

Índice

I. Prefacio

II. Derechos de autor del IPscore

1. Presentación de IPscore 2.2

- A. Componentes de IPscore 2.2
- B. Por qué se debe usar el IPscore 2.2
- C. Las patentes como una opción para la creación con valor
- D. IPscore muestra el camino al pensamiento innovador
- E. Encontrando el tesoro olvidado
- F. Dejar que caduquen las patentes débiles
- G. Construyendo los cimientos para una estrategia en materia de IP
- H. Igualando la estrategia de negocio con la estrategia IP

2. Marco estructural de IPscore 2.2

- A. Categorías de datos entrantes
- B. Categoría de “resultados financieros”
- C. Resultados de IPscore.
- D. Informes suplementarios.
- E. Informes.

3. Cómo usar el programa IPscore® 2.2 - una guía para la empresa

4. Guía Práctica de IPscore 2.2

- A. Instalación y estructura
- B. Registro de una patente o de un proyecto para su evaluación
- C. Comienzo de la evaluación
- D. Definición del área de negocio
- E. Evaluación de los datos de categoría A-E
- F. Análisis del perfil cualitativo de la patente
- G. Características de la posición estratégica de la patente
- H. Previsión y simulación financieras
- I. Desarrollo financiero
- J. Diagnóstico cualitativo de riesgos y oportunidades
- K. Comparación de patentes
- L. Selección de informes de especial interés
- M. Comunicación de los resultados en informes
- N. Importar/exportar datos de evaluación
- O. Ajuste de los factores de evaluación

5. IPscore® - opciones técnicas avanzadas

- A. Cambio del nombre de la base de datos IPscore
- B. Configuración estructural de las tablas que subyacen a la interfaz de usuario
- C. Creación de nuevos informes suplementarios
- D. Una breve descripción de las tablas principales

6. IPscore® 2.2 modelo financiero

- A. Introducción al modelo financiero
- B. Base de la evaluación
- C. Cifras clave de la estructura financiera básica
- D. El efecto financiero de la tecnología
- E. Determinación del marco temporal
- F. Resultado del cálculo
- G. Implantación del modelo financiero
- H. Valores de la matriz de oportunidades/riesgos

I. Prefacio

IPscore® 2.2 es una herramienta de evaluación de patentes y proyectos de desarrollo tecnológico. IPscore® 2.2 Le ofrece una evaluación tanto cualitativa como cuantitativa en forma de previsión financiera que muestra el valor actual neto de la tecnología evaluada. Además, IPscore® 2.2 produce gráficos y un informe que facilitan la comunicación de los resultados de la evaluación.

La Oficina Danesa de Patentes y Marcas ha desarrollado IPscore® 2.0 en colaboración con el Profesor Jan Mouritsen, el Copenhagen Business School y cierto número de empresas danesas. La Oficina Europea de Patentes le ha comprado la herramienta a la Oficina Danesa de Patentes y Marcas. IPscore® 2.2, desarrollado por la Oficina Europea de Patentes, es una versión multilingüe y ligeramente mejorada. IPscore® 2.2 se ofrece a los usuarios de forma gratuita para ofrecer apoyo a la estrategia de patentes de las empresas, fundamentalmente PYMES, y para controlar el volumen de solicitudes mediante la eliminación de aquellas que puedan no tener ningún valor.

Las oficinas nacionales de patentes y los centros de información sobre patentes (PATLIB) de varios países están dispuestos para prestar servicios de apoyo a los usuarios en relación con el uso y la interpretación de los resultados de la herramienta.

Esperamos que encuentre en IPscore® una herramienta útil.

Diciembre de 2009

Oficina Europea de Patentes

II. Derecho de autor

El programa de base de datos IPscore®2.2 está protegido por derechos de autor propiedad de la Organización Europea de Patentes (la "Organización"). El uso del IPscore está sujeto a las Condiciones Generales para la Entrega de productos informáticos de la OEP.

Uso de la marca IPscore

IPscore® es una marca registrada propiedad de la Organización. Sólo se podrá hacer referencia a ella en informes externos y otras publicaciones si se indica que IPscore® es una marca registrada.

Responsabilidad de la Organización

IPscore® 2.2 no conlleva garantía alguna. La Organización no asume responsabilidad alguna por posibles pérdidas de datos u otros daños y perjuicios que puedan producirse durante el uso del programa.

IPscore® 2.2 incluye un modelo matemático y no ofrece garantía alguna de exactitud de los resultados del análisis financiero de la tecnología patentada que se evalúa. El valor real de la patente puede ser significativamente superior o inferior al valor que calcule IPscore®, porque existen numerosos factores de índole comercial y económica que afectan al valor y no están incluidos en el modelo, o por otros factores más allá de cualquier control.

Las decisiones que se adopten sobre la base de los resultados determinados por IPscore® 2.2 se adoptarán a riesgo exclusivo del usuario. La Organización no asume responsabilidad alguna por las decisiones que adopten los usuarios, incluidas, a título meramente enunciativo y no limitativo, las referidas a inversiones o anulación de patentes o a cualquier otra decisión u operación mercantil, económica o financiera.

Servicios

No se ofrece soporte técnico para la instalación de IPscore® 2.2, fuera de las instrucciones y la guía que acompañan al producto, y la información disponible en el sitio Web de la OEP.

Una presentación inicial está disponible en www.epo.org/ip-score-training. Para una formación adicional se deberá consultar el portal [http:// www.epo.org/topics/ip-events/patent-event-search.html](http://www.epo.org/topics/ip-events/patent-event-search.html) (palabra clave: "IPscore")

Modificaciones

IPscore® 2.2 se ha creado como una base de datos de Microsoft® Office Access 2003. Sólo se puede ejecutar en dicha versión o en versiones posteriores compatibles de Microsoft Office Access.® La responsabilidad por cualquier cambio que se haga corresponde al usuario y no a la Organización.

1. Presentación de IPscore® 2.2

- A. Componentes de IPscore 2.2**
- B. Por qué se debe usar el IPscore 2.2**
- C. Las patentes como una opción para la creación con valor**
- D. IPscore muestra el camino al pensamiento innovador**
- E. Encontrando el tesoro olvidado**
- F. Dejar que caduquen las patentes débiles**
- G. Construyendo los cimientos para una estrategia en materia de IP**
- H. Igualando la estrategia de negocio con la estrategia IP**

IPscore ® 2.2 es un instrumento de evaluación único, desarrollado para proporcionar una evaluación comprensiva de patentes y proyectos de desarrollo tecnológicos. Un instrumento simple, fácil de usar que puede ser utilizado por todas las empresas que tienen una cartera de proyectos de desarrollo y patentes.

IPscore ® 2.2 proporciona un marco para la evaluación y estratégicamente actuar con las patentes y con los proyectos de desarrollo y, de esta manera, integrarlos en la estrategia de dirección de la empresa.

La experiencia ganada al trabajar con el modelo básico del IPSCORE ® y las fases de desarrollo de la versión 2.2 muestra que IPSCORE ® puede ser usado para la evaluación de proyectos de desarrollo tangibles, del nacimiento de una idea y la dirección IP de patentes hasta el vencimiento de una patente.

Esta sección da una introducción total a IPSCORE ® 2.2

A. Componentes de IPscore® 2.2

IPscore comprende:

- Una base para identificar las condiciones que crean valor para la patente o el proyecto de desarrollo. Un perfil de evaluación potente, con factores de evaluación probados y comprobados, y nuevos informes, aporta una evaluación exhaustiva de las distintas condiciones que determinan el valor de una patente o de un proyecto de desarrollo.
- Una base para la evaluación y valoración de la patente o el proyecto de desarrollo. Un nuevo módulo financiero cuantitativo elabora una previsión financiera, determinando con ello el orden o magnitud financiera en la valoración cualitativa general.

IPscore incluye:

- Factores de evaluación definidos que, de una forma fácil de usar, traducen las aportaciones de profesionales especializados en un marco de referencia común.
- Informes que ilustran distintas perspectivas para las patentes o los proyectos de desarrollo.
- Un perfil de radar que establece un cuadro de las perspectivas futuras y un cuadro general interdisciplinario de los resultados de la evaluación.
- Factores de evaluación organizados y separados entre riesgo y potencial, relativos a las necesidades tecnológicas y de inversión.
- Un modelo matricial que permite comparar los respectivos puntos fuertes de las patentes o proyectos de desarrollo que se evalúan.

La construcción de IPscore ® 2.2 está basada sobre las experiencias prácticas ganadas en el desarrollo pionero del modelo básico de IPscore ®. Empresas establecidas danesas e internacionales estuvieron implicadas en el desarrollo de IPscore ®, que fue lanzado en enero de 2001. En su estructura, IPscore ® es generalmente aplicable a todas las líneas de negocios. Esto asegura que IPscore ® 2.2 fácilmente puede ser usado por empresas que desean adaptar el modelo a la empresa - o condiciones específicas de industria para la evaluación de los riesgos y el potencial incorporado en proyectos de desarrollo y patentes.

B. Por qué se debe usar el IPscore 2.2

Liderazgo estratégico en materia de patentes o de gestión de PI es el nombre que damos a la tarea de hacer uso de todas las oportunidades inherentes a las patentes y las tecnologías patentadas. La gestión de PI consiste en hacer uso de todas las oportunidades que ofrezca la patente que, combinadas con otros activos de la sociedad, dan a la sociedad una ventaja en el mercado global.

IPscore ® 2.2 es un instrumento de gestión que puede contribuir al desarrollo del trabajo de las empresas tecnológicas a través del liderazgo estratégico de las patentes y promover las ventajas de funcionamiento con ideas, patentando y desarrollándolas comercialmente.

Estos pensamientos e ideas que subyacen tras IPSCORE ® son explicados detalladamente en las secciones siguientes e ilustran cómo la utilización de IPscore ® 2.2 puede contribuir al desarrollo del liderazgo estratégico, en materia de patentes, de la empresa – departamento de IP.

C. Las patentes como una opción para la creación de valor

Por lo general, las patentes pueden ser vistas no sólo como un documento jurídico que protege una solución técnica a un problema técnico, sino también como base para oportunidades comerciales, como una opción. Surgen perspectivas de negocio cuando las patentes excluyen a otros de un mercado determinado, perspectivas para la producción y la venta de un producto relacionado con la patente o con la licencia de una patente a otras empresas que son aptas para usar la tecnología. Los factores de evaluación en IPscore ® proporcionan una evaluación total de condiciones, cuidadosamente seleccionadas, que ejercen influencia sobre cómo la empresa puede aprovechar al máximo esta opción.

D. IPscore muestra el camino al pensamiento innovador

Hay muchas formas de explotar el potencial contenido en una idea o una patente. Por ejemplo, la patente puede constituir la base para la expansión de la empresa. Este es el caso del establecimiento global de la empresa LEGO, que se desarrolló y obtuvo patentes para un ladrillo de construcciones de plástico. Las patentes han constituido un elemento esencial del desarrollo de lo que era un pequeño taller de juguetes de madera hasta convertirse en una gran empresa industrial, y con el tiempo en un gigante empresarial mundial. La empresa LEGO ha desarrollado, producido y vendido sus propios productos mediante la explotación de las opciones que le permitían sus patentes.

Otras empresas sólo están interesadas en desarrollar nuevas ideas usando las patentes como el documento jurídico necesario para establecer contratos de licencia con otras empresas que, al amparo de dichas licencias, producen y venden el producto en sí.

Así, existen claramente distintos modos de hacer uso de las patentes. Independientemente de la estrategia por la que se opte, IPscore ® 2.2 añade una base para replanear la empresa, dando lugar a un pensamiento nuevo, desafiante y provechoso, ajustando la escena a acciones nuevas, que mejoran el valor.

E. Encontrar el tesoro olvidado

El proceso de desarrollo que dio lugar a "Una patente no debiera ser simplemente un documento jurídico para "archivar y olvidar". ¿Existen oportunidades de lanzar nuevos productos al amparo de la patente? ¿O nuevos servicios? ¿Se podría dar una licencia a una empresa no competidora? Esta es la clase de pensamientos que debiera desencadenarse durante el proceso de evaluación de La sociedad puede usar para la gestión de la PI y con ello descubrir el valor oculto en las patentes y proyectos de desarrollo de los que la empresa es titular.

F. Dejar que caduquen las patentes débiles

Las patentes se encarecen cada año, a medida que se incrementan los honorarios de renovación.

Las decisiones relativas a la interrupción o la venta de una patente pueden así tomarse con un fundamento sólido, o se puede iniciar una nueva estrategia para sacar el máximo partido a la estrategia.

G. Construyendo los cimientos para una estrategia en materia de IP

Un análisis serio del IPscore, incluyendo todas las condiciones y factores descritos, proporcionará un sofisticado y multifacético cuadro de los riesgos y el potencial que rodea a las patentes. Cuando más patentes han sido evaluadas con la ayuda de IPscore® 2.2, la empresa será equipada con una base sana profesional para desarrollar su estrategia en materia de IP. Esto beneficiará al propio proceso de desarrollo de la empresa.

H. Igualando la estrategia de negocio con la estrategia IP

No todas las sociedades disponen de una estrategia de PI documentada (PI = propiedad industrial, por ejemplo, patentes, marcas y diseños), pero todas tienen una estrategia empresarial. Teniendo la sociedad una o más patentes, es importante que el objetivo de dichas patentes apoye o reciba el apoyo de la estrategia empresarial general de la sociedad.

Puede ser que la estrategia de desarrollo de productos esté diseñada para garantizar el lanzamiento de un nuevo producto cada seis meses (corto plazo), mientras que la estrategia de patentes garantiza que la sociedad tenga derecho a poner en el mercado productos de una determinada área tecnológica en el mercado durante los siguientes diez años (largo plazo). Esta es una definición de la "libertad operativa" que garantiza una ventaja competitiva en las principales áreas tecnológicas de la empresa.

Esta evaluación completa y exhaustiva, con funciones accesorias de elaboración de informes, ofrece una buena base para desarrollar una estrecha interacción entre la estrategia empresarial de la sociedad y su estrategia de PI. Esta evaluación constituye la base de una mayor interacción entre los gerentes de distintas áreas técnicas de producción.

2. Marco estructural de IPscore® 2.2

A. Categorías de datos entrantes

- Estatuto jurídico
- Tecnología
- Condiciones de mercado
- Finanzas
- Estrategia

B. Categoría de “resultados financieros”

- Perfiles de radar
- Perfiles estratégicos
- Valor actual neto
- Tablas
- Diagnósticos
- Carteras

C. Resultados de IPscore.

D. Informes suplementarios.

E. Informes.

En total existen 40 factores de evaluación, cada uno con una escala de valoración de 1 a 5 puntos, donde 5 sería la puntuación máxima. Una gradación incorporada de las opciones de respuesta en la escala de clasificación hace que resulte fácil llegar a establecer un marco común de referencia y clarificación de las puntuaciones. Los factores de evaluación se dividen en las siguientes categorías de entrada de datos.

A. Categorías de datos entrantes

- Estatuto jurídico

Esta categoría concierne a la valoración de la patente en tanto que documento jurídico, esto es, el fundamento jurídico para mantener y hacer valer la patente y la capacidad y motivación de la empresa para hacerlo. La categoría tiene por objeto determinar el punto en que se encuentra la patente en el proceso de concesión, la amplitud de las reivindicaciones de la patente y su duración estimada. ¿Se hace un seguimiento de las infracciones de la patente? Y de ser así, ¿dispone la sociedad de los medios para hacer valer la patente? En general, la categoría ofrece un cuadro de la situación jurídica de la patente.

- Tecnología

La atención en esta categoría se centra en valorar la tecnología de la patente, las perspectivas dentro de la tecnología, y las necesidades tecnológicas de la sociedad. Atiende a si la tecnología es susceptible de sustitución por otras tecnologías, a si resulta fácil fabricar productos falsificados, a si la tecnología está comprobada y si crea una demanda de nuevos equipos o habilidades productivos. La categoría tiene por objeto ofrecer una impresión general de la posición de fuerza de la tecnología.

- Condiciones de mercado

Consiste en una evaluación de diversos factores y condiciones que afectan a las opciones de mercado de que dispone la tecnología patentada y de las oportunidades de negocio que se crean al incorporar la tecnología patentada a uno o más productos. Son áreas relevantes el nivel de competencia en el mercado, el crecimiento del mercado, la expectativa de vida útil del producto en el mercado, las oportunidades de conceder licencias, etc. Esta categoría crea una impresión de los distintos factores y condiciones que, al alinearse con el estatuto jurídico de la patente y las perspectivas de la tecnología, muestran el potencial inherente a la tecnología patentada. Los resultados de algunas evaluaciones pasan a convertirse en factores para el cálculo de la previsión financiera.

- Finanzas

La categoría financiera se concentra en determinar cómo afecta la tecnología patentada a la estructura financiera del área de negocio en la que se utiliza. Se trata de una valoración de los futuros costes de desarrollo del producto, de producción, y de las ganancias, unidos a la importancia de dichas contribuciones a la facturación total de la sociedad, etc. También evalúa las necesidades de inversión en equipos de producción. La información reunida aquí se combina con cifras clave de las cuentas de la empresa para convertirse en factores del cálculo de la previsión financiera.

- Estrategia

La sección sobre estrategia se centra en categorizar la patente (el documento jurídico) con vistas a ponderar el objetivo real de la patente contra las valoraciones cualitativa y financiera.

La sociedad valora la finalidad de la patente, la forma en que pretende usarla. ¿Es la patente un arma defensiva, a corto plazo y vinculada exclusivamente a un producto, o tiene también una finalidad ofensiva a largo plazo, por ejemplo al garantizar el derecho a elaborar nuevos desarrollos de productos en otros mercados, ampliando así las opciones empresariales de la sociedad?

B. La categoría de “resultados financieros”

Aparte de las categorías A a E, el modelo incluye una categoría de resultados financieros, en la que se incluyen las cifras clave de las cuentas de la sociedad. Estas cifras constituyen la base para el cálculo de la previsión financiera en cuanto al valor que tiene la tecnología patentada para la sociedad cuando se aplica para su uso en una determinada área de negocio.

De las cuentas anuales, las cifras clave de facturación, costes y provisión para amortización se introducen en esta categoría de resultados financieros. Asimismo, se define el área de negocio de la tecnología patentada. Las cifras ofrecen un orden o magnitud para las valoraciones que se realizan en factores seleccionados de valoración financiera en las categorías C y D. (La construcción del modelo financiero y las hipótesis de trabajo asumidas se explican en detalle en el Capítulo 8).

C. Resultados de IPscore®

Los informes de resultados contribuyen a la interpretación y análisis de la evaluación de la patente. Los informes pueden usarse en grupos de diálogo y de referencia y para presentaciones a personas interesadas.

- Perfiles de radar

Una nueva función para la gestión estratégica de patentes y proyectos de desarrollo es el perfil de radar de. Los perfiles de radar ofrecen una visión general de los factores de evaluación de las categorías A a D. Pueden usarse en diálogo y para interpretar la forma en que las distintas categorías de factores de evaluación en conjunto afectan al valor de la patente. Los puntos fuertes y débiles se ponen inmediatamente de manifiesto y mediante referencias cruzadas, por ejemplo entre el estado tecnológico y el potencial de comercialización, se revela la correlación entre las distintas categorías.

- Perfiles estratégicos

El perfil estratégico presenta características únicas a los efectos de la patente, la posición estratégica de la patente y su función como documento jurídico para la sociedad. El perfil estratégico se usa para ilustrar la medida en que la patente juega un importante papel estratégico. El perfil estratégico se puede usar como contrapunto a la evaluación del valor financiero inmediato de la patente.

- Valor actual neto

El valor actual neto es la previsión financiera que representa el valor de la tecnología patentada, descontado a un tipo de interés seleccionado. En este indicador se muestran todas las hipótesis de trabajo asumidas en la realización de los cálculos.

Por último, existe una función incorporada que permite la simulación directa de datos en el informe de resultados.

- Tablas

Cuatro tablas de resultados ilustran distintos aspectos del desarrollo financiero previsible que se estima se podrá alcanzar mediante la implantación de la tecnología patentada. (1) una previsión de la cuenta de la patente sobre la utilización de la tecnología patentada en el área de negocios seleccionada. (2) una previsión Integral de la cuenta que ofrece una visión general de la relación cuantitativa entre el área de negocio y otras finanzas de la sociedad. (3) un gráfico de liquidez que cubre el período de cálculo; y por último (4) un gráfico que muestra el valor actual neto que puede usarse para determinar el tipo de descuento utilizado en los cálculos del valor actual neto.

- Diagnósticos

Todos los resultados de los factores de evaluación de las categorías A a D se agrupan en función de su nivel de riesgo o potencial. Los diagnósticos presentan los dos grupos de resultados de factores de evaluación según la puntuación obtenida, lo cual facilita la identificación de las áreas críticas.

- Carteras

Con (1) una matriz de cartera que representa las patentes evaluadas según la puntuación obtenida en los factores de evaluación de riesgos y potencial, y (2) un gráfico de barras que muestra la puntuación de cada patente en las categorías A a D, así como el valor actual neto estimado para cada una de las patentes.

D. Informes complementarios

Se pueden destacar áreas de especial interés y presentarlas en informes complementarios. Se trata de gráficos de radar que muestran los factores de evaluación elegidos, agrupados en función de su área de interés y que se aplican a las cinco categorías de Se puede elegir un gráfico de radar suplementario con los distintos factores de evaluación relativos a la capacidad y motivación de la sociedad para utilizar la patente y la tecnología patentada. Cuando adaptados a la estrategia y los planes de negocio de la sociedad.

E. Informes

Un informe financiero contiene cuadros de resultados seleccionados de la evaluación cualitativa y la previsión de resultados financieros, así como una serie de preguntas direccionales y encabezamientos que forman el marco para la creación de un informe de evaluación integral. El informe puede constituir la base de ulteriores discusiones de negocios acerca de la patente objeto de evaluación. El informe de evaluación puede, por ejemplo, utilizarse como presentación de los resultados a la división de gerencia estratégica de la sociedad, en procesos de toma de decisiones, etc.

3. Cómo usar el programa IPscore® 2.2 - una guía para la empresa

- Patentes, ideas y proyectos de desarrollo

En virtud de su diseño como base de datos, puede servir de ayuda a la empresa en materia de patentes, desarrollo de proyectos e ideas.

Proporciona una gama de facilidades limitadas sólo por la propia buena voluntad de la empresa y la capacidad de integrar IPscore ® como un instrumento de gestión estratégico en la organización.

Antes de incorporar el Ipscore a la organización es importante tener claro lo que debe ser evaluado y el objetivo para realizar la evaluación en consecuencia. Sólo entonces los resultados de la evaluación serán resultados relevantes y útiles.

- Una herramienta de gestión y comunicación

Los gerentes de los distintos departamentos de la sociedad debieran implicarse en la integración de la herramienta IPscore.

Por ejemplo, debería involucrarse a alguien de la gerencia de negocios. En función de la estructura organizativa de la sociedad, puede tratarse de un director, un jefe de departamento como pueda ser el jefe de marketing, o alguien con un cargo similar. También debe participar algún responsable de desarrollo de productos, como un director técnico o el jefe del departamento. Además, la persona responsable de las patentes tiene también que estar involucrada. Puede ser el jefe del departamento, o el gestor de patentes, si existe dicho cargo.

Es muy importante que las primeras evaluaciones de patentes las realicen colectivamente todas las personas antes mencionadas, puesto que durante el proceso de evaluación se establece un marco común de referencia para varias áreas importantes. Ejemplos de dichas áreas son: elementos de los planes a largo plazo para el desarrollo de productos, marketing y condiciones de comercialización, aclaración y entendimiento de los problemas que conciernen a asuntos estratégicos de la utilización de las patentes, así como toma conjunta de decisiones sobre asuntos importantes o críticos que surgen en el curso de la evaluación.

Cuando el trabajo con IPscore se haya convertido en parte integrante de la cultura de la sociedad, será normalmente la persona responsable de las patentes la que coordine las evaluaciones de IPscore.

- Cómo comenzar

Vaya directo al grano. Establezca y defina el área de negocios que va a evaluar. Fije su atención en responder a los factores de evaluación. Responda de forma directa y espontánea. Tome nota de los comentarios e hipótesis de trabajo que vayan surgiendo durante el proceso.

- Cómo interpretar los resultados de IPscore®

Trabaje sobre la interpretación y utilización de los resultados. Las evaluaciones aportan con frecuencia mensajes que deben leerse entre líneas. ¿Esconden los resultados algún patrón oculto? ¿Existen áreas con un potencial que no se esté utilizando? ¿Hay riesgos que se puedan reducir? ¿Qué decisiones se deben tomar para conseguir la máxima rentabilidad?

Determine la relevancia de los factores de evaluación. Cuando haya evaluado dos o más patentes, ajuste los factores de evaluación y las hipótesis de trabajo financieras para alinearlas con las condiciones específicas de la sociedad. Entonces la sociedad dispondrá de su propio modelo de trabajo cortado a medida.

Por tanto, es posible que sea necesario realizar ajustes en determinadas situaciones. Véase “IPscore- opciones técnicas avanzadas”

4. Guía práctica del IPscore® 2.2

- A. Instalación y estructura.**
- B. Registro de una patente o un proyecto para su evaluación**
- C. Comienzo de la evaluación**
- D. Definición del área de negocio**
- E. Evaluación de los datos de entrada de categorías A a E.**
- F. Análisis del perfil cualitativo de la patente.**
- G. Características de la posición estratégica de patente**
- H. Previsión y simulación financieras**
- I. Desarrollo financiero**
- J. Diagnóstico cualitativo de riesgos y oportunidades**
- K. Comparación de patentes**
- L. Selección de informes de especial interés**
- M. Comunicación de los resultados en informes**
- N. Importar/exportar datos de evaluación**
- O. Ajuste de los factores de evaluación**

La guía práctica del usuario de IPscore® está dividida en doce secciones, desde la concesión de la patente hasta la evaluación y análisis de los resultados, la guía puede también seguirse en la pantalla de IPscore®, donde se explica cada pantalla y sus funciones con detalle.

Toda guía viene ilustrada con las pantallas correspondientes. La guía hace referencia a las pantallas por su título en corchetes, por ejemplo, [Página Principal]. Las teclas de comandos vienen indicadas de la siguiente manera <OK>. En ocasiones se usan números de referencia, por ejemplo (5), que hacen referencia a la explicación de un punto en la pantalla.

Algunas secciones comienzan con una breve guía, que ofrece al usuario apoyo en los futuros procesos de IPscore®.

Definiciones de IPscore®

Una evaluación con IPscore® exige tomar una decisión clara sobre qué se va a evaluar y cuál es la finalidad de tal evaluación. Es importante que los elementos de la evaluación se definan con exactitud, y que todos los participantes en el proceso compartan un mismo entendimiento de estos elementos. A continuación se presenta un listado de algunos de los elementos y definiciones que se utilizan en IPscore®;

Patente es el término con que se designa el documento jurídico que define el derecho en exclusiva a una invención. Dicha invención puede consistir en un elemento o en diversos posibles productos o procesos. Cuando se evalúa una patente con IPscore®, el proceso cubre todos los productos y procesos que pudieran desarrollarse sobre la base de la invención incorporada en la patente.

Descripción de una situación en IPscore®: en IPscore® , la categoría de entrada de datos A “Estatuto Jurídico” es la patente que se está evaluando. En función de la situación de evaluación, la sociedad puede optar por evaluar una patente o varias colectivamente en la categoría A. Si la sociedad desea evaluar un proyecto de desarrollo que incorpore una tecnología específica, puede que existan varias patentes que cubran dicha tecnología. Así, las respuestas a la categoría A deben ofrecer una evaluación exhaustiva de todas las patentes involucradas en la protección de la tecnología.

Invención es el término que se aplica a la idea o invención incorporada en la patente.

La tecnología patentada es el término que se usa para describir la tecnología, el producto o el proceso basado en la patente y que será objeto de explotación comercial.

Puede haber casos en que sea necesario distinguir entre la tecnología patentada y el producto patentado. En los casos en que la invención pueda venderse sin formar parte de un producto determinado, se prefiere el término “tecnología patentada”.

El producto patentado o el proceso patentado es el término con que se designan los productos terminados o los procesos que la sociedad bien vende o utiliza en su propio proceso productivo. El producto o proceso patentado puede, a diferencia de la tecnología patentada, comprender varias invenciones.

A. Instalación y estructura

Para instalar IPSCORE ®, descargue el programa y extraiga el archivo comprimido.

