HANDBOOK-ON-IP-COMMERCIALISATION.pdf>