IPscore ® está disponible en dos versiones: como un archivo Microsoft Access (archivo de base de datos; etiqueta de nombre del archivo .mdb) y instalador Independiente de acceso de Microsoft (etiqueta .exe)

- Archivo de base de datos

Para controlar esta versión, usted debe hacer Microsoft Access 2003 (o más alto) en su ordenador. La instalación es simplemente copiar el archivo .mdb a la ubicación escogida. El archivo de base de datos también puede ser almacenado en un servidor (aunque se debería evitar el ser usado simultáneamente por múltiples usuarios). Con esta versión de IPSCORE ® usted también puede controlar múltiples bases de datos evidentes aisladamente o en paralelo, simplemente copiando y renombrando el archivo .mdb. Además, usted también puede ver y rectificar el código original de IPSCORE ®

- NB

Por favor advierta que IPscore ® contiene un código de programa. Sin embargo, la ejecución de este código es suprimida en ciertos ajustes de seguridad en Microsoft Access siendo entonces incapaz de funcionar. Se dará cuenta de este error si al iniciar la herramienta aparece en la ventana de inicio una lista de patentes fallida o simplemente no funciona. Si su instalación de Microsoft Access suprime el código de programa lo podrá corregir así:

Ajustes de Microsoft Access 2003:

En la barra de menú, pulse sobre "Herramientas", luego sobre "Macro" "y "Seguridad". Escoja nivel de seguridad "Medio" (o si usted sólo va a abrir archivos en los que confía) "Bajo". Si usted escoge "Medio", comenzando IPscore ® usted será informado de que el archivo puede no ser seguro, y le preguntará si usted todavía quiere abrirlo, y deberá confirmarlo ("Abierto").

Ajustes de Microsoft Access 2007:

Pinche sobre "Inicio" (el icono redondo encima de la barra de menú), luego sobre "Opciones de Access" (botón derecho en la ventana emergente), luego pinche sobre "Centro de Ajuste de Confianza" y "Ajustes para el Centro de Ajuste de Confianza", luego sobre "Ajustes para Macros" y seleccione "Desactivar Todas las Macros con Mensaje" (o si usted sólo abre archivos en los que confía) "Activar Todas las Macros". Luego, confirme por pulsando sobre "OK". Si seleccionara "Desactivar Todas las Macros con el Mensaje", cada vez usted comienza IPscore ® recibirá un mensaje (debajo de las barras de iconos) que hará que cualquier código de programa no podrá ser ejecutado. Pinche en este mensaje para conseguir el código de ejecución con el que deberá entonces seleccionar la orden de ejecutar IPscore ®.

- Instalación

Esta versión no requiere que tenga el Microsoft Access; el paquete Set-up le permitirá instalar IPscore ® en su ordenador. Para hacer esto, comience el archivo Setup.exe y luego siga las instrucciones dadas. Durante la instalación pueden pedirle descargar e instalar el Runtime de Microsoft Access 2007 (es gratuito).

Para evitar problemas de compatibilidad no debería instalar el IPscore ® en ordenadores con el Microsoft Access2003 instalado (o anteriores).

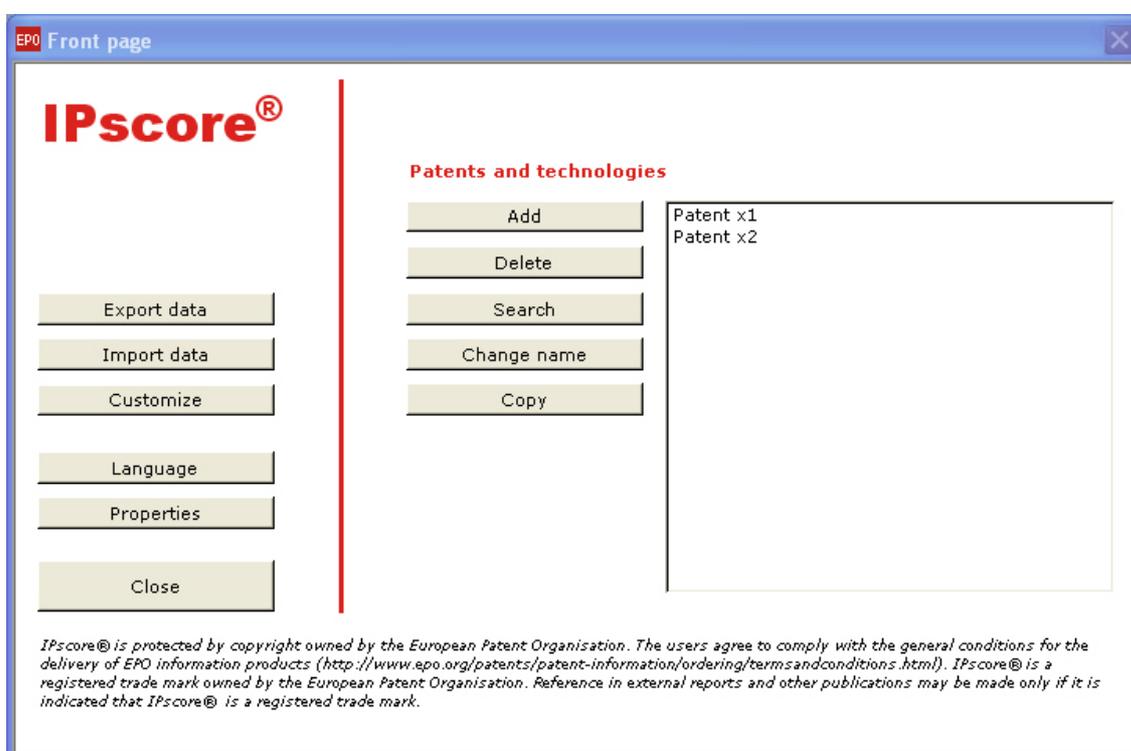
En tales casos, por favor use la versión de base de datos. La instalación sobre múltiples servidores de usuario no es posible, porque cada usuario debe tener, no sólo el acceso de base de datos, sino también otros componentes del programa. Con esta versión, el código original no puede ser cambiado. Si usted usa IPscore con el Instalador, usted sólo puede producir una única cartera.

- Set-up

Cuando comienza a usar la herramienta el logo de la OEP debería aparecer brevemente, seguido de la página de abajo. Si esta página no aparece es porque su versión de Microsoft Access tiene bloqueada la ejecución del código de programa debido a que los ajustes de seguridad son demasiado altos. Tendrá que corregirlo como se describe debajo en "Archivo de Base de datos".

Puede establecer el idioma del interfaz pinchando sobre <Lenguaje> y seleccionando el deseada, pudiéndola cambiar cuando desee, pero teniendo en cuenta que perderá cualquier cambio que haya sido realizado por anteriores usuarios. Ver el apartado "O. Ajuste de los factores de evaluación"

Para ver las funciones del IPscore existen en el programa dos ejemplos de patentes predefinidos; los puede obtener de la base de datos con el botón <Delete>.



B. Registro de una patente o un proyecto para su evaluación

Guía breve:

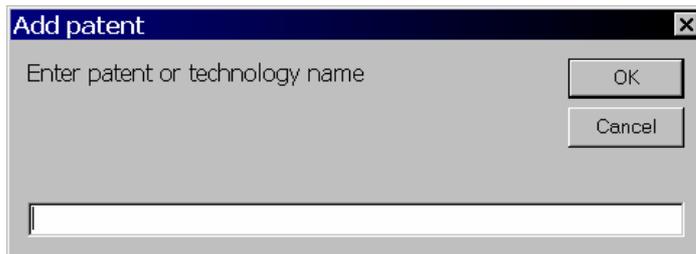
1. Registro de una nueva patente. Haga clic en <Añadir>. Introduzca el nombre de la patente en la ventana de diálogo y haga clic en <OK>. Confirme el registro haciendo clic en <OK> en el siguiente cuadro de diálogo. Con ello accederá automáticamente a la pantalla de factores de evaluación de la patente [Patente] También puede activar la patente haciendo doble clic en el nombre de la patente en la [Página principal].

2. Continúe en el Capítulo 4. C: Comienzo de la evaluación

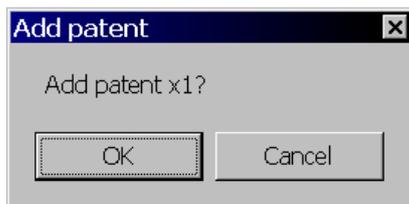
Instrucciones:

Para comenzar la evaluación y acceder a los factores de evaluación, introduzca el nombre de la patente o del proyecto de desarrollo. Haga clic en el comando <Añadir> en la pantalla de la [Página principal] (Véase la página siguiente) para acceder y poder introducir el nombre de una patente, proyecto o tecnología.

Introduzca el nombre de la patente o de la tecnología que desea evaluar en el siguiente cuadro de diálogo y pulse <OK>.



Confirme la entrada haciendo clic en <OK>.

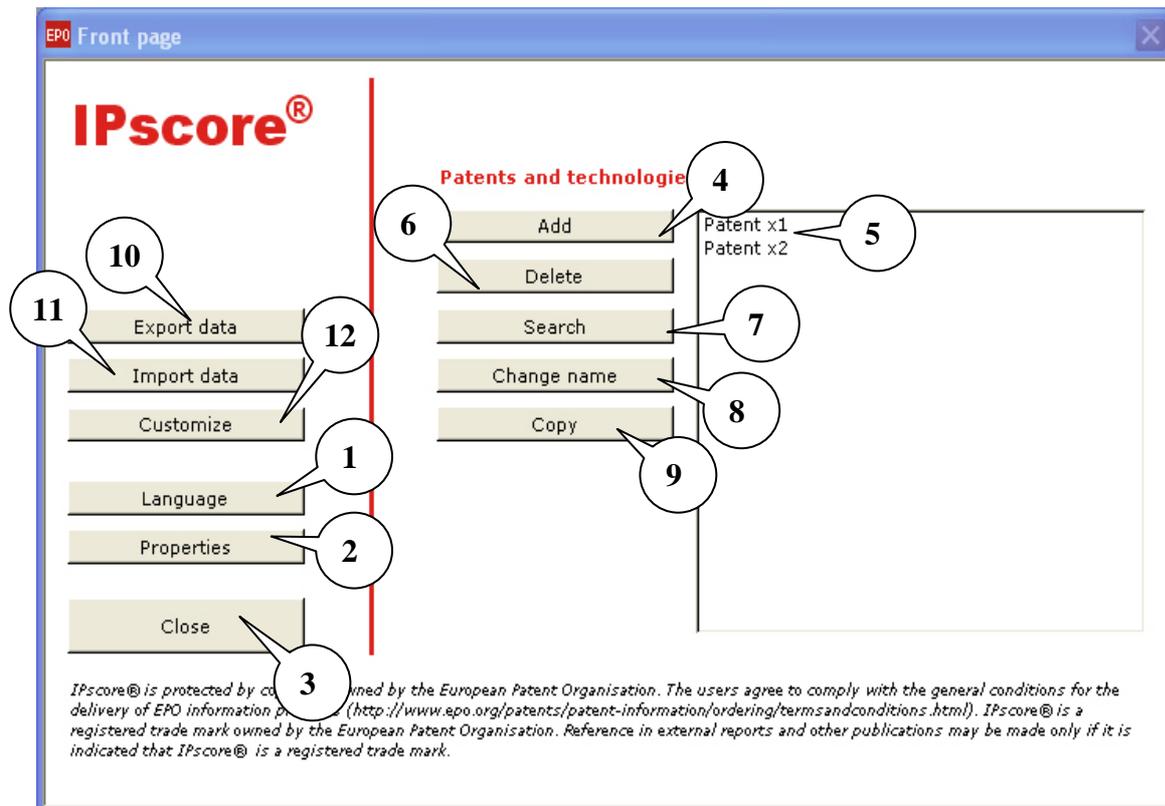


Con ello accederá automáticamente a la pantalla de factores de evaluación de la patente [Patente].

Si en el futuro necesitara realizar una evaluación de una patente que ya haya evaluado, puede acceder a la patente haciendo doble clic en el nombre de dicha patente en la [Página principal].

Ahora puede comenzar la evaluación; vaya a la sección “Comienzo de la evaluación”.

Elementos de la pantalla de [Página principal]



1. Seleccione la lengua. Esta acción reinicia también las preguntas y respuestas del factor de evaluación (Véase el Capítulo 4, O. Ajuste de los factores de evaluación)
2. Aquí es donde se puede cambiar el nombre de la base de datos, por ejemplo, si es necesario establecer varias bases de datos de Al hacer clic en <Propiedades>, aparecen una serie de opciones en la pantalla. Use sólo la primera área de comandos - "Título de la Aplicación".
Introduzca el nombre de la nueva base de datos y haga clic en <OK>. **¡Atención! No realice ningún ajuste en las demás áreas de comandos salvo que sea un usuario experimentado de Microsoft® Office Access.** Véase el Capítulo 5: "IPscore® - opciones técnicas avanzadas".
3. Cierra IPscore® y Microsoft®
4. Aquí es donde introduce la patente que desea evaluar.
5. Para acceder a la patente que necesita, haga doble clic en el nombre de la patente.
6. Para borrar una patente, seleccione el nombre de la patente en la base de datos (5) y haga clic en <Borrar> (6). Por razones de seguridad, ahora aparece un cuadro de diálogo que exige que confirme (dos veces) que desea eliminar la patente. Si está seguro, pulse <OK> las dos veces, y con ello borrará la patente.
7. Función de búsqueda de patentes. Haga clic en <Buscar> para acceder al cuadro de diálogo en el que introducirá el nombre de la patente que quiere encontrar, y entonces pulse <OK>.
8. Este comando es para cambiar el nombre de una patente que ya está registrada en Haga clic en <Cambiar nombre>, introduzca el nuevo nombre y haga clic en <OK>.

9. Para copiar una patente, selecciónela y haga clic en <Copiar>.
10. Exportar los datos de patentes desde donde se puede hacer la selección. Los datos almacenados en IPscore ® pueden ser exportados en un archivo de texto que es editable en el Excel y otros programas. Mirar la Sección N de debajo.
11. Importar datos de patentes de un archivo de texto. Mirar la Sección N de debajo.
12. Ajuste de los factores de evaluación de IPscore ®. Mirar la Sección O de debajo.

C. Comienzo de la evaluación

Guía breve:

1. **Acceda a la patente** que necesita evaluar, haciendo doble clic en el nombre de la patente. Ahora aparece [Patente].
2. **Instrucciones de acceso:** Haga clic en <Instrucciones> dentro de [Patente]. Lea las instrucciones.
3. **Pase al Capítulo 4D:** “Definición del área de negocio”

Instrucciones:

Cuando se haya registrado una patente y en la pantalla aparezca [Patente], puede comenzar la evaluación.

Puede activar una patente previamente registrada para su evaluación haciendo doble clic en el nombre de la patente para acceder a [Patente].

[Patente] muestra una visión general de las categorías de datos de entrada y las funciones de informes de Véase más adelante una cuenta descriptiva de la pantalla [Patente].

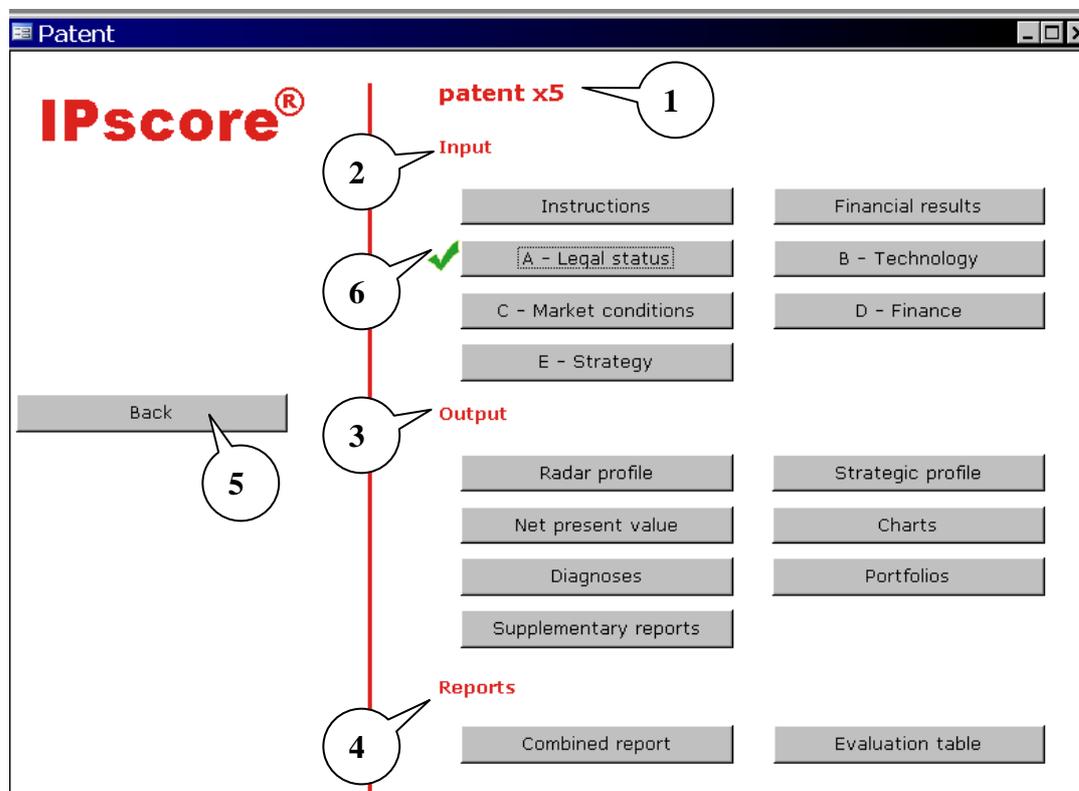
Haga clic en <Instrucciones> en [Patente] y lea las instrucciones. Elija la base de la evaluación, que deberá mantenerse durante toda la evaluación. Es importante establecer esta base antes de pasar a contestar a los factores de evaluación.

Determine si la base de la evaluación está constituida por una única patente o por una familia de patentes. Deje claro si la evaluación de mercado y financiera de la patente hace referencia a un solo producto o a varios. Las respuestas a las preguntas de los resultados financieros y a los factores de evaluación que hacen referencia al porcentaje de la facturación deben referirse a las cifras de facturación que aparezcan en los resultados financieros.

Pase al Capítulo 4D: Definición del área de negocio”

Elementos de la pantalla de [Patente]

Esta pantalla contiene todos los elementos de entrada y de salida incluidos en la evaluación de



1. El nombre de la patente que se está evaluando.

Categorías de datos entrantes de IPscore®

2. El área de entrada de datos comprende siete comandos, seis de los cuales tienen un vínculo a un cuestionario para garantizar una evaluación de

- < Instrucciones>: Guía breve general para la evaluación.
- < Resultados financieros>: Introducción de las cifras financieras clave, que pasarán a la sección financiera de la evaluación.
- < A – Estatuto jurídico>: Factores de evaluación que conciernen a la situación jurídica de la patente.
- < B – Tecnología>: Factores de evaluación que conciernen a la situación tecnológica de la patente.
- < C – Condiciones de mercado>: Factores de evaluación que conciernen a la situación de mercado de la patente.
- < D – Finanzas>: Factores de evaluación que conciernen a las condiciones financieras de la patente.
- < E – Estrategia>: Factores de evaluación que conciernen a la finalidad estratégica de la patente.

Categorías de resultados de IPscore®:

3. El área de resultados comprende siete comandos, cada uno de los cuales da acceso a un tipo de resultados de la evaluación:

- <Perfil de radar> da acceso al [Perfil de radar], y presenta 4 gráficos de radar que representan los resultados de los factores de evaluación de las categorías A a D.
- <Perfil estratégico> da acceso al [Perfil estratégico], que presenta un gráfico de radar que representa los resultados de las preguntas estratégicas de la categoría E.
- <Valor actual neto> da acceso a [Valor actual neto], que muestra el valor actual neto y ofrece funciones de simulación de valores actuales netos, que se activan al cambiar las puntuaciones y los datos financieros.
- <Cuadros> da acceso a un cuadro de diálogo que ofrece las siguientes opciones: <Cuentas de la patente>, <Liquidez>, <Cuentas de la sociedad> y <Gráfico del valor actual neto>. <Cuentas de la patente> muestra una barra que representa los beneficios de la sociedad con y sin la tecnología patentada. <Liquidez> muestra un gráfico que representa la liquidez anual y la liquidez acumulada. <Cuentas de la sociedad> muestra un cuadro de barras de los beneficios combinados con y sin la tecnología patentada, y otros beneficios. <Gráfico del valor actual neto> muestra el valor actual neto, en función del factor de descuento.
- <Diagnósticos> da acceso a un cuadro de diálogo que ofrece la opción entre un informe de diagnóstico sobre los <Factores de riesgo> y un informe de diagnóstico sobre los <Factores de oportunidad>. <Factores de riesgo> da acceso al [Informe de diagnóstico sobre factores de riesgo], en el que se relacionan los factores de riesgo, comenzando con aquel que obtiene la calificación más baja, es decir, el mayor riesgo. <Factores de oportunidad> da acceso al [Informe de diagnóstico sobre factores de oportunidad], en el que se relacionan los factores de oportunidad, comenzando con el que obtiene la calificación más alta, es decir, el mayor grado de oportunidad.
- <Carteras> compara las patentes de la <Matriz oportunidad/riesgo> o < Comparación de valor actual neto/puntos>. La <Matriz oportunidad/riesgo> da acceso a la [Matriz oportunidad/riesgo], que posiciona las patentes en función de su relación riesgo/oportunidad. [Comparación del valor actual neto/puntos] muestra un cuadro de barras con las puntuaciones de las categorías A a D.
- <Informes complementarios> ofrece la función de elegir de entre una selección de gráficos de radar con referencias cruzadas ajustados a las necesidades de la sociedad.

Informes de IPscore

4. Desde aquí se accede a los informes de conclusiones <Informe combinado> y <Cuadro de evaluación>
- El <Informe combinado> presenta un informe de evaluación combinado sobre la patente, en el que puede añadir texto. Vea un ejemplo de un informe en el Capítulo 6M.
 - <Cuadro de evaluación> da acceso a un registro completo de los factores de evaluación y las puntuaciones obtenidas. Elija entre un cuadro <Con comentarios> o <Sin comentarios>.
5. Use <Atrás> cuando quiera dar un paso atrás para evitar cerrar el programa IPscore® y Microsoft® Office Access.
6. El símbolo verde indica que se ha respondido a todas las preguntas de esta categoría.

D. Definición del área de negocio

Guía breve:

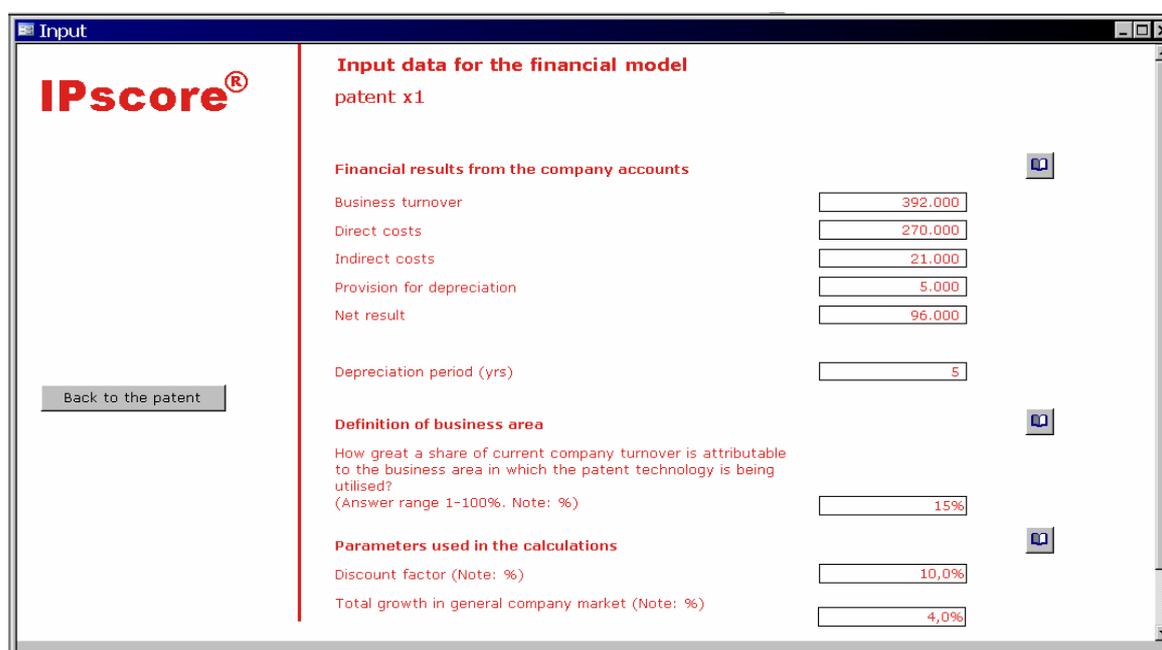
1. **Haga clic en <Resultados financieros>**. Introduzca las cifras clave de las cuentas anuales de la sociedad en los espacios previstos al efecto. Véanse las instrucciones que se ofrecen en el cuadro de texto explicativo haciendo clic en 
2. **Defina el área de negocio** de la patente a evaluar e introduzca la cifra. Véanse las instrucciones que se ofrecen en el cuadro de texto explicativo haciendo clic en 
3. **Defina el factor de descuento** y la tasa de crecimiento general de la sociedad en el mercado, e introduzca las cifras correspondientes en los espacios previstos al efecto. Véanse las instrucciones que se ofrecen en el cuadro de texto explicativo haciendo clic en 
4. **Haga clic en <Atrás>**.
5. **Continúe en el Capítulo 4E:** Evaluación de los datos de entrada de categorías A-E.

Instrucciones:

Esta es una fase importante de la evaluación, en la que es vital ser claro al definir el área de negocio de la tecnología patentada que se está evaluando y en cuanto a la correlación entre el área de negocio de la patente y el resto del área financiera de la sociedad.

En primer lugar, introduzca las cifras clave de las cuentas anuales de la sociedad. Haga clic en <Resultados financieros> en [Patente] para acceder a [Entrada de datos].

Elementos de la pantalla [Entrada de datos] – Datos a introducir en el modelo financiero



The screenshot shows a software window titled 'Input' with the IPscore logo on the left. The main content area is titled 'Input data for the financial model' and is for 'patent x1'. It is divided into three sections:

- Financial results from the company accounts:** Includes input fields for Business turnover (392,000), Direct costs (270,000), Indirect costs (21,000), Provision for depreciation (5,000), and Net result (96,000). A 'Depreciation period (yrs)' field is set to 5.
- Definition of business area:** A text box explains the question: 'How great a share of current company turnover is attributable to the business area in which the patent technology is being utilised? (Answer range 1-100%. Note: %)'. The input field shows 15%.
- Parameters used in the calculations:** Includes a 'Discount factor (Note: %)' field set to 10,0% and a 'Total growth in general company market (Note: %)' field set to 4,0%.

A 'Back to the patent' button is located on the left side of the input area.

Véanse las instrucciones que se ofrecen en el cuadro de texto explicativo haciendo clic en  Introduzca las cifras clave de las cuentas anuales de la sociedad.

Cuadro guía 1

 Puede utilizar una estructura económica sencilla basada en las cuentas de la sociedad de un departamento, sección o sector determinados, en función de la base de evaluación de la tecnología patentada. En tal caso, todas las cifras financieras deberán referirse al sector elegido y representar una estructura económica cohesionada.

La opción de base financiera para la evaluación afecta a los resultados a calcular partiendo de las preguntas de los factores de evaluación, en los que las escalas de calificación hacen referencia a un porcentaje de la facturación. Así ocurre en la categoría C – Condiciones de mercado, y en la categoría D - Finanzas. Las cifras de facturación que se aporten en esta categoría de resultados financieros deben corresponder a las cifras de facturación que constituyen la base de las respuestas a las preguntas de los factores de evaluación.

El límite superior para el período de amortización es de 7 años.

Ahora introduzca las cifras de facturación del negocio, costes directos e indirectos, provisión para amortizaciones y período de amortización, en los espacios correspondientes.

Defina el área de negocios que va a evaluar. Véanse las instrucciones que se ofrecen en el cuadro de texto explicativo haciendo clic en 

Cuadro guía 2

 Seleccione el área de negocio, específica de la tecnología patentada, que se va a evaluar con el IPscore.

El área de negocio se define como un porcentaje de la facturación total de la sociedad.

Método alternativo:

Cuando sea posible, unas cuentas seleccionadas del área de negocio ofrecerán mayor exactitud que una estimación de la porción de la facturación total, y por tanto serán las que deban usarse, en lugar de las cuentas de la sociedad. En tal caso, la porción que corresponde al área de negocio en la facturación de la sociedad será del 100%.

Decida e introduzca el porcentaje correspondiente en el espacio previsto al efecto.

Decida el factor de descuento y la tasa general de crecimiento de la sociedad en el mercado. Véanse las instrucciones que se ofrecen en el cuadro de texto explicativo haciendo clic en



Cuadro guía 3



Determinación de los parámetros para cálculos y gráficos

Factor de descuento

Se realiza un cálculo del valor actual neto de la tecnología patentada, usando un factor de descuento predefinido. Aquí introduce Vd. el factor de descuento deseado para el valor actual neto.

La especificación del cálculo del valor actual neto se presenta en dos informes de resultados:

1. Valor actual neto con hipótesis de trabajo y
2. Comparación del valor actual neto/puntos.

Crecimiento total en el mercado general de la sociedad

Introduzca la tasa que considere que es el porcentaje general de crecimiento de la sociedad en los mercados en los que opera. La "sociedad" puede ser la sociedad en su conjunto, o un departamento o división, según cuál sea la base de la evaluación (véase el cuadro guía 1 más arriba).

Los parámetros se usan para calcular la tasa media de crecimiento en las demás áreas de negocio de la sociedad, esto es, áreas que no resultan directamente afectadas por la facturación obtenida de la tecnología patentada que se está evaluando.

Los cálculos se presentan en forma de gráfico, en el informe de resultados "Cuadros/Cuentas de la Sociedad" Aquí el porcentaje de la tasa de crecimiento constituye un factor determinante para decidir cuáles de los "Otros beneficios de la sociedad" se espera que crezcan o que caigan durante el período de cálculo de diez años.

Introduzca el factor de descuento. Decida e introduzca la tasa general de crecimiento de la sociedad en el mercado. Elija el factor de descuento para el cálculo.

Haga clic en <Vuelta a la patente>.

Pase al Capítulo 4E: Evaluación de los datos de entrada de categorías A-E.

E. Evaluación de los datos de entrada de categorías A a E.

Guía breve:

1. **Seleccione la categoría:** En la pantalla de la [Patente], haga clic en la categoría de entrada de datos que necesite de las categorías A a E, por ejemplo, la <A – Estatuto jurídico>, para acceder a [Entrada de datos]. Conteste a todas las preguntas del factor de evaluación.
2. **Ayuda:** Haga clic en  para acceder al cuadro de texto explicativo que contiene una descripción detallada de cada uno de los factores de evaluación.
3. **Evaluación:** Seleccione la calificación del factor de evaluación que mejor refleje la situación real.
4. **Registro de comentarios:** Introduzca los comentarios que considere oportunos en el cuadro de comentarios.
5. Proceda de la misma manera respecto de todos los factores de evaluación de la categoría.
6. Seleccione la siguiente categoría, por ejemplo: <B - Tecnología>, cumplimente la evaluación y continúe con el proceso en las restantes categorías en [Entrada de datos].
7. **Pase al Capítulo 4F:** Análisis del perfil cualitativo de la patente.

Instrucciones

Cuando haya definido la base de la evaluación, deberá contestar a **todas** las preguntas de los 40 factores de evaluación que aparecen en las categorías A a E. Comience accediendo a la categoría A – Estatuto jurídico, haciendo clic en < A – Estatuto jurídico > en [Patente]

Con ello accederá a [Entrada de datos] de los factores de evaluación A1, A2, etc. Cada factor de evaluación tiene una escala de puntuación del 1 al 5 para todas las opciones de respuesta. **IPscore automáticamente guarda los cambios.**

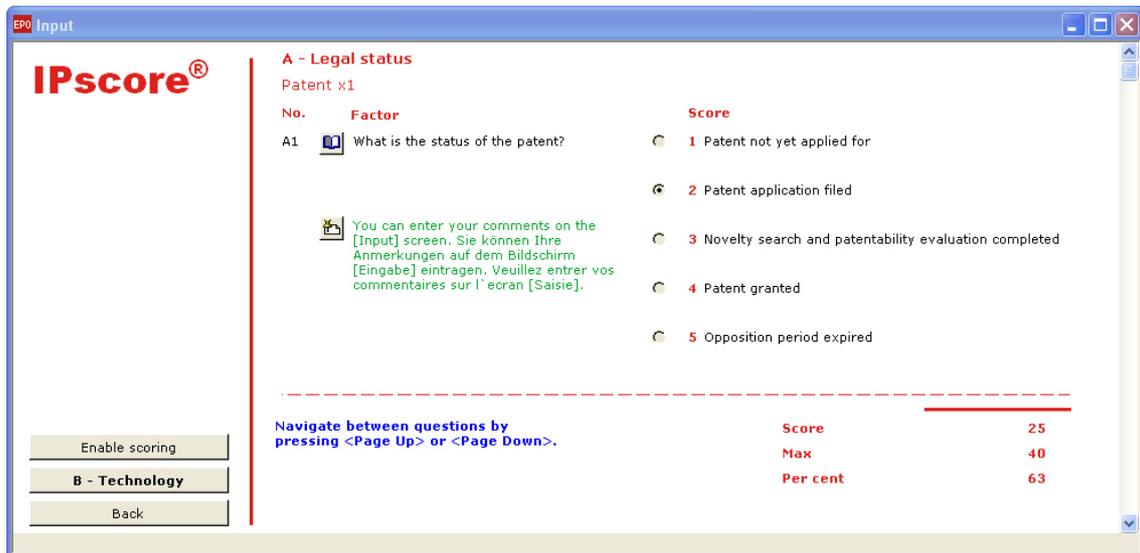
Para más información sobre cada uno de los factores de evaluación, acceda al cuadro de texto explicativo haciendo clic en  , donde encontrará una descripción detallada del factor de evaluación. Elija la respuesta más relevante a la situación dada y haga clic en el círculo junto a la respuesta.

Introduzca comentarios sobre la base de la evaluación en la ventana de diálogo al que se accede haciendo clic en .

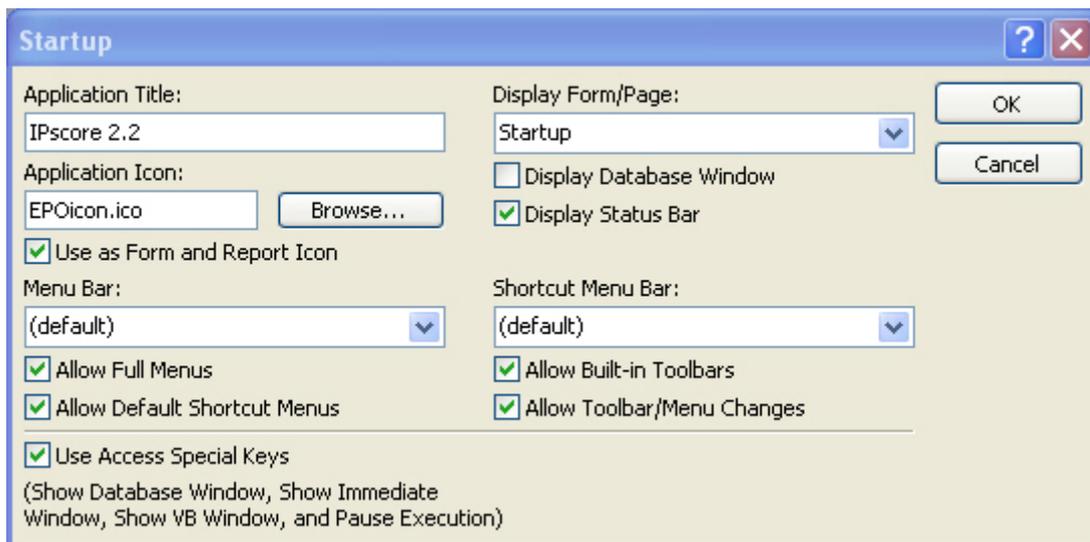
Continúe respondiendo a las preguntas de este modo, a lo largo de todos los factores de evaluación de la categoría A.

Pase a la siguiente categoría, B – Tecnología, haciendo clic en <B – Tecnología>.

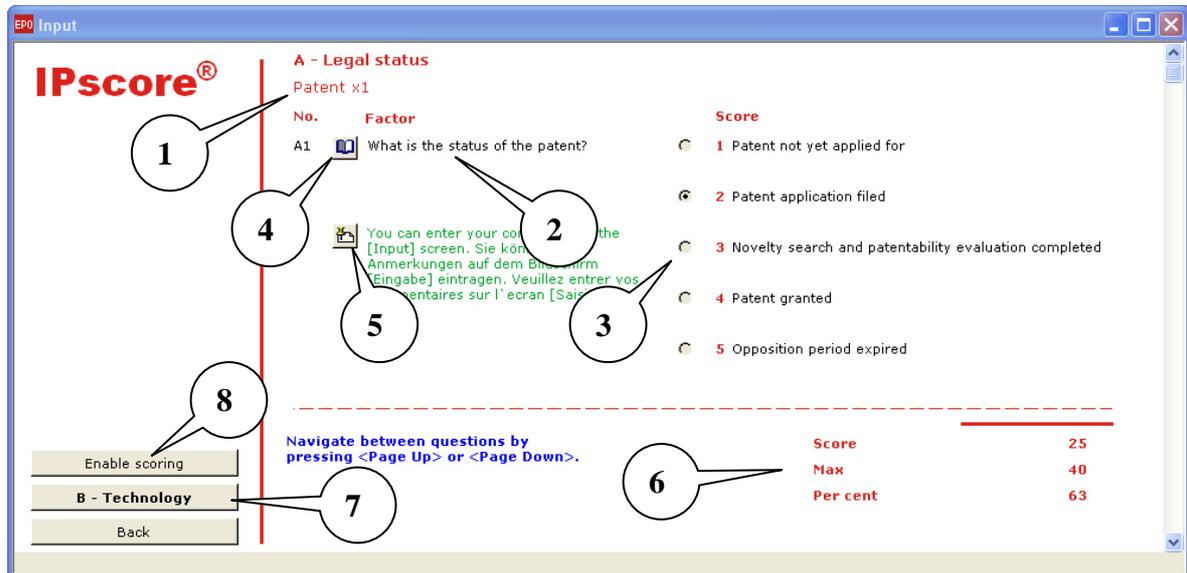
Cumplimente la evaluación en las cinco categorías en [Entrada de datos]. Por último, haga clic en <Atrás>. Con ello accederá a la [Patente] donde ahora podrá elegir de entre una serie de formatos de resultados.



Si los factores de evaluación (es decir, las preguntas y respuestas) o las hipótesis de trabajo predefinidas en materia financiera no resultan de aplicación a la situación de la sociedad, pueden modificarse para adaptarse a la situación. Los factores de evaluación se ajustan de forma centralizada para todas las patentes, para garantizar que los resultados sean comparables. Ver también la sección O de abajo.



Elementos de la pantalla de [Entrada de datos]:

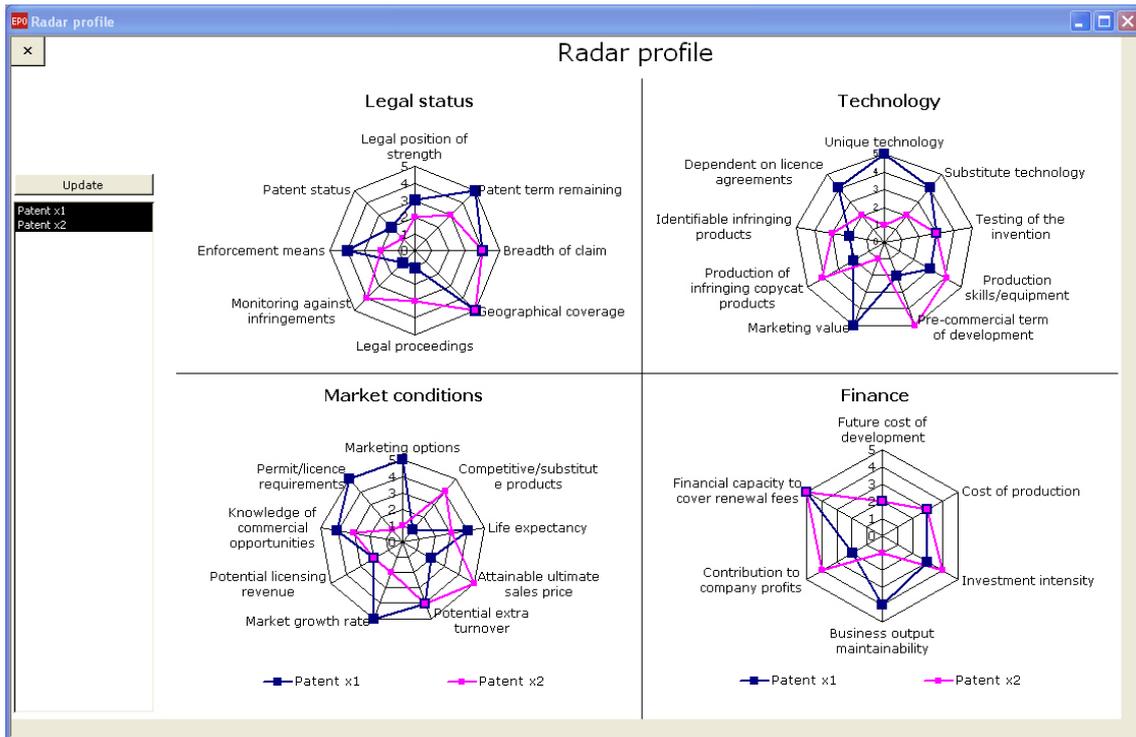


1. El número de la patente se introduce automáticamente.
2. La pregunta del factor de evaluación en particular, por ejemplo, A1. "¿Cuál es el estatus de la patente?"
3. Seleccione la respuesta que refleja con más exactitud la situación.
4. El icono del libro da acceso a una descripción detallada del factor de evaluación.
5. Haga clic en el icono de comentarios para introducir comentarios durante la evaluación. Los comentarios aparecerán también en la pantalla de [Entrada de datos] y pueden también editarse allí.
6. La puntuación total aparece en la parte inferior de la pantalla.
7. Cuando haya completado todos los factores de evaluación de la categoría A, proceda a la siguiente categoría mediante < B - Tecnología >. Vuelva mediante el comando <Atrás>.
8. Haga clic en <Habilitar puntuación> para modificar la puntuación. La tecla sólo es visible una vez que todas las respuestas hayan sido completadas. Cuando los círculos de puntuación aparecen en color blanco, están "abiertos" y pueden modificarse. Para volver a bloquearlos, haga clic en <Deshabilitar puntuación>.

F. Análisis del perfil cualitativo de la patente

El perfil de radar constituye la parte esencial de la evaluación cualitativa de IPscore. Se presenta los resultados de la evaluación realizada en las categorías A a D en 4 gráficos de radar.

Pantalla [Perfil de radar]



Estos gráficos de radar posicionan la puntuación de cada factor de evaluación de manera que la puntuación mínima, 1, se muestra cerca del centro del gráfico, y la puntuación más alta, 5, se muestra en el perímetro. El hecho de reunir puntuaciones no implica una relación especial entre ellas, sino que se hace solo para producir una imagen gráfica que cree un cuadro fácil de usar de todas las puntuaciones de la patente.

La presentación por defecto muestra sólo los resultados de la patente en trámite. Pero los usuarios a menudo quieren compararlos con los de otras patentes de su empresa o proyecto. Via Lista 1 se puede seleccionar hasta cinco patentes para la comparación. Para seleccionar una nueva combinación de patentes, basta con hacer clic en el botón 2 ("Actualizar").

Evaluación de factores desactivado en el centro de personalización de un usuario de IPscore® (véase la sección O) no aparecen en las listas de radar.

Ejemplo – interpretación del perfil de radar

Interpretar los perfiles requiere cierta práctica para ser capaz de ver y “leer” las relaciones y correlaciones que muestran los perfiles. Por ejemplo, el perfil de radar del **Estatuto** jurídico para Patente x1 muestra que se ha presentado una solicitud de patente, pero que no se hace seguimiento de las infracciones, aún cuando las demandas judiciales y las controversias en el mercado ocurren con frecuencia. Con ello se incrementa el factor de riesgo.

Asimismo, el perfil de radar de **Tecnología** para Patente x1 muestra que es fácil fabricar copias falsificadas del producto, pero es difícil identificarlas. Esto también incrementa el factor de riesgo en el mercado.

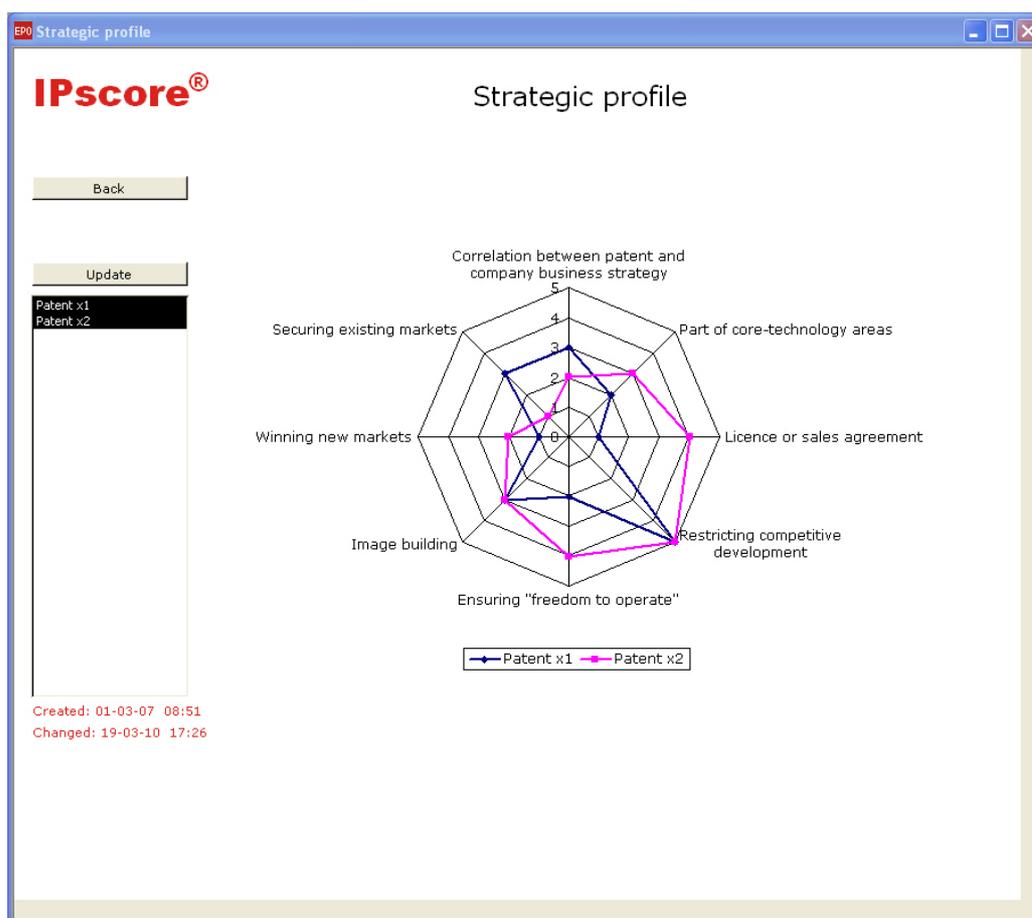
El perfil de radar de **Condiciones de mercado** para Patente x1 muestra que existen grandes oportunidades de comercialización en un mercado creciente, pero también que hay competencia por parte de productos sustitutos que ya están desarrollados. No obstante, también puede verse que es posible lanzar el producto al mercado a un precio inferior al de la competencia.

El perfil de radar de **Finanzas** para Patente x1 ilustra que el producto no tiene un gran efecto en la facturación ni en los beneficios de la sociedad. De manera que, aún cuando el producto conlleve un alto nivel de riesgo, no es mala idea lanzarlo al mercado e intentar obtener el potencial de beneficios. Algunas interpretaciones puede parecer que son contradictorias. No obstante, este perfil de radar genera un cuadro realista de las condiciones inherentes en una sociedad dada en la que se prueba el IPscore®

G. Características de la posición estratégica de la patente.

Los resultados de la categoría E que conciernen a la finalidad estratégica de la patente se expresan gráficamente en el perfil estratégico de la patente. Estos resultados no deben interpretarse en el sentido de que una alta puntuación refleja la consecución de los objetivos, sino más bien como una determinación y demostración del papel estratégico que la patente juega en la sociedad. Un papel estratégico puede darse cuando la patente se incluye en el área tecnológica esencial de la sociedad, otro puede ser que la patente se use fundamentalmente para mantener a raya el desarrollo de la competencia.

Pantalla [Perfil estratégico]



El perfil estratégico constituye una importante representación de la evaluación cualitativa un gráfico de radar que muestra los resultados de los factores de evaluación de la categoría E que conciernen a la finalidad estratégica de la patente.

El gráfico de radar posiciona la puntuación de cada factor de evaluación de manera que la puntuación mínima, 1, se muestra cerca del centro del gráfico, y la puntuación más alta, 5, se muestra en el perímetro. El hecho de reunir puntuaciones no implica una relación especial entre ellas, sino que se hace solo para producir una imagen gráfica que cree un cuadro fácil de usar de todas las puntuaciones de la patente.

La presentación por defecto muestra sólo los resultados de la patente en trámite. Pero los usuarios a menudo quieren compararlos con los de otras patentes de su empresa o proyecto. Via Lista 1 se puede seleccionar hasta cinco patentes para la comparación. Para seleccionar una nueva combinación de patentes, basta con hacer clic en el botón 2 ("Actualizar").

Evaluación de factores desactivado en el centro de personalización de un usuario de IPscore® (véase la sección O) no aparecen en las listas de radar.

Ejemplo – interpretación del perfil estratégico

Interpretar el perfil requiere cierta práctica para ser capaz de ver y “leer” las relaciones y correlaciones que muestra el perfil.
Por ejemplo, este perfil ilustra que la finalidad estratégica más importante de la patente x1 es mantener a raya el desarrollo de la competencia y, en menor medida, garantizar la libertad operativa de la sociedad. Aquí la patente se pretende que actúe como un bloqueo a la competencia y por tanto es de gran valor desde un punto de vista estratégico, aún cuando la patente no contribuya directamente a los beneficios de la sociedad.

H. Previsión y simulación financieras

IPscore® usa los datos introducidos en un modelo financiero que ofrece una previsión de la contribución que se espera que la tecnología patentada haga a la liquidez a lo largo de un período de diez años. No obstante, el período de cálculo se rige por el periodo previo a la comercialización y por la expectativa de vida útil de la tecnología patentada. El valor actual neto es un flujo de liquidez previsto con un descuento. El valor actual neto se calcula con un factor de descuento seleccionado que se introduce en la categoría de “resultados financieros” del IPscore®.

El siguiente pantallazo muestra el valor actual neto descontado, el factor de descuento elegido y los demás datos para los cálculos financieros procedentes de la evaluación de IPscore®. Para una explicación detallada de las hipótesis de trabajo utilizadas en los cálculos financieros, véase el Capítulo 6: Modelo financiero del IPscore® 2.2.

Pantalla de [Valor actual neto]: Valor actual neto con funciones de simulación

Net present value

Net present value for Sample Patent

The net present value of the patented technology is: **47.239**
(Discount factor = 10%)

Calculations for net present value are based on the following assumptions:

Factor	Score	Financial assumptions
B5 Pre-commercial term of development	2 2 years [2]	2
C2 Market growth rate	5 Very high (15%) [0,15]	0,15
C3 Life expectancy of the technology in the market	4 4 years [4]	4
C6 Potential extra business area turnover	4 Large (6%) [0,06]	0,06
D1 Business output maintainability	4 25% [0,25]	0,25
D2 Future cost of development	2 Very high (15%) [0,15]	0,15
D3 Cost of production	3 No increase or decrease [1]	1
D4 Investment intensity for production equipment	3 100% of present investment intensity - investment-neutral [1]	1

Financial results from the company accounts

Business turnover	392.000
Direct costs	270.000
Indirect costs	21.000
Provision for depreciation	5.000
Net result	95.000
Depreciation period (yrs)	5

Definition of business area

Share of current company turnover	15%
-----------------------------------	------------

Parameters used in the calculations

Discount factor	10,0%
Total growth in general company market	4,0%

Comments on the above factors and financial evaluation:
You can enter your comments here. Sie können Ihre Anmerkungen hier eingeben. Veuillez entrer vos commentaires ici.

[Valor actual neto] muestra el resultado de los cálculos del IPscore® para obtener la previsión financiera. La pantalla muestra todas las hipótesis de trabajo que se han usado en los cálculos. Es posible simular el efecto de otras respuestas modificando las hipótesis de trabajo. Todas las cifras que aparecen en fuente negrita verde pueden modificarse, aparte del “Resultado” en las cifras de las cuentas de la sociedad.

¿Cómo se simula el valor actual neto?

1. **Modificación de las puntuaciones o de las hipótesis de trabajo financieras:** Se pueden modificar las puntuaciones en la pantalla del [Valor actual neto]. Se pueden modificar las puntuaciones, las respuestas y las hipótesis de trabajo financieras en la pantalla de [Entrada de datos]. Entonces haga clic en <Actualizar> en la pantalla del [Valor actual neto] y aparecerá el nuevo cálculo del valor actual neto. **NB: los cambios, de manera que si quiere conservar la puntuación original, deberá volver a introducirla y registrarla mediante el comando <Actualizar> de IPscore®.**
2. **Cambio de los resultados financieros:** Se pueden cambiar los resultados financieros en la pantalla del [Valor actual neto], haciendo luego clic en <Actualizar>. Aparecerá el nuevo cálculo del valor actual neto. El límite superior para el período de amortización es de 7 años. La proporción del área de negocios en cuestión sobre la facturación actual debe estar entre el 1 y el 100%. **NB: IPscore® guarda automáticamente los cambios, de manera que si quiere conservar las hipótesis de trabajo originales, deberá volver a introducirlas y registrarlas mediante el comando <Actualizar> de IPscore®.**

I. Desarrollo financiero

IPscore® dispone de cuatro tablas de resultados que ilustran distintos aspectos del desarrollo financiero previsible que se estima se podrá alcanzar mediante la implantación de la tecnología patentada (haga clic en <Gráficos> en la pantalla de la [Patente]).

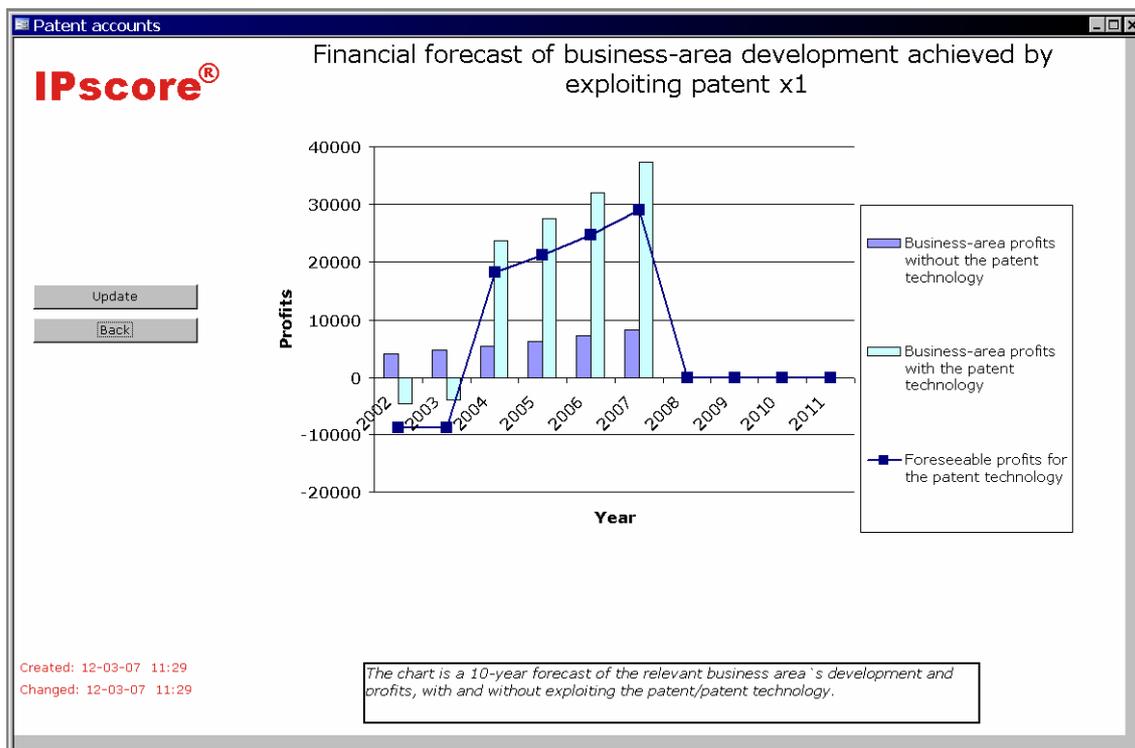
Los cálculos están basados en cifras financieras seleccionadas de la categoría de resultados financieros. El modelo financiero de IPscore® usa estas cifras y factores de evaluación seleccionados en una previsión del valor actual neto de la tecnología patentada y en una futura cuenta de la patente para la tecnología patentada.

Para una explicación más detallada de las hipótesis de trabajo utilizadas en los cálculos financieros y para una explicación de cómo se producen los gráficos de resultados, véase el Capítulo 6.

Cuenta de la patente

Los cálculos de La cuenta de patente es una proyección de los efectos financieros que generará la tecnología patentada en el área de negocio definida (introducida en la categoría de resultados financieros). Estos datos se comparan con los efectos financieros de no implantar la tecnología patentada en el área de negocio.

Con ello se ilustra la relación de valor entre implantar o no implantar la tecnología patentada en el área de negocio.



Hay tres elementos gráficos en la cuenta de patente: (1) una línea azul que indica el efecto de la tecnología patentada en las cuentas de la sociedad; (2) una columna morada que representa los beneficios del área de negocio sin la tecnología patentada; y (3) una columna verde o azul claro que representa los beneficios totales del área de negocio cuando se implanta la tecnología patentada. (Los años pueden modificarse usando la versión abierta mdb de la base de datos. Consulte el Capítulo 5 y el cuadro Hjælp_økomodel_2)

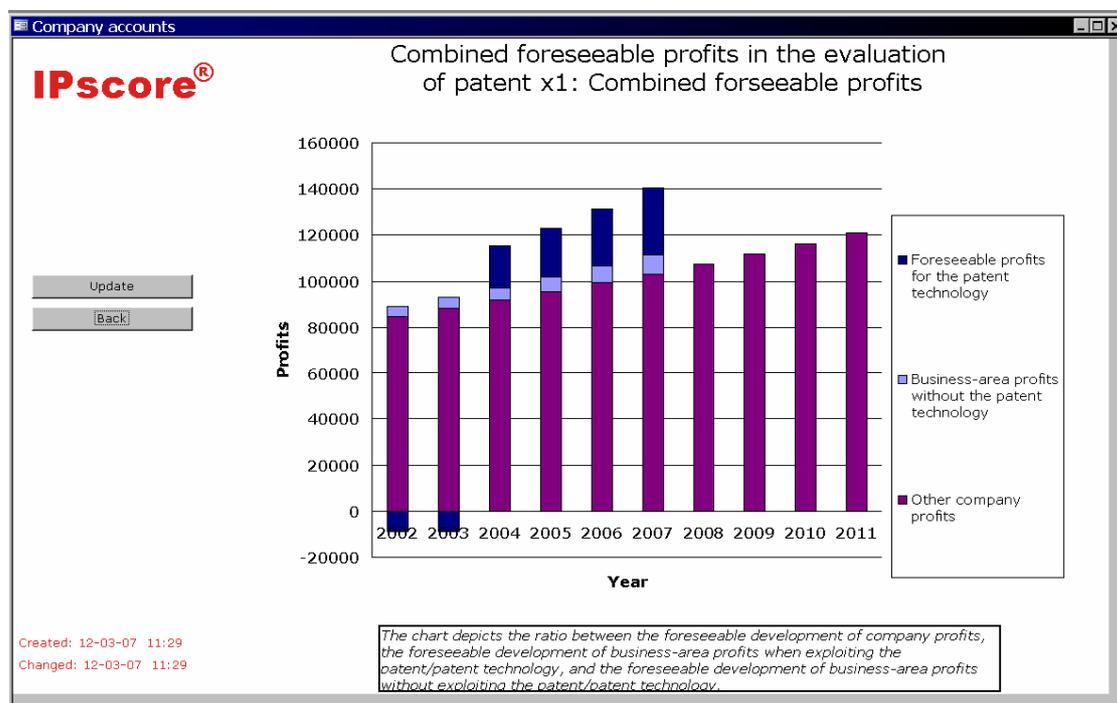
Ejemplo - interpretación de la cuenta de patente

La cuenta de patente muestra que la tecnología patentada funcionará con pérdidas durante el primer año. La línea azul muestra un signo menos. Ello se puede atribuir a los costes de desarrollo estimados antes de que la tecnología patentada esté en disposición de comercializarse (véase el factor de evaluación B5 y el D2). Si la sociedad opta por implantar la tecnología patentada en el área de negocio en cuestión, la estimación de la cuenta para dicha área de negocio mostrará un resultado negativo durante los dos primeros años. La columna en azul/verde claro muestra esta información. Si la sociedad opta por no implantar la tecnología patentada, mantendrá una tendencia positiva para el área de negocio en cuestión durante los dos primeros años. Las columnas positivas en azul claro para 2002 y 2003.

No obstante, durante el tercer año, la cuenta estimada para el área de negocio ya es considerablemente más positiva cuando se está utilizando la tecnología patentada que cuando no. Las columnas en azul y verde claro marcan este contraste a partir de 2004. IPscore® usa un marco temporal de diez años, si bien, en cada caso, este marco lo determinará el momento en que la tecnología patentada esté dispuesta para su comercialización (factor de evaluación B5), y la expectativa de vida útil de la tecnología patentada (factor de evaluación C3). El gráfico muestra que la expectativa de vida útil de cuatro años para la tecnología limita el marco al año 2007.

Cuentas de la sociedad

El cuadro de cuentas de la sociedad ilustra el papel que juega la tecnología patentada en relación con las finanzas combinadas de la sociedad. Las cuentas de la sociedad pueden usarse para valorar la importancia de las consecuencias financieras de implantar la tecnología patentada, en relación con las finanzas combinadas de la sociedad. Esto se consigue combinando las cuentas de la tecnología patentada en el área de negocio correspondiente con otros beneficios de la sociedad, es decir, los beneficios de otras áreas de negocio y tecnologías.



El cuadro muestra tres tipos de resultados. La zona morado oscuro de la columna muestra otros beneficios de la sociedad, es decir, aquello que no está relacionado con el área de negocio de la tecnología patentada. Los datos de esta área se toman de las cifras introducidas en la categoría de resultados financieros. El área morado claro muestra los beneficios que se pueden conseguir en el área de negocio seleccionada sin implantar la tecnología patentada.

Por último, el área azul oscuro muestra la contribución de la tecnología patentada a los beneficios de la sociedad en el área de negocio seleccionada. Los datos de estas áreas se toman de las cifras introducidas tanto en la categoría de resultados financieros como en las categorías C y D.

Ejemplo – interpretación de la cuenta de la sociedad

Este cuadro ilustra la fuerza o el peso de la tecnología patentada en el cuadro financiero de la sociedad, cuando la tecnología patentada no tiene un efecto crítico en la cuenta de la sociedad.

La partida “Otros beneficios de la sociedad” constituye una proporción mayor de las finanzas de la sociedad. Además, el área azul/verde claro de las columnas muestra un incremento regular de los beneficios. IPscore® pide una tasa de crecimiento en el área de facturación de la sociedad no relacionada con el mercado de la tecnología patentada.

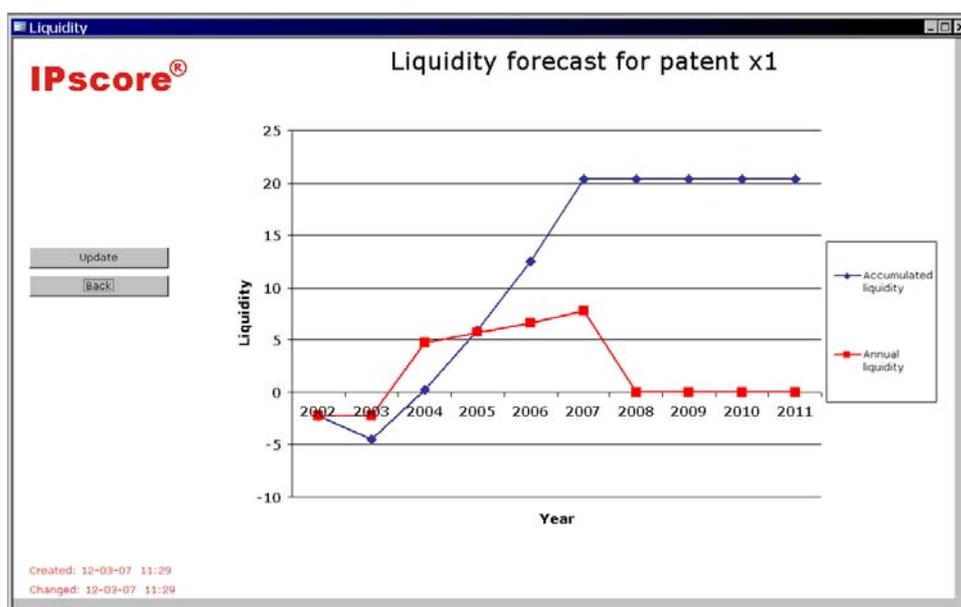
Con ello se tiene la opción de seleccionar un porcentaje de tasa general de crecimiento, haciendo que el crecimiento en otros mercados sea independiente del porcentaje de tasa de crecimiento en el mercado vinculado a la tecnología patentada. Esta información se introduce en IPscore® la categoría de resultados financieros.

Esta previsión financiera indica que las consecuencias de implantar la tecnología patentada en el área de negocio correspondiente no son, para la sociedad, tan cruciales, a pesar del resultado negativo durante los dos primeros años, puesto que el desarrollo esperado del área de negocio durante los años siguientes tendrá un efecto grande y positivo en las finanzas totales de la sociedad.

Al interpretar el cuadro, tenga en cuenta que sólo muestra el efecto del área de negocio en las finanzas totales para el período definido como expectativa de vida útil de la tecnología patentada (determinado en el factor de evaluación C3). Por tanto, los cálculos y la representación del desarrollo financiero general en el área de negocio seleccionada se detienen conforme a la expectativa de vida útil de la tecnología patentada.

Previsión de liquidez

Esto se ilustra en una previsión de liquidez para la tecnología patentada.



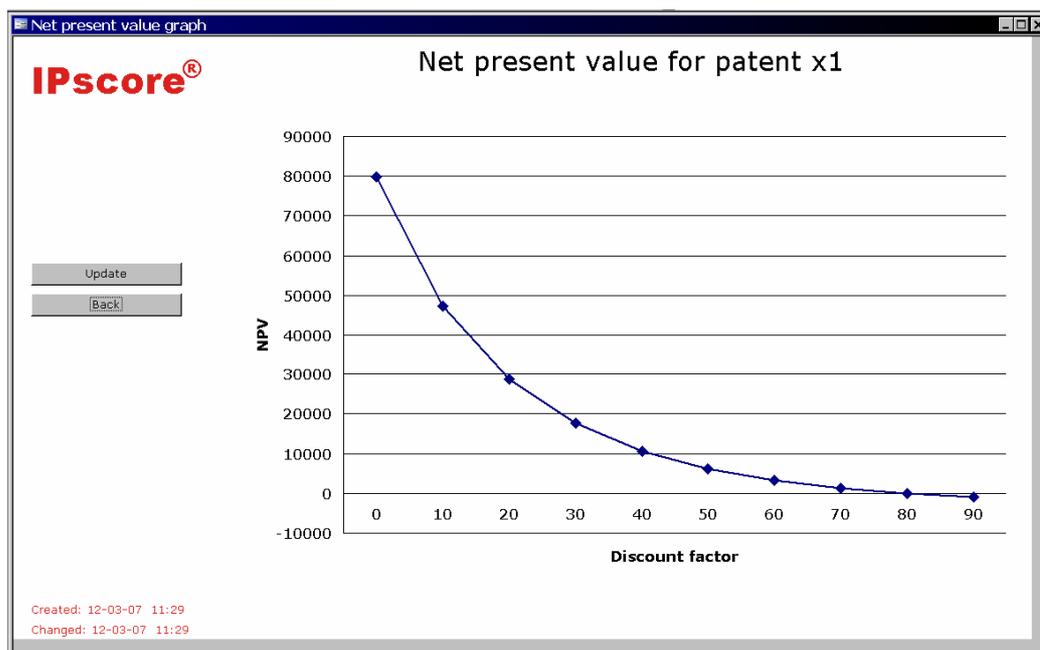
El gráfico muestra la liquidez acumulada (línea azul) y la liquidez anual (línea roja). La liquidez acumulada es la suma consecutiva de la liquidez anual durante el período de cálculo de diez años. Este período de cálculo puede ser inferior a diez años, en función del período anterior a la comercialización y la expectativa de vida útil del producto. Un gráfico descendente representa un período negativo de liquidez, mientras que un gráfico ascendente muestra un período positivo de liquidez.

Ejemplo – interpretación de la previsión de liquidez

Este gráfico muestra que la inversión en la tecnología patentada alcanza el punto en el que se cubren los gastos en 2004, donde el gráfico cruza la línea "0". Muestra que hay costes durante los dos primeros años (costes de desarrollo, etc.) y que se comienza a tener beneficios en 2004. Ello se debe al hecho de que la explotación comercial de la tecnología patentada empezó en 2004.

Valor actual neto

Por último, IPscore® dispone de un gráfico de resultados que muestra el cálculo del valor actual neto a un tipo variable de descuento. Este gráfico ofrece una visión general del valor actual neto aplicando distintos factores de descuento. El gráfico puede usarse para seleccionar el factor de descuento para los cálculos del valor actual neto en el informe de resultados de "Valor actual neto".



El gráfico muestra cuál sería el valor actual neto con distintos factores de descuento. El valor actual neto para el flujo íntegro de liquidez de la patente puede verse en el eje Y, y los distintos factores de descuento se muestran en el eje X. Al seleccionar un factor de descuento del 10%, el valor actual neto se sitúa en 47.000.

J. Diagnóstico cualitativo de riesgos y oportunidades

Los informes de resultados del Diagnóstico del factor de riesgo y del factor de oportunidad están en la pantalla [Patente].

Informe de diagnóstico sobre factores de riesgo

No.	Factor	Score	Comments
A6	Are patents monitored to identify infringements?	1: No monitoring against infringement 2: Random monitoring via reports from sales agents 3: Some degree of systematic monitoring of selected competitor products 4: Systematic monitoring of markets 5: Formalised global monitoring	
A7	Are disputes and legal proceedings customary in the operative markets?	1: Legal proceedings are very customary 2: Legal proceedings exist 3: Disputes are customary 4: Disputes exist 5: Disputes and legal proceedings are not customary	
C4	Are competitive or substitute products active in the market?	1: There is a high degree of development of competitive or substitute technology 2: It is probable that competitive or substitute technology is being developed 3: There is a 50% chance that competitive or substitute technology is being developed 4: Exclusivity in the market is a good probability 5: Exclusivity in the market is by and large certain	
D4	What investment is necessary for production equipment?	1: 120% of present investment intensity 2: 110% of present investment intensity 3: 100% of present investment intensity - investment-neutral 4: 70% of present investment intensity 5: 50% of present investment intensity	

Created: 01-03-07 08:51 Page 1 of 7 Changed: 12-03-07 12:27

Los factores de riesgo son resultados del factor de evaluación seleccionado en los que una puntuación baja indica un alto nivel de riesgo, y una puntuación alta, contando con todo, es igual a un riesgo inferior.

Las puntuaciones más bajas - y por lo tanto los factores de evaluación que constituyen el mayor riesgo - van primero. Los comentarios formulados durante la evaluación se pueden ver en la parte derecha de la pantalla.

La personalización central (véase la sección O) se puede utilizar para determinar si un factor de evaluación es un riesgo, una oportunidad, ambos o ninguno - y si se debe mostrar.

Ejemplo - interpretación del diagnóstico de factor de riesgo

Es vital entender el significado que tiene una puntuación baja en el factor de riesgo, en términos de qué significa para la tecnología patentada y para la sociedad. Por ejemplo, A7: "Si - Los procedimientos judiciales son muy habituales" muestra que las patentes son importantes y necesarias, que su cumplimiento y respeto se exige, y que los derechos del área patentada no admiten infracciones. Un alto número de litigios y procedimientos legales incrementan la carga financiera de la labor de patentes, en especial el proceso de su exigencia ejecutiva, pero constituyen un elemento necesario de la protección de sus derechos.

Informe de diagnóstico sobre factores de oportunidad

Opportunity factors

IPscore®

Diagnosis report on opportunity factors
patent x2

No	Factor	Score	Comments
A3	For how long is the patent still valid?	1: Patent has 0-2 year term remaining 2: Patent has 2-4 year term remaining 3: Patent has 4-8 year term remaining 4: Patent has 8-12 year term remaining 5: Patent has more than a 12-year term	You can enter your comments on the [Input] screen.
A5	Does the patent's geographical coverage include the relevant markets?	1: Patent protection in a single national market only 2: Patent protection in a few market area countries 3: Patent protection in most market area countries 4: Patent protection in all existing market area countries 5: Patent protection in all existing and potentially relevant market area countries	
B9	Does the technology have marketing value?	1: The patent provides an improvement of product utility value which is very difficult to communicate 2: The patent provides an improvement of product utility value which is difficult to communicate 3: The patent provides a communicable improvement of product utility value 4: The patent provides a mild improvement of product utility value which is easy to communicate 5: The patent provides distinctive features which can be used for marketing the product	

Created: 01-03-07 08:51 Page 1 of 6 Changed: 19-03-07 09:57

Los factores de oportunidad son resultados del factor de evaluación seleccionado en los que una puntuación alta, contando con todo, indica la mayor oportunidad, y una puntuación baja es igual a una oportunidad inferior.

Las puntuaciones más altas - y por lo tanto los factores de evaluación que constituye la oportunidad más grande - van en último lugar. Los comentarios formulados durante la evaluación se pueden ver en la parte derecha de la pantalla.

La personalización central (véase la sección O) se puede utilizar para determinar si un factor de evaluación es un riesgo, una oportunidad, ambos o ninguno - y si se debe mostrar.

Ejemplo – interpretación del diagnóstico de factor de oportunidad

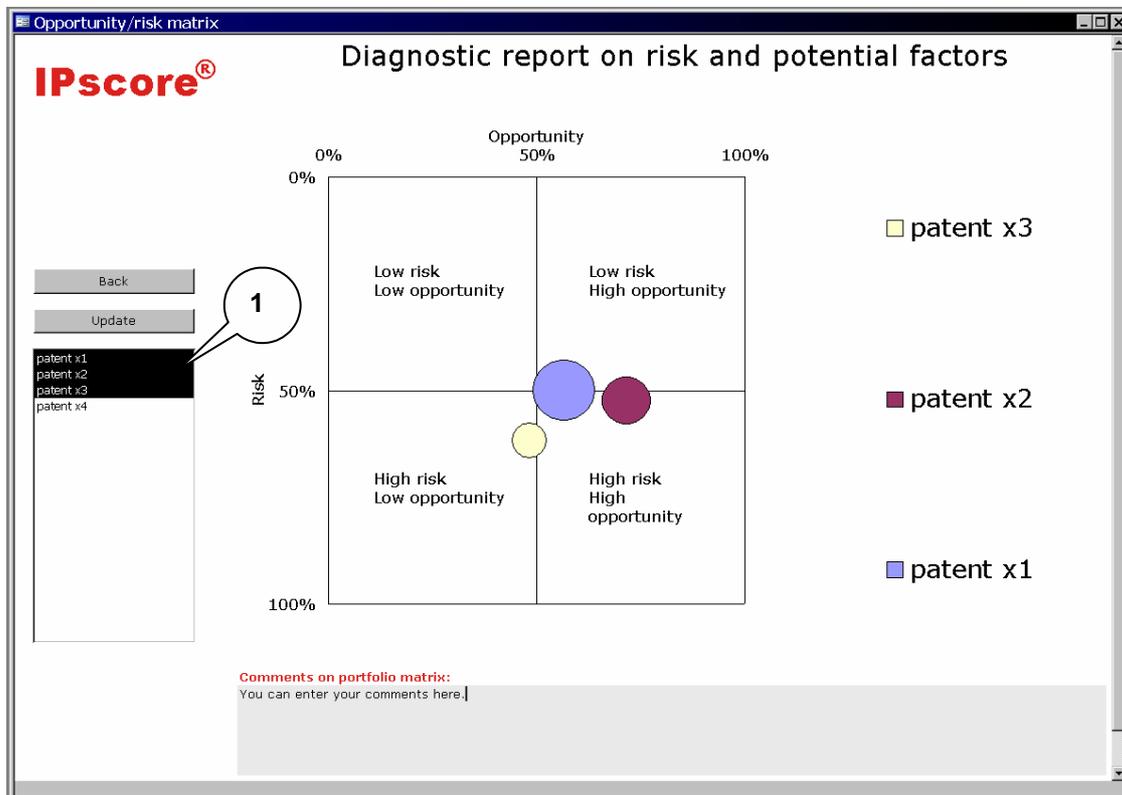
Es vital entender el significado que tiene una puntuación alta en el factor de oportunidad, en términos de qué significa para la tecnología patentada y para la sociedad. Por ejemplo, un área de gran oportunidad es posible si la patente mantiene su validez durante un largo período de tiempo, y los productos relacionados con la patente tienen una expectativa de vida útil larga; en otro caso, la oportunidad es ilusoria.

K. Comparación de patentes

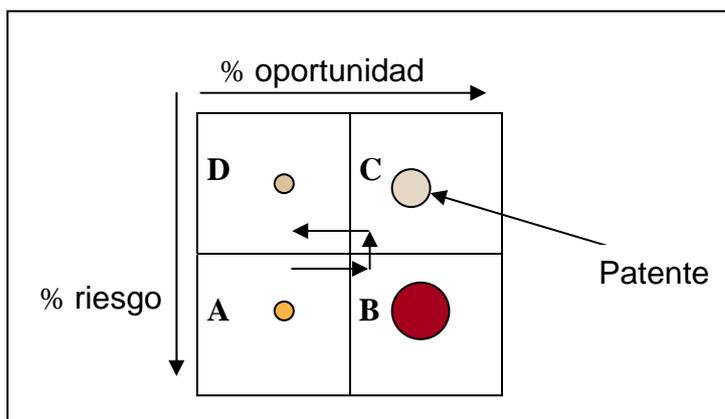
En la función de resultados de la Cartera, en la pantalla de la [Patente], se pueden activar dos tipos de informes que comparan las patentes seleccionadas.



Matriz de cartera: Diagnóstico de oportunidad y riesgo



A la izquierda de la pantalla (1), seleccione las patentes que desee incluir en la matriz. La matriz muestra la relación entre factores de oportunidad y factores de riesgo en la evaluación de IPscore®, es decir, la situación riesgo/opportunidad:



Los factores de riesgo son resultados del factor de evaluación en los que una puntuación baja muestra un alto riesgo, y una puntuación alta, considerándolo todo, es igual a un riesgo inferior. Los factores de oportunidad son resultados del factor de evaluación seleccionado en los que una puntuación alta, contando con todo, indica la mayor oportunidad, y una puntuación baja es igual a una oportunidad inferior.

La personalización central (véase la sección O) se puede utilizar para determinar si un factor de evaluación es un riesgo, una oportunidad, ambos o ninguno - y si se debe tener en cuenta o no.

El eje horizontal muestra la puntuación de oportunidad de la patente como un porcentaje de la máxima puntuación de oportunidad que se puede obtener. Cuanto más alto sea el porcentaje, mayor es la oportunidad. El eje perpendicular, ¡hacia abajo! muestra la puntuación de riesgo de la patente como un porcentaje de la máxima puntuación de riesgo que se puede obtener. Cuanto más alto sea el porcentaje, mayor es el riesgo.

Los cuatro cuadrantes, A, B, C y D, contienen distintas características:

A: Alto riesgo y baja oportunidad – un área no muy atractiva. Si la patente se sitúa aquí, viva el día a día y agradezca los beneficios que pueda obtener. No hay perspectivas que justifiquen más inversión.

B: Alto riesgo y alta oportunidad—esta área constituye un reto, con una gran oportunidad pero escasa certeza respecto del éxito de la patente o del proyecto. Trabajar con márgenes altos puede ser una solución.

C: Bajo riesgo y alta oportunidad – claramente, esta es el área más atractiva, con una gran oportunidad y, en general, un buen nivel de seguridad.

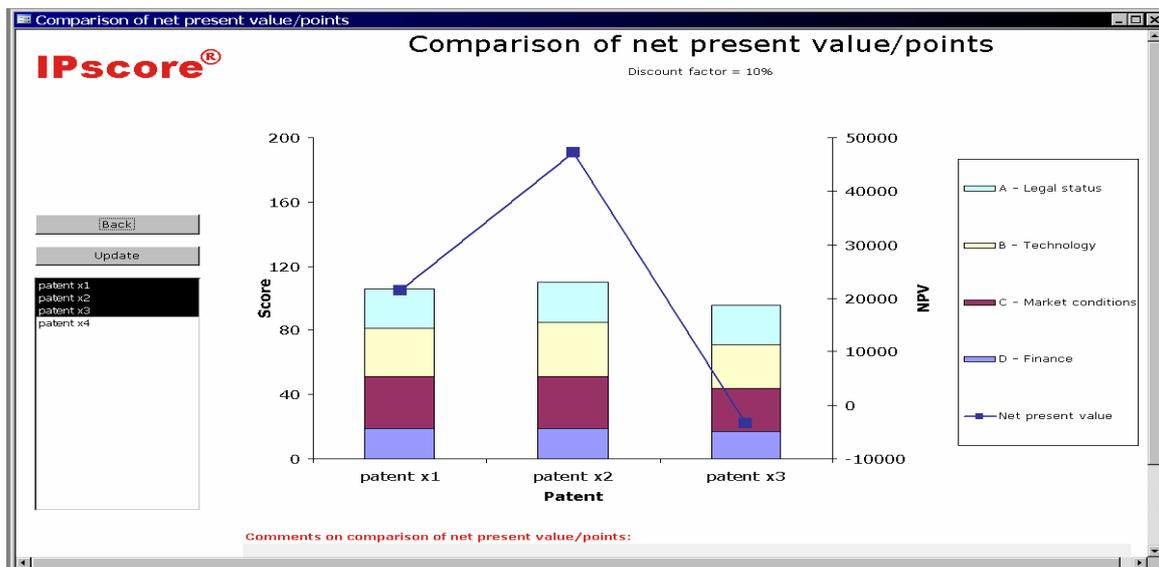
D: Bajo riesgo y baja oportunidad – la oportunidad aquí puede referirse a un mercado maduro o ya saturado. Si la patente tiene aún algo que ofrecer, lo hará a un bajo nivel de riesgo. En otro caso, es mejor abandonar la patente, puesto que no habrá razones para mantenerla.

El tamaño de la “burbuja” representa la importancia de la tecnología patentada en relación con los beneficios de la sociedad. Así, el gráfico ofrece también pistas sobre si la patente es de poca o mucha importancia para la sociedad. Véase también el Capítulo 6H: Valores de la matriz oportunidad/riesgo.

Ejemplo – interpretando la matriz de la cartera

Algunos proyectos pueden “moverse” por el gráfico de forma análoga al ciclo vital del producto, empezando en el cuadrante A como una idea con posibilidades pero incierta y con un alto riesgo de no convertirse nunca en un producto. A medida que el producto se desarrolla en el sentido de un potencial mayor y definido más claramente, pasa al cuadrante B. En una fase del proyecto, se toman iniciativas para reducir las áreas de incertidumbre (reduciendo así el riesgo) y desarrollar más el potencial, para que el proyecto pueda pasar al cuadrante C. Entonces, el producto ya ha alcanzado el mercado y su potencial está siendo explotado. Cuando se reduce la demanda del producto, éste entra en el cuadrante D. En esta fase puede resultar necesario considerar la extinción del proyecto o de la patente.

Comparación del valor actual neto/puntos



[Comparación del valor actual neto/puntos] hace posible la comparación entre patentes seleccionadas de la cartera de patentes. Se trata de una comparación entre las puntuaciones obtenidas por la patente en las categorías A a D y una comparación del valor actual neto de las patentes.

A la izquierda de la pantalla, puede destacar las patentes que desee comparar. En el ejemplo que ofrecemos, se han destacado todas las patentes menos la "patente x4", y así todas ellas aparecen en el gráfico. El gráfico muestra la relación entre las puntuaciones en las categorías A a D, agrupadas en una columna con las puntuaciones en el eje de la izquierda.

El valor actual neto descontado se muestra mediante una línea de puntos unidos, con el eje del valor a la derecha del gráfico.

Ejemplo – interpretación del gráfico de comparación del valor actual neto/puntos

Las columnas del gráfico muestran las puntuaciones de cada categoría y la puntuación acumulada de las categorías A a D. Esto permite una comparación de las puntuaciones entre distintas categorías, por ejemplo, si una patente es más débil que otras en el área de estatuto jurídico. La curva de valor actual neto sigue el borde superior de las columnas en un patrón más o menos regular. La comparación de las puntuaciones (puntos) con el valor actual neto será muy general, pero las desviaciones respecto de un patrón que generalmente es regular exigirán investigación y una explicación para conseguir información.

Los gráficos de radares descritos en las secciones F y G ofrecen más posibilidades para comparar las patentes o proyectos.

L. Selección de informes de especial interés

La función de resultados de Informes Complementarios en la pantalla de la [Patente] ofrece un gráfico de radar de los factores de evaluación seleccionados en función de si ofrecen especial interés. Aquí, los factores de evaluación a los que desee prestar una atención especial pueden agruparse en un gráfico de radar. Para obtener información práctica sobre cómo generar un informe complementario, consulte el Capítulo 5C: Creación de nuevos informes suplementarios.

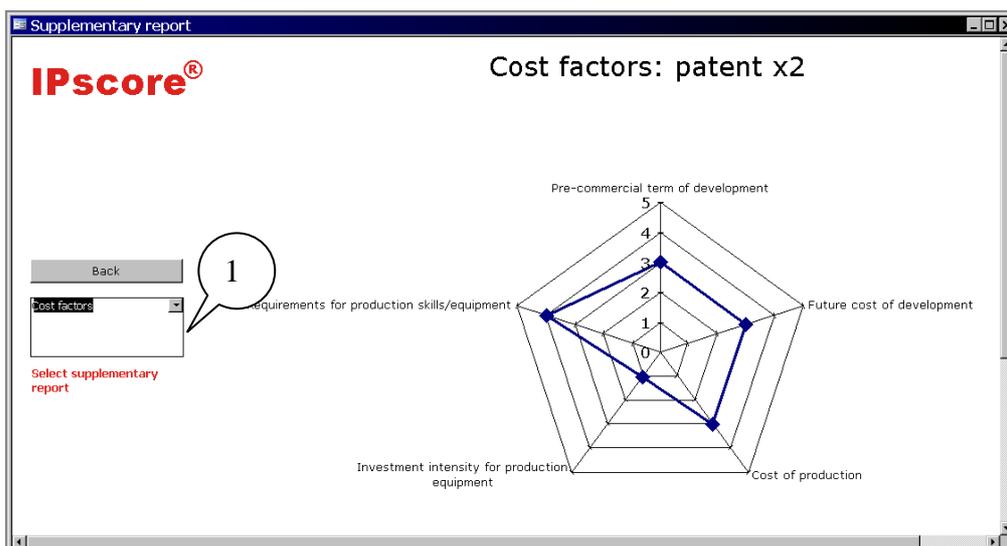
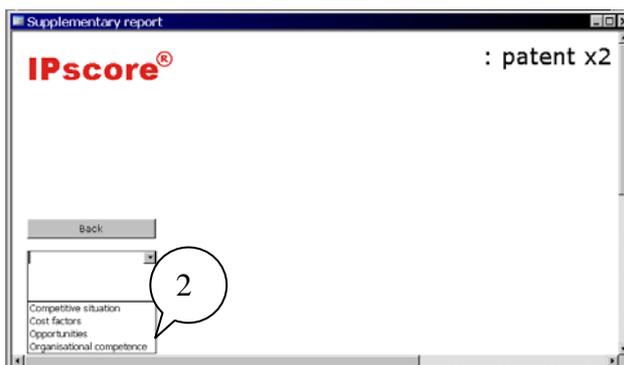
Informes complementarios

IPscore® contiene los siguientes informes complementarios predefinidos de referencias cruzadas, en los que los factores de evaluación seleccionados ilustran el problema especificado.

- **Competencia**
- **Factores de coste**
- **Competencia organizativa**
- **Oportunidades**

Se puede acceder a estos gráficos predefinidos a través de la pantalla [Patente], haciendo clic en <Informes Complementarios> en el comando de Resultados. Los diagramas predefinidos pueden seleccionarse en el área que está sobre "Seleccione el informe complementario" (haga clic en la flecha (1) para ver la lista de informes).

Seleccione el gráfico que necesite en el menú, por ejemplo, Factores de coste (2)



M. Comunicación de los resultados en informes

Cuando se haya evaluado la patente y se hayan examinado y analizado los resultados con ayuda de los informes de resultados, IPscore® dispone de una función para generar un único informe integral de todos los resultados de la evaluación, que ofrece una visión general de algunas de las ventajas esenciales de la tarea realizada.

El marco para el informe y muchos de los gráficos resultantes de la patente se generan automáticamente. El informe contiene áreas activas para insertar hipótesis de trabajo, comentarios, conclusiones y otra información adicional para su posterior uso. El informe puede usarse, por ejemplo, para presentarlo a los gerentes o a los responsables de la toma de decisiones, etc.

Cuando se imprime el informe, se comprime. Esta composición y disposición manejable y fácil de usar simplifica la comunicación de los resultados a las partes interesadas en el seno de la sociedad.

Consejos para cumplimentar informes y para trabajar con ellos

Se recomienda que aproveche la oportunidad de tomar notas sobre las observaciones de importancia que se hagan y las conclusiones que se extraigan durante la evaluación. De otro modo, ideas y opiniones importantes pueden perderse. Haga uso de las orientaciones siguientes:

- Describa la base de la evaluación. ¿Para qué se ha evaluado la patente? ¿Cuál era la situación real? ¿Trataba la evaluación de un proyecto nuevo, o sobre si conviene mantener el estatuto jurídico de la patente, o se trataba de una situación de venta o concesión de licencia sobre la patente?
- ¿Qué tipo específico de patente se ha evaluado? El perfil estratégico constituye un buen punto de partida. ¿Existen condiciones estratégicas especiales que haya que tener en cuenta?
- ¿Qué condiciones son relevantes para el valor de la patente? Esto se refiere a la evaluación cualitativa, por ejemplo, información derivada del perfil de radar de la patente. Pero también se comentan otras condiciones importantes, por ejemplo, si existen otros derechos, diseños y marcas, por ejemplo, en apoyo de la patente.
- ¿Qué valor se le calcula a la patente? ¿Cómo se comporta este valor en comparación con el de otras patentes o proyectos? ¿Existen hipótesis de trabajo o condiciones previas de importancia crítica para los cálculos?
- Por regla general, es conveniente hacer un listado de los productos relacionados con la patente para que esta perspectiva pueda incluirse en el informe.
- ¿Pertenece la patente a un grupo de patentes? De ser así, relacione las demás patentes del grupo, quizá tomando nota de si la posición de la patente en el grupo es central o periférica.
- Describa los problemas más importantes que han surgido durante la evaluación. ¿Quedan expuestos riesgos importantes? Tome nota de las posibles soluciones a los problemas.
- Defina las principales áreas de oportunidad de la patente, quizá aportando sugerencias sobre la forma de explotar dichas oportunidades.
- Describa brevemente los elementos más importantes de los elementos de juicio que hayan surgido durante el proceso de evaluación.

- Podría ser conveniente, a efectos del valor actual neto de la tecnología patentada, simular algunas de las hipótesis de trabajo relevantes, por ejemplo incrementando la facturación o los costes en un 10%. Tome nota de las consideraciones que se deriven de la simulación.
- Registre los comentarios referentes a los factores que determinan la previsión financiera, por ejemplo, si el crecimiento en el mercado es positivo o negativo.
- Introduzca comentarios en la matriz de la cartera sobre la situación de la patente en relación con otras patentes evaluadas.
- Redacte una conclusión exhaustiva de la evaluación, que incluya recomendaciones y opiniones.

Uso de la función de informes

En la pantalla de la [Patente], haga clic en <Informe combinado>, que le dará acceso a [Informe].

En el programa, el informe comprende tres secciones de una página cada una que, al imprimirse, aparecen como un único informe completo. El informe se abre siempre en la página 1. Haga clic en <Página 2> para acceder a la página siguiente, desde donde podrá acceder tanto a la <Página 1> como a la <Página 3>.

La página 1 del informe contiene una descripción de la base para la evaluación y la conclusión de la evaluación.

Esto va seguido por el perfil estratégico de la Patente con comentarios, el perfil de Radar con sugerencias de interpretación, las cuentas de la Patente, el Valor actual neto con todas las hipótesis de trabajo y por último, la matriz de la Cartera, con la evaluación oportunidad/riesgo.

Se pueden hacer comentarios en todas las áreas abiertas de cada párrafo. Para introducirlos, haga clic en el párrafo, lo que activará el cursor y hará que aparezca una ventana de texto con barra de desplazamiento a la derecha. Introduzca los comentarios y pase al área siguiente, repitiendo el procedimiento.

The image displays two screenshots of the IPscore 2.2 report interface. The left screenshot shows the 'Basis for the evaluation' and 'Conclusion' sections, each with a text input field for comments. The right screenshot shows the 'Decisions recommended' section and a 'Patent strategic profile' radar chart. The radar chart has seven axes: 'Connection between patent and company business strategy', 'Part of core-technology areas', 'Licence or sales agreement', 'Restricting competitive development', 'Ensuring "freedom to operate"', 'Image building', and 'Winning new markets'. The chart shows a blue line connecting data points on each axis, with a scale from 0 to 5. Below the radar chart is a section for 'List of products using the patent'.

Tabla de evaluación integral

Hay muchas maneras en que el informe integral que representa la tabla de evaluación de IPscore® puede resultar importante. La tabla de evaluación puede, por ejemplo, usarse para prepararse para una reunión de evaluación, o como un elemento de evaluación en dicha reunión. También es importante que los resultados de la evaluación, con los comentarios que la acompañen sobre la puntuación obtenida en cada uno de los factores de evaluación, puedan comunicarse en su conjunto.

En [Patente], haga clic en <Tabla de evaluación>. La ventana de diálogo a la que accederá le ofrece la opción entre una tabla de evaluación que contenga los comentarios realizados durante la evaluación <Con comentarios>, o una tabla de evaluación <Sin comentarios>.

La tabla de evaluación se puede imprimir antes de realizar la evaluación, por ejemplo, en forma de cuestionario en blanco.

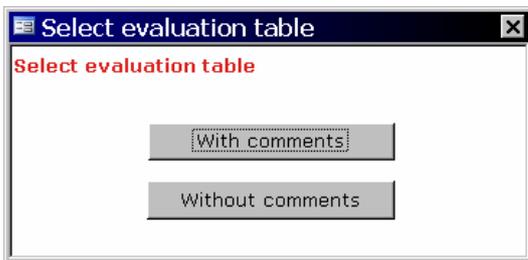


Tabla de evaluación con comentarios:

No	Factor	Score	Comments
A1	What is the status of the patent?	1: Patent not yet applied for 2: Patent application filed 3: Novelty search and patentability evaluation completed 4: Patent granted 5: Opposition period expired	
A2	What is the patent's legal position of strength?	1: No novelty search 2: 'Quick and dirty' search (simple database search) performed 3: National office novelty search or similar 4: International novelty search 5: Novelty search and infringement search	
A3	For how long is the patent still valid?	1: Patent has 0-2 year term remaining 2: Patent has 2-4 year term remaining 3: Patent has 4-8 year term remaining 4: Patent has 8-12 year term remaining 5: Patent has more than a 12-year term	You can enter your comments on the [Input] screen.
A4	How broad and comprehensive are the patent claims?	1: The claims are very narrow and specific 2: The claims are quite narrow 3: The claims are reasonably broad 4: The claims are broadly inclusive 5: The claims comprise a general principle	

Created: 01-03-07 00:51 Page 1 of 16 Changed: 20-03-07 17:01

Tabla de evaluación sin comentarios:

IPscore[®]		
Report without comments patent x2		
No	Factor	Score
A1	What is the status of the patent?	1: Patent not yet applied for 2: Patent application filed 3: Novelty search and patentability evaluation completed 4: Patent granted 5: Opposition period expired
A2	What is the patent's legal position of strength?	1: No novelty search 2: 'Quick and dirty' search (simple database search) performed 3: National office novelty search or similar 4: International novelty search 5: Novelty search and infringement search
A3	For how long is the patent still valid?	1: Patent has 0-2 year term remaining 2: Patent has 2-4 year term remaining 3: Patent has 4-8 year term remaining 4: Patent has 8-12 year term remaining 5: Patent has more than a 12-year term
A4	How broad and comprehensive are the patent claims?	1: The claims are very narrow and specific 2: The claims are quite narrow 3: The claims are reasonably broad 4: The claims are broadly inclusive 5: The claims comprise a general principle
A5	Does the patent's geographical coverage include the relevant markets?	1: Patent protection in a single national market only 2: Patent protection in a few market area countries 3: Patent protection in most market area countries 4: Patent protection in all existing market area countries 5: Patent protection in all existing and potentially relevant market area countries
A6	Are patents monitored to identify infringements?	1: No monitoring against infringement 2: Random monitoring via reports from sales agents 3: Some degree of systematic monitoring of selected competitor products 4: Systematic monitoring of markets 5: Formalised global monitoring

Created: 01-03-07 08:51

Page 1 of 9

Changed: 12-03-07 14:31

N. Importar/exportar datos de evaluación

Puede utilizar las funciones de exportar e importar para intercambiar los resultados sin tener que transmitir grandes cantidades de datos. También puede importar sus evaluaciones de IPscore versión 2.2 (o superior) a versiones posteriores sin tener que volver a introducir todos los datos manualmente.

Exportar

Las evaluaciones y comentarios son exportables de IPscore® en un archivo de texto que luego se pueden editar en un programa de hoja de cálculo como Microsoft Excel.

Para ello, haga clic en "Exportar datos" en la primera página de IPscore® (véase la sección B). Se abre una ventana donde puede seleccionar las patentes o proyectos para la exportación de datos en el archivo de texto. Haga clic de nuevo en "Exportar Datos" para abrir una ventana en la que puede seleccionar la carpeta del archivo de texto de destino y nombre de archivo. La etiqueta "_ipscore.csv" se añade automáticamente a su nombre de archivo elegido.

El archivo de texto así generado (es decir, en csv "valores separados por comas" formato) se puede abrir en cualquier editor de texto o software de hoja de cálculo. IPscore® utiliza los datos y formatos de número válido para el equipo, para que pueda trabajar en el archivo sin problemas. Para garantizar la compatibilidad, todos los comentarios exportados se cortan en 255 caracteres.

Importar

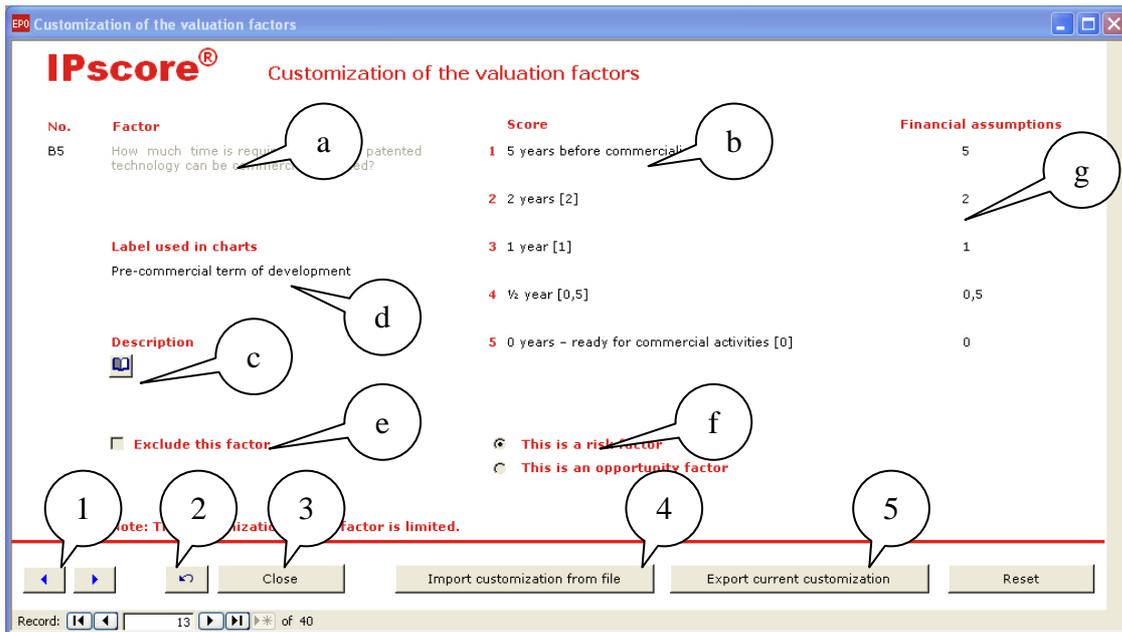
Haga clic en "Importar datos" en la página primera IPscore® (véase la sección B). Se abre una ventana en la que puede seleccionar el archivo que contiene los datos de patentes que desea importar. El archivo debe tener la etiqueta "_ipscore.csv" y exactamente el mismo formato que los archivos generados por IPscore®.

Si el archivo es de un equipo que utiliza otra fecha, incompatibles y formatos de hora, para los datos de importación se deben establecer los formatos específicos de cada país que utiliza su propio sistema operativo a los utilizados por el creador del archivo. Esto se hace fácilmente en Windows usando el "control del sistema" - "Región y opciones de idioma". De lo contrario, formatos de fecha o número podría ser mal interpretados durante la importación. Por ejemplo, el separador decimal es normalmente un punto en los EE.UU. y el Reino Unido, pero una coma en la mayoría de países de Europa continental.

Si una patente importada ya se utiliza con un nombre en la base de datos, se le adjunta un sufijo al nombre de la patente recién importada.

O. Ajuste de los factores de evaluación

IPscore® puede personalizarse por el usuario. En primer lugar, puede cambiar la redacción de (a) preguntas, (b) las posibles respuestas, (c) de las descripciones (función de ayuda) y (d) una breve descripción o palabras clave. En casos extremos, puede incluso dar una pregunta un significado completamente nuevo. En segundo lugar, (e) las preguntas pueden ser desactivados para que ya no se usen (aunque los datos que aún están presentes siguen siendo exportados). En tercer lugar, se puede definir (f) si un determinado factor de evaluación es un riesgo, una oportunidad, ambos o ninguno. La definición por defecto para todos los factores de evaluación en el Grupo E - Estrategia, por ejemplo, no es ni riesgo ni oportunidad.



Los factores de evaluación utilizados en el modelo financiero no pueden ser desactivados y tampoco pueden ser reformuladas las preguntas, porque de lo contrario el cálculo del valor presente neto podría no funcionar correctamente. Pero los factores de evaluación, las escalas - en especial el valor cuantitativo (g) utilizados en el modelo financiero - son, sin embargo ajustables.

Los dos botones 1 permiten al usuario cambiar entre los factores de evaluación. Al hacerlo, todas las modificaciones introducidas se guardan automáticamente. Se puede deshacer el haber guardado los ajustes de una pregunta con sólo hacer clic en el botón 2. El botón 3 cierra el proceso de ajuste del factor de evaluación y le da la posibilidad de salvar o descartar cualquier modificación que no haya guardado.

Las personalizaciones de todos los apartados de la (a) a la (d) anteriores sólo se aplican a la lengua elegida en la actualidad IPscore®. Si cambia el idioma utilizando el botón de la primera página, todas las redacciones se restablecen por defecto - así que los ajustes se perderán. De esta manera, puede restaurar la descripción predeterminada si desea rechazar sus correcciones. Ajustes de la (e) a la (g) son independientes del lenguaje, por lo que no se ven afectados si el idioma se cambia.

Puede exportar las personalizaciones en un archivo de texto (5) e importarlas desde un archivo (4). Puede utilizar los datos exportados para realizar los ajustes y ponerlos a disposición de otros usuarios. También puede protegerlos contra, por ejemplo, un cambio en el lenguaje. Esta función también permite el uso de personalizaciones diferentes en un único equipo, sobre una base caso por caso. Para mejorar el proceso de evaluación, también puede definir diferentes "Vistas" en el que los factores específicos de evaluación se muestran o se ocultan. Puede guardar estos puntos de vista en los archivos de personalización.

El archivo de personalización exportada es etiquetado como "_ipscore_customization.csv", y sólo los archivos con esa etiqueta se pueden importar de nuevo. El archivo siempre incluye las personalizaciones para el idioma actual. Si se trata de un equipo que utiliza otra fecha, incompatibles y formatos de hora, para los datos de importación se deben establecer los formatos específicos de cada país que utiliza su propio sistema operativo a los utilizados por el creador del archivo. Esto se puede hacer fácilmente en Windows usando el "control del sistema" - "Región y opciones de idioma". De lo contrario, formatos de fecha o número podría ser mal interpretado durante la importación. Por ejemplo, el separador decimal es normalmente un punto en los EE.UU. y el Reino Unido, pero una coma en la mayoría de países de Europa continental.

Al cerrar el formulario de personalización IPscore® después de importar un archivo, verá la indicación "- a medida" o "- personalizado (nombre de archivo)" - incluso después de que la base de datos se cierre y se vuelve a abrir. Así, cada usuario puede ver que se trata de una versión IPscore® personalizada. Puede cambiar el nombre en la línea del título en cualquier momento, tal como se describe en la sección B.

5. IPscore® - opciones técnicas avanzadas

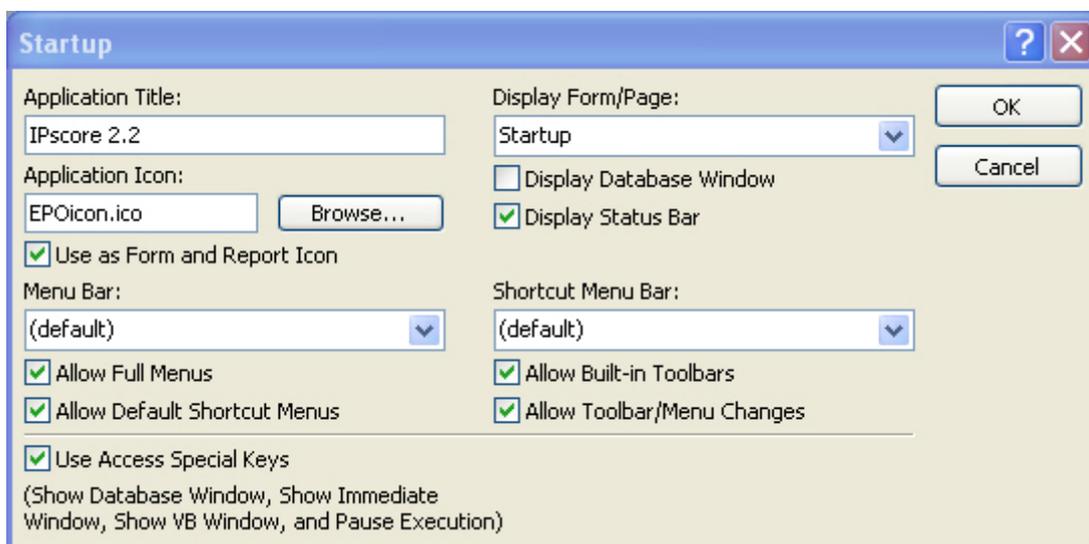
- A. Cambio del nombre de la base de datos IPscore
- B. Configuración estructural de las tablas que subyacen a la interfaz de usuario
- C. Creación de nuevos informes suplementarios
- D. Una breve descripción de las tablas principales

IPscore® está programado en Microsoft® Office Access 2003 en forma de base de datos abierta (es decir, en la versión mdb que viene en el DVD). Por tanto, IPscore® puede modificarse y adaptarse de todas las formas que permite Microsoft® Office Access, esto es, tanto en su contenido como en su forma. Es aconsejable no cambiar el diseño, y modificar el contenido sólo cuando resulte absolutamente necesario.

La configuración estructural de IPscore® está basada en las necesidades específicas de las sociedades mercantiles, pero en su estructura puede aplicarse en general a todo tipo de líneas de negocio, y como tal, puede surgir la necesidad de realizar cambios y adaptaciones en determinadas situaciones. Se pueden realizar una serie de modificaciones importantes siguiendo las instrucciones que aparecen a continuación.

A. Cambio del nombre de la base de datos de IPscore®

El nombre de la base de datos (.mdb) puede cambiarse en [Página principal], por ejemplo por un nombre colectivo o un encabezamiento para una división determinada de la sociedad, o para un grupo de patentes que se evalúen de forma colectiva, por ejemplo, patentes que compartan un mismo mercado.



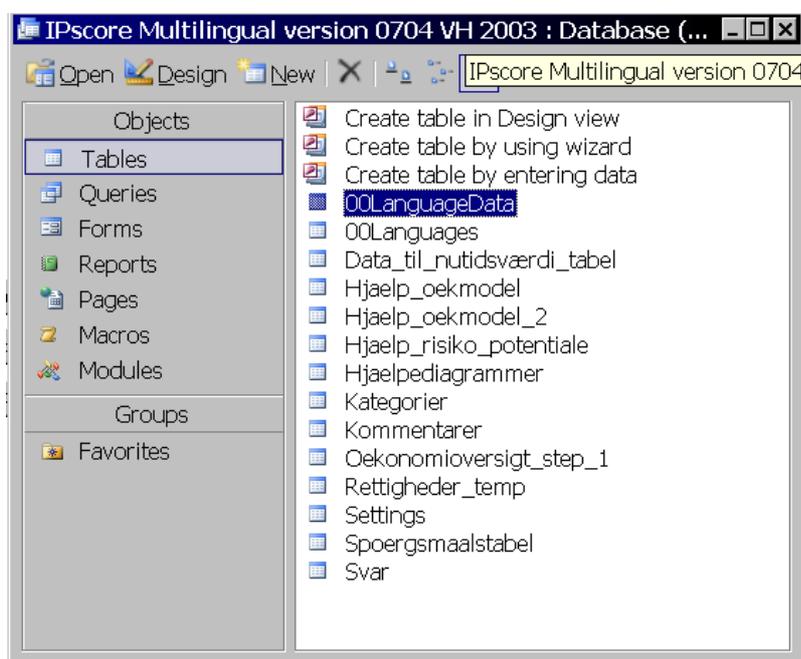
Al hacer clic en <Propiedades> se accede a una ventana de diálogo [Arranque] con una serie de comandos. Esta ventana siempre aparecerá en el idioma del sistema operativo de Microsoft® Windows que esté instalado en el ordenador. Use sólo el área de comando "Título de la aplicación". Introduzca el nuevo nombre de la base de datos y haga clic en <OK>. **No haga cambios en ninguna otra área de comandos, a no ser que sea usuario experimentado de Microsoft® Office Access.**

B. Configuración estructural de las tablas que subyacen a la interfaz de usuario

Por detrás de la interfaz de usuario de IPscore® hay una serie de funciones de apoyo, llamadas objetos, en el programa de Microsoft® Office Access: tablas, consultas, formularios e informes (.mdb).

Para los usuarios sin formación específica en Microsoft® Office Access, sólo las tablas resultarán relativamente fáciles de modificar sin correr el riesgo de dañar al sistema, si bien modificar las tablas también exige cuidado y precisión.

Las tablas en las que es más probable que haya que hacer cambios se examinan a continuación, en el apartado “Generación de nuevos informes complementarios” y “Cambios den los factores de evaluación” (factores de riesgo, factores de oportunidad y "ocultar”).



Acceda a las tablas que subyacen a la interfaz de usuario haciendo clic en el icono de base de datos (también llamado “Ventana de Base de Datos (F11)”, que parece tres tablas solapadas, situado en la barra de herramientas. Aparecerá la pantalla [Base de datos] que incluye las tablas, consultas, formularios e informes que se usan en el diseño de IPscore®. Haga clic en “Tablas” y encuentre las tablas que necesite modificar.

C. Creación de nuevos informes suplementarios

En la pantalla [Base de datos] y “Tablas” se pueden configurar nuevos informes complementarios diseñados para necesidades específicas (.mdb).

Encuentre la tabla con el nombre “Hjælpediagrammer” (informes complementarios en danés). Cuando acceda a esta tabla, se abrirá la pantalla [Hjælpediagrammer – Tabla] Aquí se definen el perfil de radar y los informes complementarios predefinidos en IPscore®, y se pueden diseñar nuevos informes complementarios.

¹ En la base de datos de IPscore® Microsoft® Office Access en danés, la programación se ha realizado con vocabulario danés. La tabla respectiva permite seleccionar los factores de evaluación a incluir como factores de riesgo y de oportunidad y cuáles excluir (ocultar) de la evaluación. Los factores de evaluación ocultos pueden verse en la columna llamada “skjul”.

Hjælpe_Karakteristika	Diagram_navn	Diagram_navn_uk	Sortering	Spørgsmålsid
Karakteristika	Rettighed			8 A1
Karakteristika	Rettighed			1 A2
Karakteristika	Rettighed			2 A3
Karakteristika	Rettighed			3 A4
Hjælpediagram	Potentiale diskussion	Opportunities		1 A4
Karakteristika	Rettighed			4 A5
Hjælpediagram	Potentiale diskussion	Opportunities		2 A5
Hjælpediagram	Konkurrencesituation	Competitive situation		2 A5
Karakteristika	Rettighed			6 A6
Hjælpediagram	Organisatorisk kompetence	Organisational competence		2 A6
Karakteristika	Rettighed			5 A7
Hjælpediagram	Konkurrencesituation	Competitive situation		1 A7
Karakteristika	Rettighed			7 A8
Hjælpediagram	Organisatorisk kompetence	Organisational competence		3 A8
Karakteristika	Teknologi			1 B1
Hjælpediagram	Potentiale diskussion	Opportunities		3 B1
Karakteristika	Teknologi			2 B2
Hjælpediagram	Konkurrencesituation	Competitive situation		3 B2
Hjælpediagram	Potentiale diskussion	Opportunities		4 B2
Karakteristika	Teknologi			3 B3
Karakteristika	Teknologi			4 B4
Hjælpediagram	Omkostningsbillede	Cost factors		5 B4
Hjælpediagram	Organisatorisk kompetence	Organisational competence		4 B4
Hjælpediagram	Omkostningsbillede	Cost factors		1 B5
Karakteristika	Teknologi			5 B5

El perfil de radar se define en “Hjælpediagrammer - Tabla” mediante el nombre “Karakteristika” (características en danés), que aparece en la primera columna de la tabla. **Absténgase de cambiar el informe de resultados estándar del perfil de radar sin antes haberlo pensado bien.** Al cambiar el perfil de radar afectará a la filosofía básica del diseño de los resultados de IPscore® .

Los informes complementarios son gráficos predefinidos de radar que se centran en factores de evaluación seleccionados entre varias categorías.

Un informe complementario se define en primer lugar mediante el nombre “Hjælpediagram” (informe complementario en danés) en la primera columna. Para diseñar un nuevo informe complementario, empiece por escribir “Hjælpediagram” en la primera columna de una nueva línea. Entonces defina el título del informe complementario (el nuevo gráfico de radar) en las columnas segunda y tercera. La segunda columna, “Diagram_navn”, es para el título del informe complementarios en la versión danesa de la base de datos de IPscore® ; la tercera columna, “Diagram_navn_uk”, es para el título en la versión inglesa de IPscore® . En la cuarta columna, “Sortering”, se define la colocación de cada uno de los factores de evaluación en el gráfico de radar. Las posiciones de los factores de evaluación en el radar comienzan con el 1 en la parte superior, y continúan con el 2, el 3, etc., en la dirección de las agujas del reloj. En la quinta columna, se selecciona el factor de evaluación que se necesita para el nuevo informe complementario. La quinta columna se llama “Spørgsmålsid”, ID del factor de evaluación en danés. Haga clic en la columna y use la barra de desplazamiento de la derecha para seleccionar los factores de evaluación que necesite para el nuevo informe complementario. Aparecerá una lista completa de los 40 factores de evaluación de IPscore®. Seleccione el factor de evaluación escribiendo un código de una letra y un número, por ejemplo, A4.

ID	Pat	Spø	Tekst_dk	Beskrivelse_dk	Korttekst_dk	Point_1	Point_2	Point_3	Point_4	Point_5
P_A1	P	A1	Er patentet udstedt?	En patentansøgning har en ikke uvæsentlig usikkerhed tilknyttet med hensyn til, om der vil blive bevilget et patent efter nyhedsundersøgelse, vurdering af opfindelseshøjde mv. Derfor skal der gives en højere pointscore, hvis patentet er udstedt end til en patentansøgning, der lige er sendt ind.	Udstedt patent	Der er endnu ikke ansøgt om patent	Patentansøgning er indleveret	Nyhedsundersøgelse og patenterbarhedsvurdering er foretaget	Patentet er udstedt	Indsigelsesperioden er udløbet
P_A2	P	A2	Hvilken juridisk styrke har patentet?	Denne faktor vedrører patentets holdbarhed og robusthed i f.eks. tvister og retssager. Det kan samtidig være en vurdering af sandsynligheden for, at patentansøgningen vil blive underkendt eller begrænset i de enkelte faser som ansøgningen gennemløber. For nyudstedte patenter er der en risiko for, at patentet efterfølgende vil blive omstødt, idet der kan komme indsigelser mod patentet. En mere moden vurdering af patentets styrke er derfor at tage hensyn til, om patentet er udstedt i en fase, hvor det er mindre tilbøjeligt til at blive omstødt.	Juridisk styrke	Der er ingen nyhedsundersøgelser	Der er 'quick and dirty' undersøgelser (enkel data-base undersøgelser)	PVS nyhedsundersøgelser eller lign.	International nyhedsundersøgelse, ITS	Patentet er nyheds- og krænkelsesundersøgt
P_A3	P	A3	Hvad er patentets restlevetid?	En vurdering af hvor et givent patent befinder sig i sin livscyklus. Der tænkes specifikt på, om patentet er nyt, modent eller ved at udløbe. Hvor der er mulighed for forlængelse af levetiden, fx ved lægemidler, indgår denne forlængelse i restlevetiden.	Patentets restlevetid	Patentet har 0 - 2 års løbetid	Patentet har 2 - 4 års løbetid	Patentet har 4 - 8 års løbetid	Patentet har 8 - 12 års løbetid	Patentet har mere end 12 års løbetid

D. Breve descripción de las tablas principales:

Hjælp_økomodel_2 (Apoyo para el modelo financiero en danés). Esta tabla define el año en el modelo financiero. La primera columna, del 01 al 10, representa los 10 años numéricos de cálculo, el plazo para los cálculos y **no debe modificarse en ningún caso**. La segunda columna representa el período natural de 10 años para los cálculos y los gráficos. Se puede ajustar, por ejemplo, una vez al año, para corregir el año de comienzo que aparece en los gráficos.

Kommentarer (Comentarios en danés). Aquí aparecen los comentarios del usuario introducidos en las pantallas con datos de resultados (por ejemplo, [Valor actual neto]).

Svar (respuestas en danés). Aquí se incluyen todos los datos entrantes desde la puntuación obtenida durante la evaluación de cada patente hasta los comentarios del usuario introducidos en la pantalla [Entrada de datos].

00Datos de idioma. Esta tabla contiene todos los textos utilizados en el programa, en tres idiomas (inglés, francés y alemán).

Tbl_import_patents. Cuando los datos de patentes son importados de un archivo de texto, esta tabla contiene los valores leídos y guardados temporalmente. Si, por ejemplo, la importación no ha funcionado porque los datos importados no se han realizado en el formato correcto, las indicaciones sobre el formato incorrecto, probablemente se pueden encontrar aquí.

Spoergsmaalstabel_import. Cuando las personalizaciones se importan de un archivo de texto, esta tabla contiene los valores leídos y guardados temporalmente. Si, por ejemplo, la importación no ha funcionado porque los datos importados no estén realizados en el formato correcto, las indicaciones sobre el formato incorrecto pueden encontrarse aquí.

6. Modelo financiero de IPscore® 2.2

- A. Introducción al modelo financiero**
- B. Base de la evaluación**
- C. Cifras clave de la estructura financiera básica**
- D. El efecto financiero de la tecnología**
- E. Determinación del marco temporal**
- F. Resultado del cálculo**
- G. Implantación del modelo financiero**
- H. Valores de la matriz de oportunidades/riesgos**

El modelo financiero de IPscore® genera una previsión financiera del valor actual neto de la tecnología patentada, de su liquidez y de la futura cuenta de la patente. Se trata de una evaluación y un cálculo del valor de la tecnología patentada cuando se comience a explotar en un área de negocio determinada. No se trata de una simple evaluación de la patente en tanto que documento jurídico, sino de la evaluación de la tecnología protegida por la patente cuando se explote en un área de negocio seleccionada.

El modelo financiero está basado en una serie de principios económicos sencillos y generales que hacen relativamente fácil y rápido llevar a cabo una evaluación y crear una visión general de la sociedad en el orden o magnitud representado por la tecnología patentada. La previsión financiera representa el valor financiero que la tecnología patentada tiene para la sociedad, identificando los recursos y oportunidades de los que la sociedad puede valerse y que puede explotar.

La previsión financiera es un producto de factores de evaluación específicos de IPscore® así como de datos clave relativos a la estructura financiera básica de la sociedad y al área de negocio en la que se explota comercialmente la tecnología patentada.

La filosofía del modelo financiero de IPscore®

A menudo es difícil para una sociedad definir directamente el valor financiero de una tecnología patentada. La filosofía del modelo financiero de IPscore® está basada en este hecho. No obstante, cuando se reúnen una serie de “pequeñas” preguntas fáciles de contestar una a una, se avanza considerablemente en la respuesta a la “gran” pregunta: ¿Cuál es el valor financiero de la tecnología patentada?

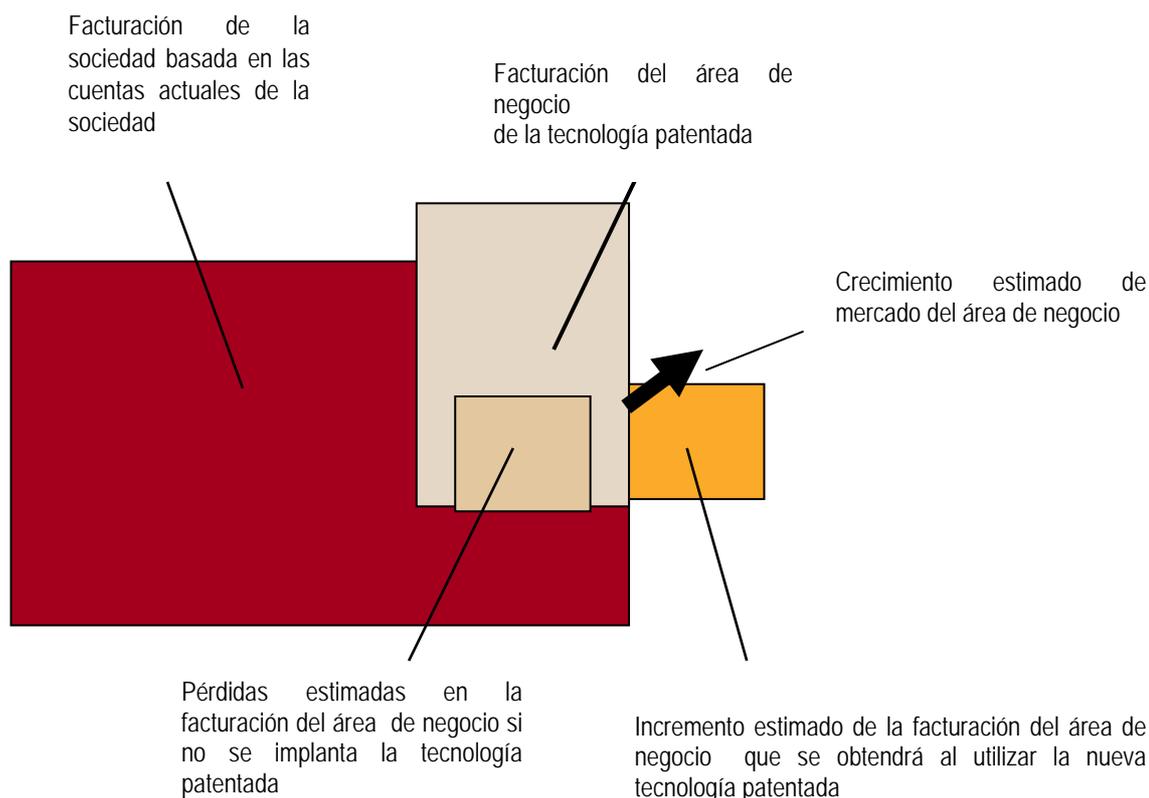
Al amparo de una serie de factores de evaluación seleccionados, el modelo financiero de IPscore® 2.1 calcula los efectos financieros que la tecnología patentada tiene en la sociedad, centrándose en la forma en que la tecnología patentada puede cambiar la estructura financiera actual de la sociedad. La estructura financiera se define usando las cuentas actuales de la sociedad y las cifras del área de negocio de la tecnología patentada.

En primer lugar, IPscore® establece una relación entre la facturación actual y la estimación de la facturación futura del área de negocio de la tecnología patentada, para luego determinar cómo la implantación o utilización de la tecnología patentada afectará a la estructura de costes.

A. Introducción al modelo financiero

Diagrama que muestra la base de los cálculos financieros

El siguiente gráfico ilustra la base de los cálculos financieros de IPscore®, esto es, el tamaño relativo del área de negocio de la tecnología patentada y el incremento de facturación que puede obtenerse mediante el uso de la tecnología patentada.



El rectángulo rojo grande representa las finanzas totales de la sociedad, tal como aparecen en las cuentas actuales de la sociedad. La ventana más pequeña en gris claro dentro de este rectángulo es el área de negocio definida y relevante para la tecnología patentada. Esta área supone entre un 1 y un 100% de la facturación total de la sociedad. Esta proporción es muy importante, puesto que constituye la base de todo el análisis financiero con IPscore®

La auténtica base para el cálculo del valor financiero de la tecnología patentada es el área de negocio definida de la tecnología patentada. Como se aprecia en el gráfico, IPscore® utiliza tres parámetros para calcular el grado en que puede esperarse un desarrollo del área de negocio.

En primer lugar, se realiza una valoración de la posible reducción de facturación en el área de negocio sin la tecnología patentada. En otras palabras, ¿qué valor tiene la tecnología patentada como protectora de la facturación actual del área de negocio? Este valor de la tecnología patentada puede caracterizarse como el valor defensivo, en tanto que gracias a la fuerza de la tecnología patentada, la sociedad evita la pérdida de facturación. Este valor está representado por la ventana en beige.

En segundo lugar, se realiza una estimación de la contribución previsible de la tecnología patentada al incremento de la facturación del área de negocio correspondiente. ¿Cómo de grande puede ser el incremento de facturación, siempre que la tecnología patentada alcance y penetre nuevos productos o áreas de mercado? ¿Se trata de un incremento que refleja el hecho de que la tecnología patentada puede usarse en áreas nuevas, o muestra potencial para conseguir más cuota en los mercados actuales? Este valor de la tecnología patentada puede caracterizarse como el valor ofensivo, y está representado por la ventana en naranja.

En tercer lugar, se realiza una evaluación de la tasa de crecimiento general del área de negocio en el mercado. ¿El área de negocio está experimentando un incremento de demanda?

De este modo se define el tamaño y el desarrollo de la facturación del área de negocio de la tecnología patentada. Con ello se crea la base para el cálculo de algunos otros efectos económicos generados al utilizar la tecnología patentada, efectos que pueden definirse como efectos a nivel de costes.

Entre ellos se incluyen los siguientes:

- Futuros costes de desarrollo hasta que la tecnología patentada esté en condiciones de explotarse comercialmente
- Efectos cuando la tecnología patentada facilite la producción
- Efectos sobre las necesidades de inversión de la sociedad, por ejemplo, cuando la tecnología patentada permita el uso de una tecnología de producción menos compleja.

Elementos de los cálculos de la previsión financiera de IPscore®

Para obtener una previsión financiera de IPscore® debe hacer lo siguiente:

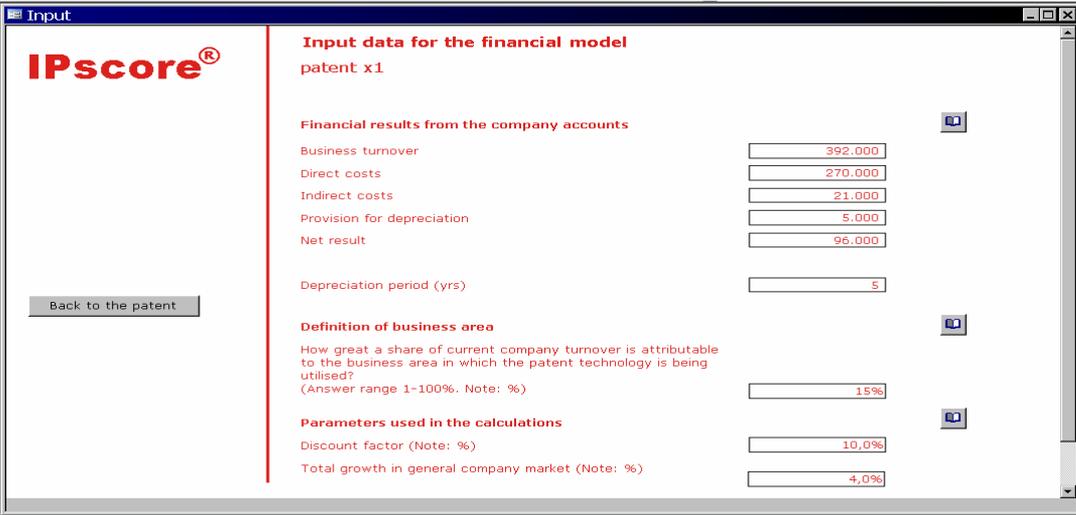
1. Determinar la facturación en el área de negocio de la tecnología patentada esto es, establecer la proporción de la facturación de la sociedad que supone el área de negocio correspondiente.
2. Determinar si esta facturación resulta afectada por la implantación y explotación comercial de la tecnología patentada por la sociedad. La cuestión es si el efecto sobre la facturación del área de negocio es en parte defensivo, para evitar una pérdida de facturación, o en parte ofensiva, incrementando la facturación del área de negocio. Ambos elementos pueden estar presentes. A continuación, determinar las perspectivas futuras en cuanto a la demanda, que se cuantificará como el crecimiento estimado en el mercado del área de negocio.
3. Determinar si la tecnología patentada tiene efectos en el nivel actual de costes. ¿Cuáles son los costes de desarrollo, de producción e inversiones para el futuro?

IPscore® calcula el valor financiero de la tecnología patentada calculando sus efectos sobre las futuras cuentas de la sociedad. En primer lugar se determina el valor actual neto y luego se establece una estimación de cuenta futura para la tecnología patentada. Ambas se fijan sobre un período de diez años. Además, los cálculos vienen influidos por el momento en que la sociedad espera empezar a trabajar con la tecnología patentada a escala comercial y por la expectativa de vida útil de los productos relacionados.

B. Base de la evaluación

Los cálculos de IPscore® para la previsión financiera están basados en la estructura financiera actual de la sociedad, una estructura que muestra la correlación entre ganancias, costes directos y gastos generales y fijos, y la provisión para amortizaciones.

Estos datos constituyen la base de los cálculos para la previsión financiera y se introducen en la categoría de "resultados financieros" del IPscore®.



The screenshot shows a software window titled "Input" for IPscore®. It contains the following sections and data:

- Input data for the financial model**
 - patent x1
- Financial results from the company accounts**
 - Business turnover: 392,000
 - Direct costs: 270,000
 - Indirect costs: 21,000
 - Provision for depreciation: 5,000
 - Net result: 96,000
- Depreciation period (yrs)**: 5
- Definition of business area**
 - How great a share of current company turnover is attributable to the business area in which the patent technology is being utilised? (Answer range 1-100%. Note: %): 15%
- Parameters used in the calculations**
 - Discount factor (Note: %): 10,0%
 - Total growth in general company market (Note: %): 4,0%

A "Back to the patent" button is visible on the left side of the window.

Los datos procedentes de las cuentas de la sociedad pueden estar basados en la sociedad en su conjunto o en una división de la sociedad, un mercado o un departamento determinados. Esta base se usa para establecer dos cosas: un punto de referencia para la estructura financiera de la sociedad y para el ámbito financiero del área de negocio correspondiente a la tecnología patentada. Esto define el objeto de la evaluación, es decir, el área de negocio relevante para la evaluación de la tecnología patentada.

Para garantizar que los cálculos sean lo más precisos posible, es muy importante que el objeto de la evaluación se mantenga durante el proceso y que las respuestas a los factores de evaluación de IPscore® hagan referencia a la información facilitada en la categoría de "Resultados financieros".

Las tres ventanas son una guía para cumplimentar la categoría de "Resultados financieros":

Cuadro guía 1

 Puede utilizar una estructura económica sencilla basada en las cuentas de la sociedad de un departamento, sección o sector determinados, en función de la base de evaluación de la tecnología patentada. En tal caso, todas las cifras financieras deberán referirse al sector elegido y representar una estructura económica cohesionada.

La opción de base financiera para la evaluación afecta a los resultados a calcular partiendo de las preguntas de los factores de evaluación, en los que las escalas de calificación hacen referencia a un porcentaje de la facturación. Así ocurre en la categoría C – Condiciones de mercado, y en la categoría D - Finanzas. Las cifras de facturación que se aporten en esta categoría de resultados financieros deben corresponder a las cifras de facturación que constituyen la base de las respuestas a las preguntas de los factores de evaluación.

El límite superior para el período de amortización es de 7 años.

Cuadro guía 2

 Seleccione el área de negocio, específica de la tecnología patentada, que se va a evaluar con IPscore®. El área de negocio se define como un porcentaje de la facturación total de la sociedad.

Método alternativo: Cuando sea posible, unas cuentas seleccionadas del área de negocio ofrecerán mayor exactitud que una estimación de la porción de la facturación total, y por tanto serán las que deban usarse, en lugar de las cuentas de la sociedad. En tal caso, la porción que corresponde al área de negocio en la facturación de la sociedad será del 100%.

Cuadro guía 3

 Determinación de los parámetros para cálculos y gráficos

Factor de descuento

Se realiza un cálculo del valor actual neto de la tecnología patentada, usando un factor de descuento predefinido. Aquí introduce Vd. el factor de descuento deseado para el valor actual neto. La especificación del cálculo del valor actual neto se presenta en dos informes de resultados:

1. Valor actual neto con hipótesis de trabajo
2. Comparación del valor actual neto/puntos.

Crecimiento total en el mercado general de la sociedad

Introduzca la tasa que considere que es el porcentaje general de crecimiento de la sociedad en los mercados en los que opera. La “sociedad” puede ser la sociedad en su conjunto, o un departamento o división, según cuál sea la base de la evaluación (véase el cuadro guía 1 más arriba).

Los parámetros se usan para calcular la tasa media de crecimiento en las demás áreas de negocio de la sociedad, esto es, áreas que no resultan directamente afectadas por la facturación obtenida de la tecnología patentada que se está evaluando.

Los cálculos se presentan en forma de gráfico, en el informe de resultados “Cuadros/Cuentas de la Sociedad” Aquí el porcentaje de la tasa de crecimiento constituye un factor determinante para decidir cuáles de los “Otros beneficios de la sociedad” se espera que crezcan o que caigan durante el período de cálculo de diez años.

C. Cifras clave de la estructura financiera básica

Basándose en información procedente de las cifras de las cuentas, IPscore® selecciona un cierto número de cifras clave que se usan para calcular el valor financiero de la tecnología patentada.

- *Facturación del área de negocio* = cifra de facturación procedente de las cuentas de la sociedad*, el porcentaje de participación en la facturación que representa el área de negocio de la tecnología patentada.
- *Costes en efectivo* = costes directos + costes fijos/gastos generales (excluyendo la provisión para amortizaciones)
- *Ratio de beneficio neto* = beneficios/facturación
- *Inversiones* = provisión para amortizaciones * plazo de amortización
- *Intensidad de inversión* = beneficios/inversiones (o, en términos convencionales: tasa de activos de facturación / facturación capital).

Costes directos y costes fijos/gastos generales: estos costes se suman para constituir una única categoría de costes en el análisis, los *costes en efectivo*, que definen el nivel de coste. Estos costes tienen un efecto directo sobre la liquidez. En este sentido son distintos de la provisión por amortización, que es sólo los costes calculados excluyendo la provisión anual directa para amortizaciones.

En este modelo, en los *costes en efectivo* no se hace distinción entre costes variables y fijos, donde los variables puedan fluctuar en proporción a las ventas, mientras que los costes fijos no fluctúan. La centralización que realiza IPscore® no toma en cuenta este factor. Esta centralización se basa en lo siguiente: (a) que el cálculo es una previsión, y (b) que a largo plazo (IPscore® tiene un marco temporal de diez años) la mayor parte de los costes son variables.

La *provisión para amortizaciones* es importante para determinar y establecer el ámbito de inversión. Se utiliza para determinar la forma en que las inversiones se verán afectadas por la tecnología patentada.

D. El efecto financiero de la tecnología

Como hemos mencionado anteriormente, la previsión financiera para la tecnología patentada está basada en la estructura financiera actual de la sociedad. Entonces se usan unos factores de evaluación seleccionados de IPscore® para demostrar la forma en que la tecnología patentada causa cambios en la estructura financiera de la sociedad.

Este cambio es el valor financiero que la tecnología patentada tiene para la sociedad.

En los cálculos de la “Previsión financiera”, IPscore® traduce la escala de calificación de cinco puntos en siete factores de evaluación financiera seleccionados en términos numérico-financieros. Cuando se reúnen estas respuestas a los factores de evaluación (es decir, las “hipótesis de trabajo financieras”), demuestran que la tecnología patentada causa cambios en la estructura financiera de la sociedad. Dos factores de evaluación adicionales determinan los plazos que se usan en los cálculos.

Por tanto, los factores de evaluación (a) determinan el efecto que la tecnología patentada tiene sobre la economía del área de negocio y (b) determinan el plazo para realizar la previsión financiera.

Determinación del efecto financiero de la tecnología patentada

Los siete factores de evaluación que se usan para determinar el efecto financiero que la tecnología patentada tiene en el área de negocio correspondiente pueden dividirse en determinados grupos: El efecto de la tecnología patentada sobre:

1. La facturación
2. Los costes, es decir,
 - 2a. Los costes de desarrollo
 - 2b. Los costes de efectivo
3. La inversión

1. El efecto de la tecnología patentada sobre la facturación

El efecto de la tecnología patentada sobre la facturación del área de negocio viene determinado por:

- (a) el incremento añadido de facturación obtenido utilizando la tecnología patentada (puede tratarse de la capacidad de la tecnología patentada de crear una mayor cuota de mercado o de facilitar la conquista de nuevos mercados)
- (b) la tasa general de crecimiento en el mercado del área de negocio.
- (c) la caída en la facturación del área de negocio que experimentará la sociedad si no implanta o usa la tecnología patentada.

Estas tres preguntas están incluidas en IPscore®, lo cual posibilita determinar cómo afectará la tecnología patentada a las futuras ganancias. La facturación actual del área de negocios correspondiente se multiplica por el incremento estimado de facturación, crecimiento de mercado y ganancias perdidas al no utilizar la tecnología patentada.

La facturación estimada de área de negocio = facturación total del negocio * la proporción que corresponde al área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio * el incremento estimado de facturación del área de negocio cuando se use la tecnología patentada * el crecimiento de mercado del área de negocio.
+ la facturación total del negocio * la participación del área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio * la proporción de facturación del área de negocio que se mantiene cuando no se implanta la tecnología patentada * el crecimiento estimado de mercado del área de negocio

La información relevante para el modelo financiero se extrae de los siguientes factores de evaluación:

C6: ¿Cuál es la facturación adicional que puede obtenerse en el área de negocio mediante la utilización de la tecnología patentada?

 Este factor de evaluación determina qué efecto tiene el uso de la tecnología patentada en la facturación actual del área de negocio. Al usar la tecnología patentada ¿se captura cuota de mercado y se incrementa con ello la facturación del área de negocio?

En la escala de calificación, el incremento potencial de facturación se expresa en forma de incremento previsible del porcentaje de la facturación actual del área de negocio. La cifra actual de facturación se aporta en la categoría de "Resultados financieros".

La información se usa en la previsión de resultados financieros para calcular la proporción del incremento total de facturación atribuible a la tecnología patentada.

C2: ¿Cuál es el crecimiento del mercado en el área de negocio en que se utiliza la tecnología patentada?

 Este factor de evaluación determina el crecimiento previsible del mercado en el área de negocio de la tecnología patentada.

La escala de calificación se expresa en forma de porcentaje de crecimiento en el mercado.

La información se usa para calcular el crecimiento de facturación atribuible a la tecnología patentada. En los cálculos de la previsión de resultados financieros se asume que la facturación de la sociedad, en el mercado del área de negocios, crecerá a una tasa igual.

Tenga en cuenta que los cálculos de crecimiento del mercado comienzan desde la actualidad, es decir, independientemente de un posible período de desarrollo anterior a la comercialización.

Es también necesario tener en cuenta que se distingue entre el mercado en el que se explota la tecnología y los demás mercados en los que opera la sociedad. En este factor de evaluación determina Vd. el crecimiento en el mercado en que se usa la tecnología patentada, mientras que el crecimiento general en todos los mercados en los que opera la sociedad, excluidos aquellos de la tecnología patentada, aparece en forma de porcentaje de crecimiento en la categoría de "Resultados financieros". Esta información se usa en los cálculos del área de crecimiento total de facturación de la sociedad, que excluye la tecnología patentada.

D1. ¿Se puede mantener el comportamiento actual del área de negocio en el mercado correspondiente sin hacer uso de la tecnología patentada?

 Este factor de evaluación determina si la tecnología patentada constituye un elemento necesario para mantener la facturación del área de negocio del producto o servicio patentado. Si se puede mantener íntegra la facturación del área de negocio sin la tecnología patentada, resulta, en principio, superflua, mientras que si la sociedad no es capaz de mantener la facturación o producción del área de negocio sin ella, la tecnología patentada es un elemento esencial.

La escala de calificación expresa el porcentaje de facturación de área de negocio que se puede mantener sin la patente.

La información se usa para calcular qué proporción de la facturación o producción del área de negocio puede conseguirse si se mantiene vigente la tecnología patentada.

2. El efecto de la tecnología patentada sobre los costes

IPscore® opera con una serie de categorías de costes

2a. El efecto de la tecnología patentada sobre los costes de desarrollo:

La primera categoría de costes es para el desarrollo del producto y para costes previos a la comercialización; ambos preceden a las ganancias de la tecnología patentada. Esta categoría de coste se representa en IPscore® como un porcentaje de la facturación del área de negocio de la tecnología patentada antes de que se comercialice la tecnología patentada en forma de producto o proceso. El principio está

Asado en el hecho de que los costes de investigación y desarrollo (I+D) aparecen a menudo relacionados en las cifras de facturación en las cuentas públicas.

$$\text{costes de desarrollo} = \text{facturación total del negocio} * \text{participación del área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio} * \% \text{ de I+D}$$

El % de I+D se extrae del factor de evaluación D2:

D2: ¿Cuáles son los costes de desarrollo necesarios en el futuro?

 Este factor de evaluación sirve para determinar los costes de desarrollo en que se incurre anualmente antes de que el producto o servicio de la patente esté listo para su explotación comercial. Sólo se deben valorar los costes de desarrollo futuros, incluyendo los costes de solicitud de patente y los costes de entrada en el mercado, pero excluyendo los costes ya contabilizados.

En la escala de calificación, la cifra estimada de costes de desarrollo se expresa como un porcentaje de la facturación actual del área de negocio, donde la facturación hace referencia a la cifra de facturación que aparece en la categoría de "Resultados financieros"

Esta información se usa para calcular las inversiones pendientes para desarrollar el producto o servicio hasta que esté en disposición de venderse, o de usarse si se trata de un servicio.

2b. El efecto de la tecnología patentada sobre los costes en efectivo:

Cuando se lanzan los productos relacionados con la tecnología patentada, la sociedad se enfrenta a costes de producción, que suben y bajan en relación con la facturación del negocio de la sociedad.

La base que IPscore® utiliza para calcular el efecto de la tecnología patentada sobre los costes en efectivo es el ratio de beneficio neto (beneficio /facturación). El ratio de beneficio neto define el alineamiento entre ganancias y costes expresado en %, con lo que se demuestra el margen medio de beneficios por unidad de capital de facturación.

La nueva tecnología patentada tiene un efecto en el ratio de beneficio neto, por ejemplo, facilitando la producción, haciendo que el producto resulte más barato de fabricar que los que se están fabricando en la actualidad. En estos casos, el ratio de beneficio neto se incrementará.

Para ajustar el ratio de beneficio neto, se debe determinar el índice estimado o previsible de costes de producción al implantar la tecnología patentada. Dicho índice ajusta la relación entre costes y facturación.

$$\text{costes estimados de producción de la tecnología patentada} = \text{facturación estimada o previsible de la tecnología patentada} * \text{índice de los costes de producción} * (1 - \text{ratio de beneficio neto})$$

El índice de costes de producción se determina en el factor de evaluación D3:

D3: ¿Cuál es el índice de los costes de producción al implantar la tecnología patentada?

 Los futuros costes de producción del producto relacionado con la patente se valoran en relación con el nivel actual de los costes de producción de la sociedad. Se debe determinar si el producto relacionado con la patente resultará más fácil y barato de producir en comparación con la producción actual gracias a la implantación de la tecnología patentada, o si la implantación de la tecnología patentada hará el proceso de producción más difícil y con ello más caro.

En la escala de calificación, los costes de producción se expresan como un cambio porcentual de nivel en relación con el nivel actual de los costes de producción.

La información se usa en los cálculos de las previsiones de resultados financieros, fundamentalmente en los cálculos de beneficios.

3. El efecto de la tecnología patentada sobre las inversiones

El tercer elemento del cálculo de costes son las inversiones, que implican la provisión para amortizaciones. La implantación de la tecnología patentada tiene un doble efecto en las inversiones:

- a. El incremento de la actividad (incremento de la facturación), generado por la tecnología patentada, da lugar a la demanda de inversión. El incremento de la facturación da lugar a una demanda de mayor capacidad de producción, y con ello también se incrementa la inversión.
- b. La tecnología patentada, si depende de una tecnología de producción totalmente nueva, puede exigir una modernización de los equipos de producción. Este efecto sobre la inversión hace referencia a la intensidad de inversión, que se expresa como facturación / inversión (conocido también como tasa de facturación). La intensidad de inversión resulta afectada por el hecho de si la tecnología de producción actual puede usarse para fabricar el producto. Si se *puede* usar, la intensidad de inversión sigue siendo la misma que los niveles actuales de inversión. Si la nueva tecnología patentada exige una tecnología de producción más compleja (es decir, más cara), las inversiones por unidad de capital de facturación se incrementarán, mientras que ocurrirá lo contrario si la tecnología patentada necesita una tecnología de producción más simple (es decir, menos cara). Con ello, la intensidad de inversión permanecerá al nivel actual de inversión si se puede usar la tecnología de producción existente. Sin embargo, si fuera necesario un método o una tecnología de producción completamente nueva y más compleja, la intensidad de inversión se incrementará, y se reducirá si se puede conseguir que el proceso productivo sea más eficaz.

La intensidad de inversión se mide sobre la provisión para amortizaciones de la sociedad, en relación con la facturación. El nivel y la frecuencia de inversión dependen del período de amortización que se fije. Así, la base de cálculo del nivel de inversión es la provisión anual para amortizaciones multiplicada por el período de amortización (año actual). Dicha cifra se multiplica entonces por la cifra de la intensidad de inversión, multiplicada por la cifra de facturación del área de negocio. Lo anterior asume que la cifra de facturación del área de negocio estará apoyada en una capacidad de producción sólida durante el período de la provisión para amortizaciones.

$\text{Inversiones} = \text{Facturación media estimada del área de negocio} * (\text{intensidad de inversión} * \text{índice de inversión})$
--

El índice de inversión se determina en el factor de evaluación D4:

D4: ¿Qué inversión es necesaria en equipos de producción?

 Este factor de evaluación determina si el nivel actual de inversión en equipos de producción resulta afectado por la nueva tecnología productiva. ¿Afecta la nueva tecnología patentada al nivel de inversión actualmente necesario para la producción del producto relacionado?

La escala de calificación expresa en cambio porcentual que se espera en relación con la intensidad de inversión actual en equipos de producción. Si la tecnología productiva necesaria cuesta lo mismo que la tecnología existente, la puntuación es del 100%. Si resulta más barata, la puntuación será inferior al 100%. Si es necesario realizar inversiones por encima del nivel actual, la puntuación será superior al 100%.

Esta información se usa para calcular las inversiones y reinversiones cuando se amortizan los equipos de producción, y tiene efectos sobre la liquidez.

E. Determinación del marco temporal

Los cálculos de la previsión financiera tienen un marco temporal de diez años. Entre las especificaciones de este marco temporal hay dos factores de evaluación relativos a (a) la fase previa a la comercialización y (b) la expectativa de vida útil de la tecnología patentada.

- a. El primero de los factores de evaluación, (B5) "¿Cuánto tiempo transcurrirá antes de que la tecnología patentada pueda comercializarse?" determina el momento en que se espera que comience la explotación comercial de la tecnología patentada en el mercado, y así marca el comienzo y la duración del marco temporal para futuros costes de desarrollo.

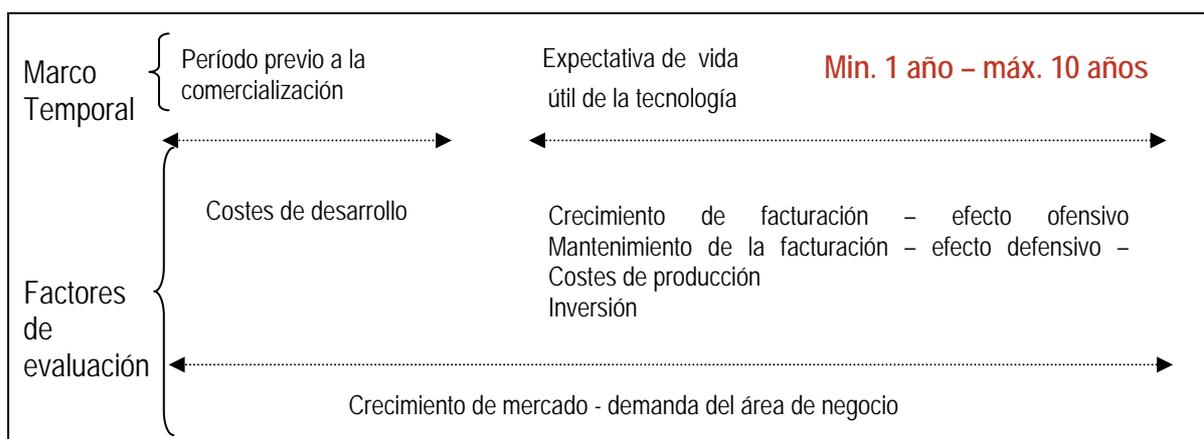
B5: ¿Cuánto tiempo transcurrirá hasta que la tecnología patentada esté en condiciones de explotarse comercialmente?

- b. El segundo factor de evaluación (C3) "¿Cuál es la expectativa de vida útil de la tecnología patentada en el mercado?" determinará el momento en que deben cesar los cálculos una vez que la tecnología patentada se haya lanzado al mercado.

C3: ¿Cuál es la expectativa de vida útil de la tecnología patentada en el mercado?

No obstante, IPscore® tiene un marco temporal general de un máximo de diez años. Este marco temporal general incluye el período de desarrollo y el período en el que la tecnología patentada está activa en el mercado y generando ingresos.

Visión general del marco temporal de IPscore® y del uso de los factores de evaluación



Tenga en cuenta que el factor de evaluación relativo al crecimiento del mercado cubre todo el marco temporal, lo que puede implicar tener que ajustar el factor de evaluación de la tasa de crecimiento del mercado a lo que quede de la fase previa a la comercialización, es decir, el tiempo que quede hasta que la patente puede explotarse comercialmente. Con ello se evita una estimación no realista del crecimiento del mercado.

F. Resultado del cálculo

Los resultados de los cálculos del modelo financiero (las previsiones financieras) se presentan en los siguientes gráficos de resultados:

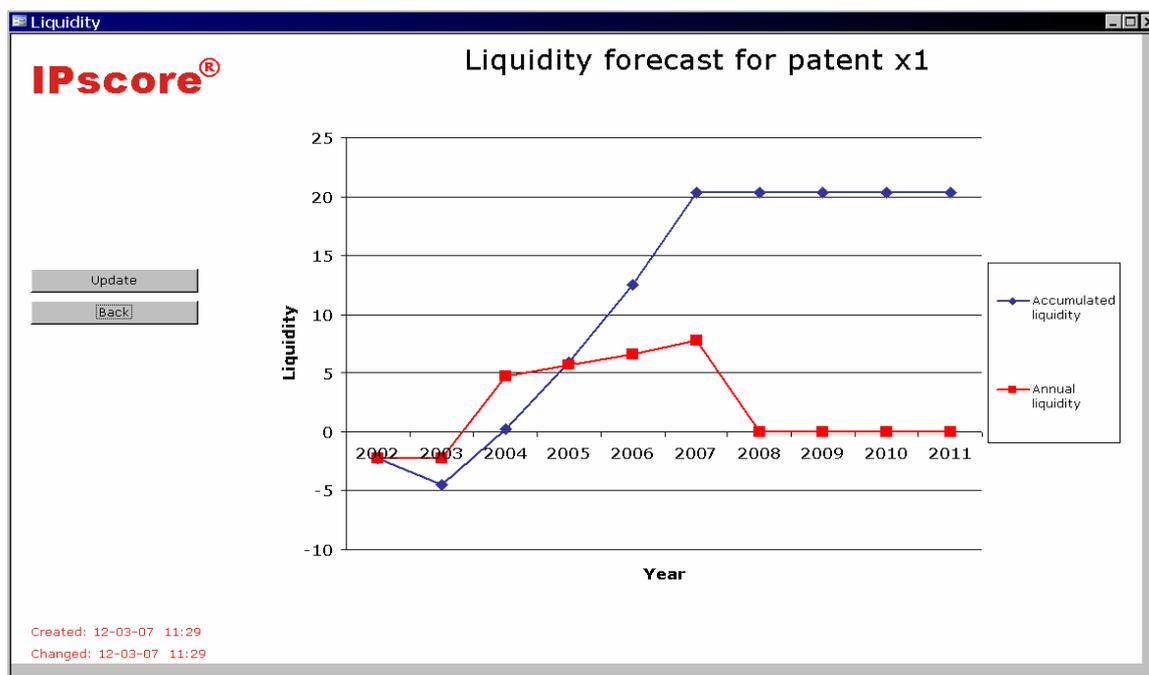
1. Previsión de liquidez
2. Valor actual neto
3. Gráficos de cuentas previsible

A continuación presentamos una descripción de los gráficos de resultados, una explicación de la forma en que el modelo los genera y su función en la evaluación financiera.

Previsión de liquidez

IPscore® genera una previsión que representa las ganancias y los costes que se espera que se deriven de la tecnología patentada. Con ello se puede realizar una previsión de la liquidez acumulada a lo largo del plazo de diez años del modelo.

Un ejemplo del gráfico de resultados de la “Previsión de liquidez”:



Este gráfico muestra la liquidez acumulada (línea azul) y la liquidez anual (línea roja).

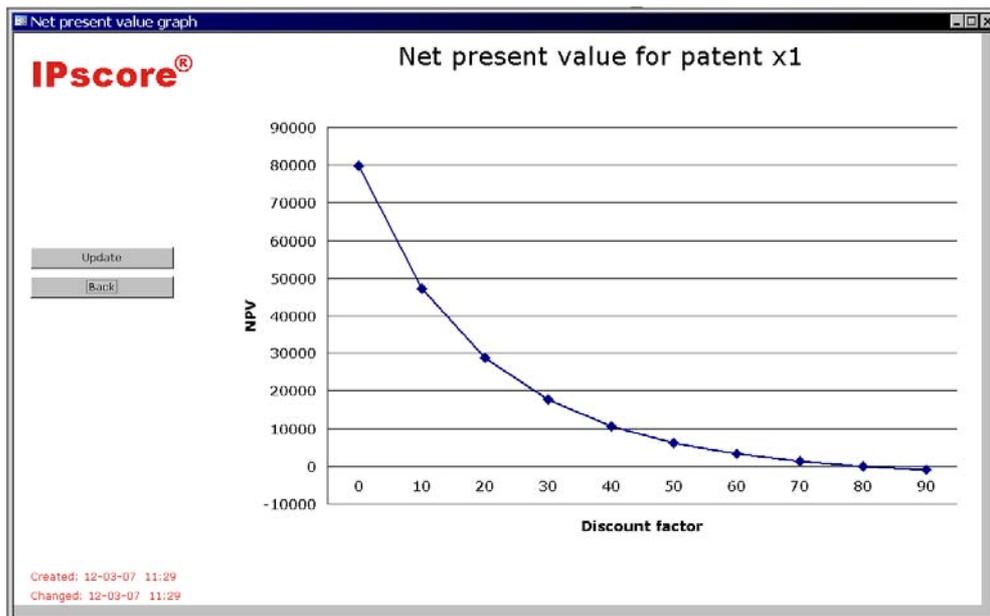
La liquidez acumulada es la suma de la liquidez anual durante todo el período de liquidez en el marco de los diez años. Un gráfico descendente indica liquidez negativa, mientras que un gráfico ascendente indica una liquidez positiva.

El gráfico muestra que la inversión en la tecnología patentada alcanza un punto en el que se cubren los gastos. Es el punto en el que el gráfico cruza la línea “0”. Muestra que hay costes durante los dos primeros años (costes de desarrollo, etc.) y que se comienza a tener beneficios en 2003. Ello se debe al hecho de que la explotación comercial de la tecnología patentada empezó en 2002.

Valor actual neto

Sobre la base del perfil de liquidez es posible hacerse una idea del valor actual neto de la tecnología patentada. El valor actual neto es el valor financiero del flujo de liquidez que produce la tecnología patentada. El flujo de liquidez viene descontado por un factor de descuento hasta el momento actual de la evaluación con IPscore®.

Por tanto, el valor actual neto debiera representar el precio mínimo admisible en el momento de la evaluación si se fuera a vender la patente. Es necesario establecer el factor de descuento, de manera que IPscore® genera un gráfico del valor actual neto cuando el factor de descuento es variable. El siguiente "Gráfico del valor actual neto" es un ejemplo de esta función de resultados.



El valor actual neto de todo el flujo de liquidez se presenta en el eje Y, mientras que a lo largo del eje X se sitúan distintos factores de descuento. El gráfico muestra el valor actual neto de la tecnología patentada a lo largo del período de diez años. Técnicamente, esto supone descontar los costes y las ganancias a lo largo de los años, hasta llegar al punto actual, usando un tipo de interés. Este tipo de interés se denomina factor de descuento, y el gráfico muestra el valor actual neto cuando se fijan distintos factores de descuento. El factor de descuento se selecciona basándose en una ponderación de la rentabilidad sobre la inversión y el riesgo de la inversión. El cuadro muestra las consecuencias de aplicar distintos factores de descuento. Al seleccionar un factor de descuento del 10%, el valor actual neto se sitúa en 47.000.

Cálculo del valor actual neto

Seleccione el factor de descuento necesario e introdúzcalo en la categoría de "Resultados financieros" de IPscore®.

Parameters used in the calculations	
Discount factor (Note: %)	<input type="text" value="10,0%"/>
Total growth in general company market (Note: %)	<input type="text" value="4,0%"/>

Determinación de los parámetros para cálculos y gráficos

Factor de descuento

Se realiza un cálculo del valor actual neto de la tecnología patentada, usando un factor de descuento predefinido. Aquí introduce Vd. el factor de descuento deseado para el valor actual neto. La especificación del cálculo del valor actual neto se presenta en dos informes de resultados:

1. Valor actual neto con hipótesis de trabajo
2. Comparación del valor actual neto/puntos.

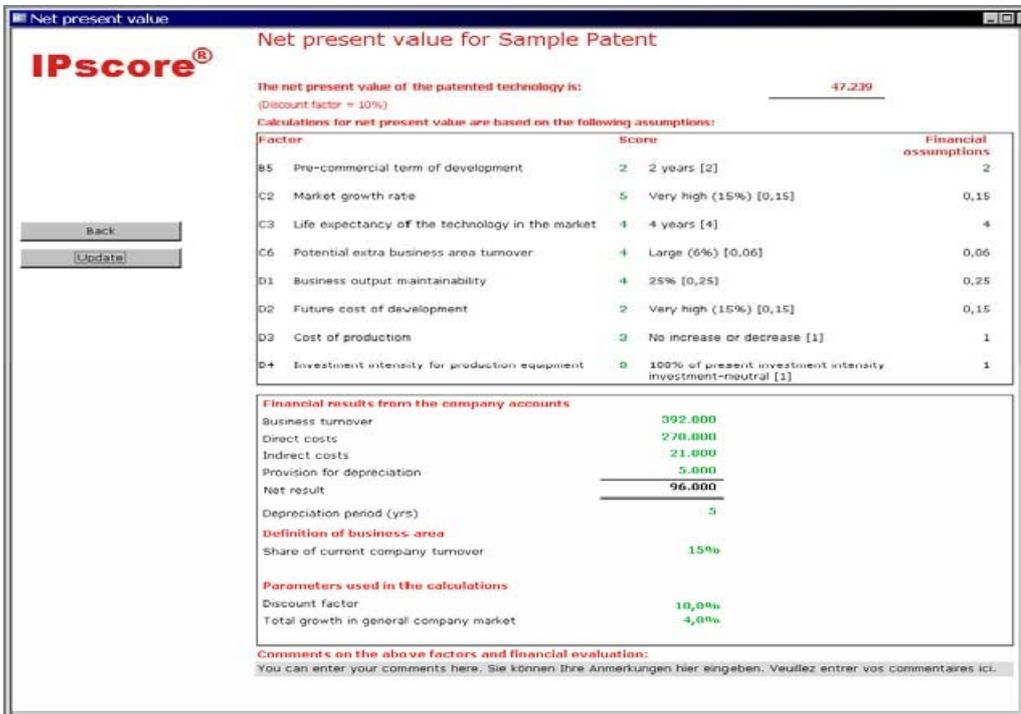
Crecimiento total en el mercado general de la sociedad

Introduzca la tasa que considere que es el porcentaje general de crecimiento de la sociedad en los mercados en los que opera. La “sociedad” puede ser la sociedad en su conjunto, o un departamento o división, según cuál sea la base de la evaluación (véase el cuadro guía 1 más arriba).

Los parámetros se usan para calcular la tasa media de crecimiento en las demás áreas de negocio de la sociedad, esto es, áreas que no resultan directamente afectadas por la facturación obtenida de la tecnología patentada que se está evaluando.

Los cálculos se presentan en forma de gráfico, en el informe de resultados “Cuadros/Cuentas de la Sociedad” Aquí el porcentaje de la tasa de crecimiento constituye un factor determinante para decidir cuáles de los “Otros beneficios de la sociedad” se espera que crezcan o que caigan durante el período de cálculo de diez años.

Cuando haya introducido los datos y seleccionado el factor de descuento, IPscore® calculará el valor actual neto de la tecnología patentada.



Aquí se muestra el valor actual neto descontado según el factor de descuento seleccionado. También se muestran las hipótesis de trabajo que usa IPscore® para calcular el valor actual neto. Esta parte del modelo financiero (la imagen de pantalla) ofrece una función de simulación del valor actual neto en la que puede cambiar las cifras financieras clave y actualizar los cálculos (véase el Capítulo 6G).

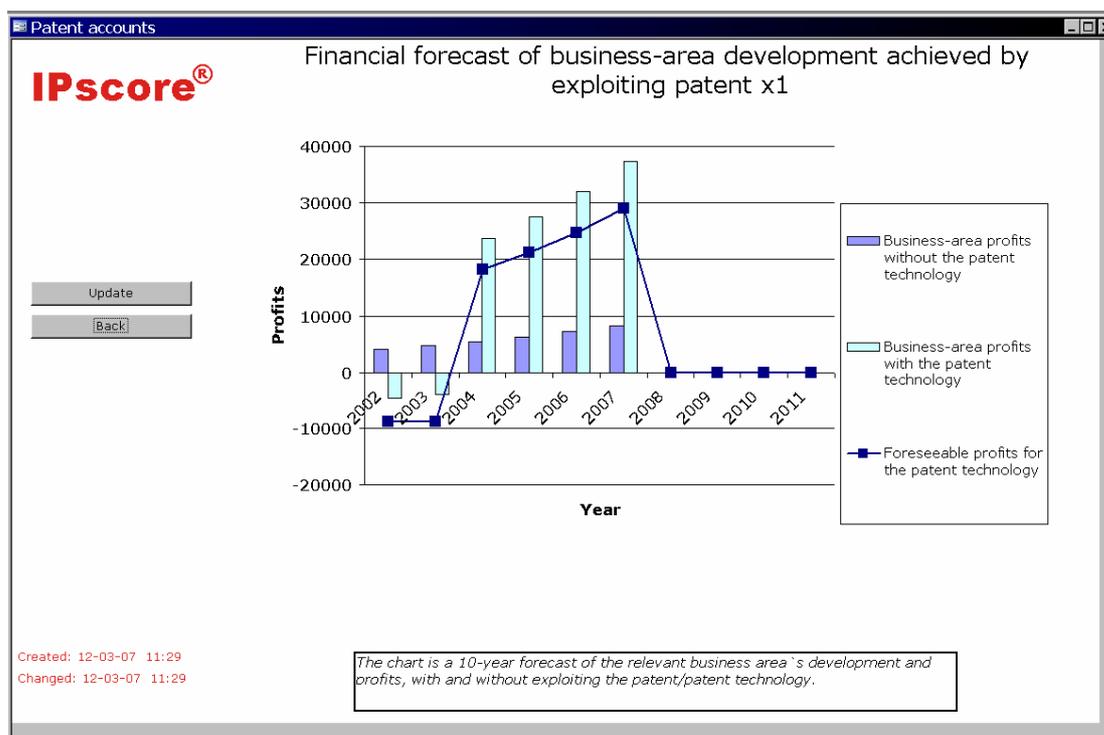
La estimación de cuenta futura, cuenta de patente y cuenta de la sociedad

En IPscore®, el valor actual neto es el valor financiero de la tecnología patentada. No es el mismo que el valor financiero que figura en las cuentas anuales, porque los beneficios en las cuentas no se corresponden con los flujos de liquidez, sino con facturación y costes.

Así, IPscore® puede generar una cuenta futura con o sin la tecnología patentada, puesto que las novedades en cada uno de los elementos mencionados se toman en cuenta y se agrupan para generar beneficios que toman en cuenta la facturación, los costes en efectivo y la amortización que se producen durante los períodos de amortización correspondientes.

Así, la cuenta de la patente es una proyección del efecto que la tecnología patentada tiene sobre las cuentas, y esto se compara con una cuenta estimada sin implantar la tecnología patentada. Con ello se hace patente la relación de valor de la tecnología patentada.

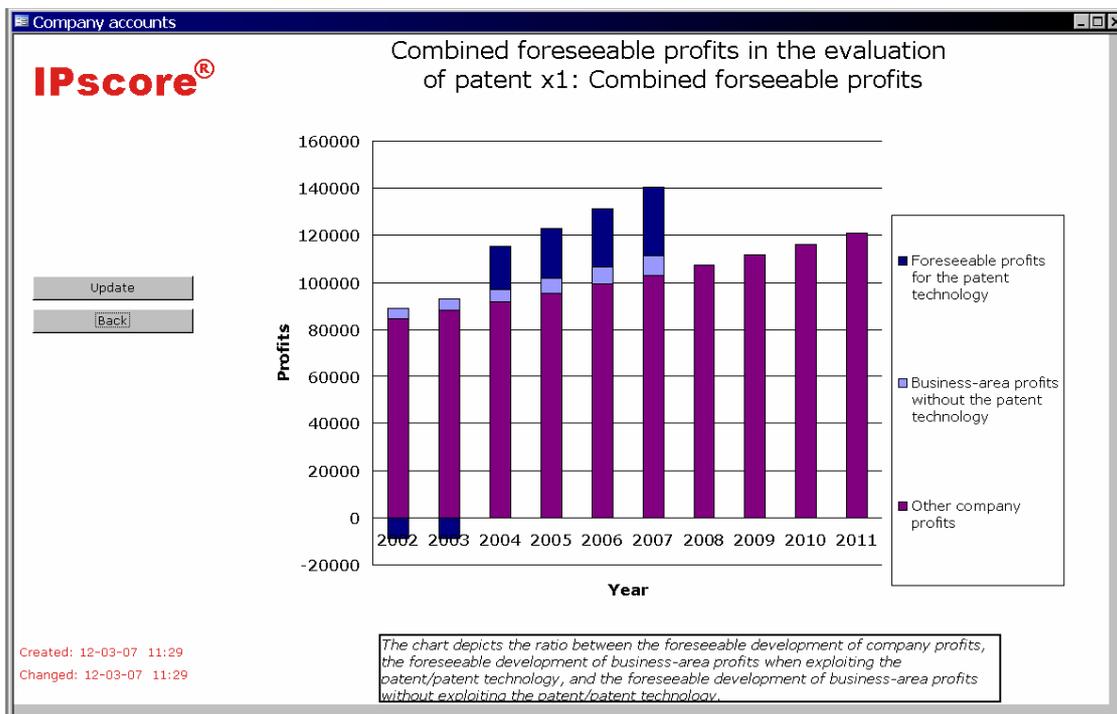
La cuenta de patente contiene tres elementos gráficos: Uno es la línea que representa el efecto definido de la tecnología patentada sobre las cuentas de la sociedad. La columna azul muestra los beneficios que se pueden obtener si no se hace uso de la tecnología patentada, y en la columna azul/verde claro se muestran los beneficios totales, incluyendo la tecnología patentada, esto es, la línea de valor añadida al valor de la columna azul. El gráfico resultante es la "Cuenta de la Patente".



El gráfico muestra que la tecnología patentada operará a pérdida durante el primer año, puesto que quedan algunos costes de desarrollo. No obstante, ya hay beneficios positivos en el segundo año. Estos resultados ofrecen una visión más estable que las características irregulares del perfil de liquidez. Ello se debe a que la provisión por amortización se extiende a lo largo de todo el período de inversión, uniformando así los resultados financieros.

Por último, IPscore® le ayuda también a evaluar el riesgo que para las finanzas generales de la sociedad supone implantar la tecnología patentada. Esto se consigue combinando la cuenta de la patente con los demás beneficios de la sociedad.

Esta correlación se utiliza para crear el gráfico de resultados “Cuentas de la sociedad – beneficios previsibles combinados”



El gráfico de barras comprende tres elementos. La zona morado oscuro de la columna muestra otros beneficios de la sociedad, en las áreas de negocio que no están relacionados con el área de negocio de la tecnología patentada. La columna morado claro muestra los beneficios que se pueden conseguir en el área de negocio evaluada sin implantar la tecnología patentada. Por último, la columna azul oscuro muestra los beneficios previsibles de la tecnología patentada, es decir, la contribución de la tecnología patentada a los beneficios del área de negocio, y por ende, a los beneficios totales de la sociedad.

El gráfico representa la fuerza o el peso de la tecnología patentada en el cuadro financiero de la sociedad, una ilustración del hecho de que la tecnología patentada no es un elemento demasiado crítico para la economía de la sociedad en su conjunto.

Además, resulta evidente que surgen otros beneficios de la sociedad. IPscore® pide una tasa de crecimiento en el área de facturación de la sociedad no relacionada con el mercado de la tecnología patentada. Con ello se tiene la opción de seleccionar un porcentaje de tasa general de crecimiento, haciendo que el crecimiento en los demás mercados sea independiente del porcentaje de tasa de crecimiento en el mercado de la tecnología patentada.

Esta información se introduce en IPscore® en la categoría de resultados financieros, bajo el epígrafe “factor de descuento”.

G. Implantación del modelo financiero

Esta sección explica los cálculos financieros en mayor detalle. Está organizada de la siguiente manera:

4. Variables de entrada
5. Liquidez y valor actual neto
6. Cuentas de la patente y de la sociedad
7. Mapeo de las fórmulas del Capítulo 6D
8. Variables del modelo financiero.

VARIABLES DE ENTRADA

En los cálculos financieros se usan las siguientes hipótesis de trabajo financieras:

Hipótesis de trabajo financiera (Factor de evaluación)	Nombre de variable (Hjaelp_oeamodel table)	Descripción
B5	Udviklingstid	Tiempo para el lanzamiento al mercado
C2	Markedsvaekst	Crecimiento de mercado del área de negocio de la tecnología patentada (%).
C3	Levetid	Expectativa de vida útil de la tecnología patentada en el mercado
C6	Markedsandel	Incremento estimado de la facturación del área de negocio usando la tecnología patentada (% de la facturación del negocio)
D1	Omsaetningsprocent	Proporción de facturación del área de negocio que se mantiene cuando no se utiliza la tecnología patentada (% de la facturación del negocio)
D2	Udviklingsudgifter	Costes de desarrollo (% de la facturación del negocio)
D3	Produktionsomkostninger	Índice de costes de producción utilizando la tecnología patentada (% de los costes de producción)
D4	Noedvendige investeringer	Inversión en equipos de producción para la tecnología patentada (% de la intensidad de inversión actual)

Las siguientes variables de entrada se introducen en la pantalla de [Entrada de datos] de los "Resultados financieros" ("Datos de entrada del modelo financiero"):

Variable de entrada (Resultados financieros)	Traducción (Fin = Financiero, Def = Definición, Amort. = Amortización)
oek_Omsaetning	Fin_Facturación del negocio
oek_Direkte_omkostninger	Fin_Costes directos
oek_Indirekte_omkostninger	Fin_costes indirectos
oeK_Afskrivninger	Fin_ProvisiónporAmort.
oeK_Afskrivningsperiode	Fin_PeríodoAmort (años)
Bidrag_til_omsaetning	Def_de Área de Negocio (%)
Oek_Kalkulationsrente	Fin_FactorDescuento (%)
Oek_Vaekst_oevrige_marked	Fin_CrecimTotal_General_MercadoSociedad (%)

Las siguientes secciones explican brevemente el modelo financiero de IPscore®. La mayor parte de los valores se computan por año del período de cálculo de 10 años. En aras de la máxima simplicidad, omitimos el índice del año. (0Y) de los nombres de las variables. Las fórmulas y las traducciones exactas de los nombres de las variables pueden encontrarse en la sección de "Variables del modelo financiero".

Liquidez y valor actual neto (VAN)

$$\text{VAN} = (\text{Liquidez}_{Y1} / (1 + \text{Fin_FactorDescuento}) + \text{Liquidez}_{Y2} / (1 + \text{Fin_FactorDescuento})^2 + \dots + \text{Liquidez}_{Y10} / (1 + \text{Fin_FactorDescuento})^{10}) * \text{Fin_FacturaciónNegocio} / 100$$

$$\text{Liquidez} = \text{Ingresos} - \text{Costes} - \text{Inversiones} + \text{Ingresos_recuperados} + \text{Eficiencia} + \text{ReducciónInversiones}$$

La liquidez acumulada es la suma de los valores de liquidez para el año en curso y los años

$$\text{precedentes. Ingresos} = C6 * (1 + C2)^{Y-1} * \text{Def_de_AreadeNegocio} * (1 + C2)^Y * 100$$

(computada para cada año en el que el producto esté en el mercado dentro de su expectativa de vida útil)

$$\begin{aligned} \text{Fin_Proporción_Costes_directos} &= \text{Fin_Costes_directos} / \text{Fin_FacturaciónNegocio} * 100 \\ \text{Fin_Proporción_Costes_indirectos} &= \text{Fin_Costes_indirectos} / \text{Fin_FacturaciónNegocio} * 100 \\ \text{Proporción_Costes} &= (\text{Fin_Proporción_Costes_directos} + \text{Fin_Proporción_Costes_indirectos}) / 100 \end{aligned}$$

$$\text{Costes} = \text{Ingresos} * D3 * \text{Proporción_Costes} + D2 * \text{Def_de_AreadeNegocio} * 100$$

(computada para cada año hasta que el producto se lanza al mercado)

$$\text{Ingresos_recuperados} = (100 - \text{Proporción_Costes} * 100) * (1 - D1) * \text{Def_de_AreadeNegocio} * (1 + C2)^Y$$

$$\text{Eficiencia} = \text{Proporción_Costes} * 100 * (1 - D3) * \text{Def_de_AreadeNegocio} * (1 + C2)^Y$$

$$\text{Proporción_Amort} = \text{Fin_Proporción_ProvisiónporAmort} = \text{Fin_ProvisiónporAmort} / \text{Fin_FacturaciónNegocio} * 100$$

$$\text{ReducciónInversiones} = \text{Fin_PeríodoAmort} * \text{Proporción_Amort} + (1 - D4) * \text{Def_de_ÁreadeNegocio} * (1 + C2)^Y$$

(computado para cada primer año del período de amortización, desde la aparición en el mercado hasta el 10º año)

Cuentas de la patente y de la sociedad

Esta sección define los valores que se encuentran en los gráficos correspondientes.

Beneficio del área de negocio sin la tecnología patentada.

$$\text{Beneficios_SinPatente} = \text{Facturación_SinPatente} - \text{Costes_SinPatente} - \text{Amort_SinPatente}$$

(computados para cada año desde la introducción en el mercado hasta el final de la expectativa

$$\text{de vida útil). Facturación_SinPatente} = \text{Fin_FacturaciónNegocio} * D1 * (1 + C2)^Y *$$

$$\text{Def_de_AreadeNegocio Costes_SinPatente} = \text{Proporción_Costes} * \text{Facturación_SinPatente}$$

$$\text{Amort_SinPatente} = \text{Proporción_Amort} / 100 * \text{Facturación_SinPatente}$$

Beneficios previsible de la tecnología patentada:

$$\text{Beneficios_de_Patente} = \text{Facturación_Patente} - \text{Amort_Patente} - \text{Amort_Recuperada_Patente} + \text{Ingresos_recuperados_patente}$$

$$\text{Facturación_Patente} = \text{Ingresos} * \text{Fin_FacturaciónNegocio} / 100$$

$$\text{Costes_Patente} = (\text{Fin_FacturaciónNegocio} * \text{Costes} / 100 - (\text{Facturación_SinPatente} / \text{Def_de_AreadeNegocio}) * (\text{Eficiencia} / 100) / (1 + C2)^Y) - (\text{Ingresos_recuperados_Patente} / (\text{Proporción_Costes} * \text{Eficiencia}) / 100)$$

$$\text{Amort_recuperada_Patente} = \text{Fin_FacturaciónNegocio} * \text{Def_de_AreadeNegocio} * \text{Proporción_Amort} * (1 - D1) * (1 + C2)^Y / 100$$

(computado sólo si los Ingresos para el año en curso son superiores a 0)

$$\text{Amort_Patente} = ((\text{Facturación_Patente} + \text{D4} * \text{Proporción_Amort} / 100) - (\text{Facturación_SinPatente} * \text{Proporción_Amort} * (1-\text{D4}) / 100) - \text{Amort_recuperada_Patente} * (1 - \text{D4}))$$

(computado sólo si los Ingresos para el año en curso son superiores a 0)

$$\text{Ingresos_recuperados_Patente} = \text{Fin_FacturaciónNegocio} * \text{Ingresor_recuperados}/100$$

Beneficio del área de negocio con la tecnología patentada.

Beneficios_SinPatente + Beneficios_Patente

(computados para todos los años)

Otros beneficios (sociedad):

$$\text{Otros_Beneficios} = \text{Otra_Facturación} - \text{Otros_Costes} - \text{Otra_Amort}$$

$$\text{Otra_Amort} = \text{Fin_FacturaciónNegocio} * (1 - \text{Def_de_AreadeNegocio}) * (1 + \text{Fin_CrecimientoTotalen_Mercado_GeneralSocietad})^Y$$

$$\text{Otros_Costes} = \text{Otra_Facturación} * \text{Proporción_Costes}$$

$$\text{Otra_Amort} = \text{Otra_Facturación} * \text{Proporción_Amort} / 100$$

Mapeo de las fórmulas del Capítulo 6D

Las fórmulas descriptivas del Capítulo 6D están mapeadas en las fórmulas detalladas de esta sección. La primera columna de cada tabla muestra las variables del Capítulo 6D y la segunda columna, las variables de las secciones anteriores (y en ciertos casos, entre corchetes, las variables de la tabla de la sección "Variables del Modelo financiero).

Facturación estimada de área de negocio

La facturación estimada de área de negocio =

facturación total del negocio * la proporción que corresponde al área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio * el incremento estimado de facturación del área de negocio cuando se use la tecnología patentada * el crecimiento de mercado del área de negocio.

+

facturación total del negocio * la proporción que corresponde al área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio * proporción de la facturación del área de negocio que se mantiene cuando no se implanta la tecnología patentada * el crecimiento de mercado del área de negocio.

Facturación estimada de área de negocio	Facturación_Patente + Facturación_SinPatente
facturación total del negocio	Fin_Facturación del negocio
la participación del área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio	Def_de AreadeNegocio
Incremento estimado de la facturación del área de negocio cuando se usa la tecnología patentada	$C6 * (1 + C2)^{Y-1}$ = [Facturación_Extra_Negocio]
crecimiento de mercado del área de negocio	$(1 + C2)^Y$ = [Crecimiento_Acum]
la proporción de facturación del área de negocio que se mantiene cuando no se implanta la tecnología patentada	D1
crecimiento de mercado del área de negocio	crecimiento de mercado del área de negocio

Costes de desarrollo

Costes de desarrollo = facturación total del negocio * participación del área de negocio correspondiente en la facturación total del negocio * % de I+D

Costes de desarrollo	$D2 * Def_de_AreadeNegocio * 100 * Fin_FacturaciónNegocio$
facturación total del negocio	$Fin_Facturación\ del\ negocio$
Proporción del área de negocio en la facturación total del área de negocio.	$Def_de\ ÁreadeNegocio$
% de I+D (Costes de desarrollo futuros)	$D2$ = [NecesidaddeDesarrollo] para todos los años hasta que se lance el producto (Produktind=0)

Inversiones

Inversiones = facturación media estimada del área de negocio * (intensidad de inversión * índice de inversión)

Inversiones	Inversiones (computadas sólo para el primer año del plazo de amortización)
facturación media estimada del área de negocio	Ejemplo para año=6 si 06_Inv_índice_2 (es decir, número de año de amortización) Igual a 1 y Fin_PeríodoAmort =5: $01_Inv_index_5 (06_Ingresos + 07_Ingresos + 09_Ingresos + 09_Ingresos + 10_Ingresos) / Fin_PeríodoAmort$
Índice de inversión	$Fin_PeriodoAmort * Fin_Proporción_ProvisiónporAmort / 100$
Intensidad de inversión	$D4$ = [0Y_Indice_inversión_1]

Y = Año

Variables del modelo financiero. Y = Año (1, 2, ..., 10), Fin = Financiero, Amort = Amortización, Def = Definición, Acum = Acumulado

Nombre de la variable	Traducción al español	Definido en	Valor
Udviklingstid	B5 Tiempo para el lanzamiento al mercado	Datos de entrada - Tecnología	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Markedsvaekst	C2 crecimiento de mercado	Datos de entrada – Condiciones de mercado	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Levetid	C3 Expectativa de vida útil	Datos de entrada - Condiciones de mercado	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Markedsandel	C6 Incremento de facturación con patente	Datos de entrada - Condiciones de mercado	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Omsaetnings- procent	D1 Incremento de facturación sin patente	Datos de entrada- Finanzas	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Udviklingsudgifter	D2 Costes de desarrollo	Datos de entrada- Finanzas	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Produktions-omkostninger	D3 Costes de producción (patente)	Datos de entrada- Finanzas	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
Noedvendige_investeringer	D4 Inversión	Datos de entrada- Finanzas	Puntuación definida por el usuario - hipótesis de trabajo financiera
oek_Omsaetning	Fin_Facturación del negocio	Datos de entrada – Resultados financieros	Definido por el usuario
oek_Afskrivningsperiode	Fin_PeríodoAmort	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
oek_Direkte_omkostninger	Fin_Costes_directos	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
oek_Indirekte_omkostninger	Fin_costes_indirectos	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
oek_Resultat	Fin_ResultadoNeto	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
oek_Afskrivninger	Fin_ProvisiónporAmort.	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
Bidrag_til_omsaetning	Def_de Área de Negocio	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
Oek_Kalkulationsrente	Fin_FactorDescuento	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
Oek_Vaekst_oevrige_marked	Fin_CrecimTotal_General_MercadoSociedad	Datos de entrada - Resultados financieros	Definido por el usuario
0Y_Produktind		Oekonomioversigt_2: Seleccione consulta	Índice del año en que el producto se lanza al mercado (1 si es significativo, 0 en otro caso)
0Y_Produkttid		Oekonomioversigt_2: Seleccione consulta	Índice del año en que el producto se lanza al mercado Introducción al año 10 (1, 2, 3, ...)
0Y_Produkt		Oekonomioversigt_2: Seleccione consulta	Índice del año en que el producto se lanza al mercado Con su expectativa de vida útil (es decir, C3): 1 i es significativo

oeK_Andel_Omsaetning	Fin_Proporción_FacturaciónNegocio	Oekonomioversigt_opret_step_1: Adjunte consulta	Fin_FacturaciónNegocio/Fin_FacturaciónNegocio*100
OeK_Andel_Direkte_omkostninger	Fin_Proporción_Costes_directos	Oekonomioversigt_opret_step_1: Adjunte consulta	Fin_Costes_directos/Fin_FacturaciónNegocio*100
OeK_Andel_Indirekte_omkostninger	Fin_Proporción_Costes_indirectos	Oekonomioversigt_opret_step_1: Adjunte consulta	Fin_Costes_indirectos/Fin_FacturaciónNegocio*100
OeK_Andel_Afskrivninger	Fin_Proporción_ProvisiónporAmort.	Oekonomioversigt_opret_step_1: Adjunte consulta	Fin_Proporción_ProvisiónporAmort./Fin_FacturaciónNegocio*100
0Y_Udviklingsbehov	0Y_NecesidadDesarrollo	Oekonomioversigt_5: Seleccione consulta	D2 para todos los años hasta que se lanzó el producto (0Y_Produktind=0), 0 en otro caso
0Y_Kumuleret_vækst	0Y_Crecimiento_Acum	Oekonomioversigt_3: Seleccione consulta	$(1 + C2)^Y$
0Y_Ekstra_oms_pot	0Y_Extra_Facturación_Negocio	Oekonomioversigt_3: Seleccione consulta	$C6*(1 + C2)^{(Y-1)}$

0Y_Indbetalinger	0Y_Ingresos	Oekonomioversigt_3: Seleccione consulta	0Y_Extra_Facturación_Negocio * 0Y_Produnkt * Def_de_AreadeNegocio * 0Y_Crecimiento_Acum * 100
0Y_Inv_index_2		Oekonomioversigt_4: Seleccione consulta Indice_inv_2: Función pública en el Módulo 1	El año dentro del período de amortización entre la salida al mercado y el 10º año.
0Y_Inv_index_1		Oekonomioversigt_4: Seleccione consulta	D4 (intensidad de inversión) para cada primer año del período de amortización en el período entre la salida al mercado y el 10º año.
0Y_Omkostninger	0Y_Costes	Oekonomioversigt_5: Seleccione consulta	0Y_Ingresos*D3 * (Fin_Proporción_Costes_directos + Fin_Proporción_Costes_indirectos/100 + 0Y_NecesidadDesarrollo * Def_de_AreadeNegocio * 100
0Y_Genvundne_indtaegter	0Y_Ingresos_recobrados	Oekonomioversigt_5: Seleccione consulta	(100 – (Fin_Proporción_Costes_directos + Fin_Proporción_Costes_indirectos) * (1-D1) * Def_de_AreadeNegocio * 0Y_Crecimiento_Acum Este valor se computa para cada año en el que el producto esté en el mercado dentro de su expectativa de vida útil (C3), es decir, sólo si 0Y_Produnkt>0
0Y_Effektivisering	0Y_Eficiencia	Oekonomioversigt_5: Seleccione consulta	(Fin_Proporción_Costes_directos + Fin_Proporción_Costes_indirectos * (1-D3) * Def_de_AreadeNegocio * 0Y_Crecimiento_Acum Este valor se computa para cada año en el que el producto esté en el mercado dentro de su expectativa de vida útil (C3), es decir, sólo si 0Y_Produnkt>0
0Y_Inv_index_5		Oekonomioversigt_6: Seleccione consulta Indice_inv_5: Función pública en el Módulo 1	La proporción de Ingresos por año (de amortización) dentro del período de amortización, pero sólo durante el primer año del período de amortización (desde la salida al mercado hasta el décimo año) Tenga en cuenta que el límite superior para el período de amortización es de 7 años. Ejemlo para 01_Índice_inv_5 para el año 06 si 06_Inv_index_2(es decir, número_de_año_amort)=1, Fin_Periodo_Amort=5: 'Inv_índice_5([01_Ingresos],[02_Ingresos],[03_Ingresos],[04_Ingresos],[05_Ingresos],[06_Ingresos],[07_Revenue],[08_Ingresos],[09_Ingresos],[10_Ingresos],[06_Inv_índice_2],[Fin_PeriodoAmort],6) AS 06_Inv_índice_5 'Afskriv_aar=1, Aar=6, Afskrivnings_per=5 'Inv_índice_5 = (06_Ingresos + 07_Ingresos + 08_Ingresos + 09_Ingresos + 10_Ingresos) / Fin_PeriodoAmort

0Y_Investeringer	0Y_Investments	Oekonomioversigt_6: Select query	$0Y_Inv_index_1 * (Fin_PeriodoAmort * Fin_Share_ProvisionForDeprec/100) * 0Y_Inv_index_5$
0Y_Investeringsreduktion	0Y_InvestmentReduction	Oekonomioversigt_6: Select query	$Fin_PeriodoAmort * Fin_Share_ProvisionForDeprec * (1-D4) * Def_of_BusinessArea * 0Y_Accum_Growth * [1 \text{ if } 0Y_Inv_index_1 > 0, \text{ otherwise } 0]$ This value is computed only for each first year of the depreciation period (D4 comes from 0Y_Inv_index_1 whereby Y is the 1st year of the depreciation period when the product is on the market).
0Y_Likviditet	0Y_Liquidity	Oekonomioversigt_7: Select query	$0Y_Revenue - 0Y_Costs - 0Y_Investments + 0Y_Regained_revenue + 0Y_Efficiency + 0Y_InvestmentReduction$
0Y_Kumuleret_Likviditet	0Y_Accum_Liquidity	Oekonomioversigt_7: Select query	$01_Liquidity + 02_Liquidity + \dots + 0[Y-1]_Liquidity$
Overskud uden patent	Profits without patent - Business-årea profits without the patent technology	Data til patentregnskab_1: Select query; Charts - Patent accounts; Charts - Comapny accounts	$01_WithoutPatent_Profits, \dots, 10_WithoutPatent_Profits$
Patentets overskud	Profits through patent - Foreseeable profits for the patent technology	Data til patentregnskab_1: Select query; (see Charts - Patent accounts; Charts - Comapny accounts)	$01_Patent_Profits, \dots, 10_Patent_Profits$
Overskud med patent	Profits with patent - Business-årea profits with the patent technology	Data til patentregnskab_1: Select query; (see Charts - Patent accounts)	$01_WithoutPatent_Profits + 01_Patent_Profits, \dots, 10_WithoutPatent_Profits + 10_Patent_Profits$
Oevrigt overskud	Other (company) profits	Data til patentregnskab_1: Select query; (see Charts - Comapny accounts)	$01_Other_Profits, \dots, 10_Other_Profits$
0Y_Upatent_oms	0Y_WithoutPatent_Turnover	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	$Fin_BusinessTurnover * D1 * 0Y_Accum_Growth * Def_of_BusinessArea$
0Y_Patent_oms	0Y_Patent_Turnover	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	$0Y_Revenue * Fin_BusinessTurnover / 100$
0Y_Patent_genv_indt	0Y_Patent_Regained_Revenue	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	$Fin_BusinessTurnover * 0Y_Regained_Revenue/100$
0Y_Patent_omk	0Y_Patent_Costs	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	$(Fin_BusinessTurnover * 0Y_Costs/100 - ((0Y_WithoutPatent_Turnover / Def_of_BusinessArea) * (0Y_Efficiency/100) / 0Y_Accum_Growth)) - (0Y_Patent_regained_revenue / ((Fin_Share_Direct_costs + (Fin_Share_Indirect_costs)/100) * 0Y_Efficiency)/100$

0Y_Patent_genv_afskriv	0Y_Patent_Regained_Deprec	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	Fin_BusinessTurnover * Def_of_BusinessArea * (if 0Y_Revenue > 0 then (Fin_Share_ProvisionForDeprec * (1-D1) * (0Y_Accum_Growth)/100); otherwise 0)
0Y_patent_afskriv	0Y_Patent_Deprec	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	if 0Y_Revenue > 0 then ((0Y_Patent_Turnover * D4 * Fin_Share_ProvisionForDeprec / 100) - (0Y_WithoutPatent_Turnover * Fin_Share_ProvisionForDeprec * (1- D4) / 100) - 0Y_Patent_Regained_Deprec * (1- D4)); otherwise 0)
0Y_Patent_res	0Y_Patent_Profits	Oekonomioversigt_8_Patent: Select query	0Y_Patent_Turnover - 0Y_Patent_Costs - 0Y_Patent_Deprec - 0Y_Patent_Regained_Deprec + 0Y_Patent_regained_revenue
0Y_Upatent_omk	0Y_WithoutPatent_Costs	Oekonomioversigt_9_Uden_Paten t: Select query	(Fin_Share_Direct_costs + Fin_Share_Indirect_costs) / 100 * 0Y_WithoutPatent_Turnover
0Y_Upatent_afskriv	0Y_WithoutPatent_Deprec	Oekonomioversigt_9_Uden_Paten t: Select query	Fin_Share_ProvisionForDeprec/100 * 0Y_WithoutPatent_Turnover
0Y_Upatent_res	0Y_WithoutPatent_Profits	Oekonomioversigt_9_Uden_Paten t: Select query	if 0Y_Produkttid > C3 then 0; otherwise 0Y_WithoutPatent_Turnover - 0Y_WithoutPatent_Costs - 0Y_WithoutPatent_Deprec
0Y_Rest_oms	0Y_Other_Turnover	Oekonomioversigt_10_Rest: Select Query	Fin_BusinessTurnover * (1 -Def_of_BusinessArea) * (1+Fin_TotalGrowthIn_General_CompanyMarket)^Y
0Y_Rest_omk	0Y_Other_Costs	Oekonomioversigt_10_Rest: Select Query	0Y_Other_Turnover * (Fin_Share_Direct_costs + Fin_Share_Indirect_costs) / 100
0Y_Rest_afskriv	0Y_Other_Deprec	Oekonomioversigt_10_Rest: Select Query	0Y_Other_Turnover * Fin_Share_ProvisionForDeprec / 100
0Y_Rest_res	0Y_Other_Profits	Oekonomioversigt_10_Rest: Select Query	0Y_Other_Turnover - 0Y_Other_Costs - 0Y_Other_Deprec
Nutidsvaerdi	Net present value	Opdater_nutid: Update query; nutidsvaerdi: Public función in Module 1; MS Office Access función NPV(Fin_DiscountFactor, Liquidity) (see Charts - Net present value graph for discount factors from 0 to 0,9, step 0,1)	(01_Liquidity/(1+Fin_DiscountFactor)^1 + 02_Liquidity/(1+Fin_DiscountFactor)^2 + ... + 10_Liquidity/(1+Fin_DiscountFactor)^10) * Fin_BusinessTurnover / 100

H. Valores de la matriz de oportunidades/riesgos

Esta sección explica los cálculos de los valores de la matriz de oportunidad/riesgo (véase Resultados – Carteras)

Para trazar un círculo que corresponda a una patente de la matriz, necesitamos conocer su valor de riesgo (%), y su diámetro.

La base del cálculo la constituyen los factores de evaluación relevantes para los factores de riesgo (“Risikofaktor”) o los factores de oportunidad (“Potentialefaktor”). Esta relevancia forma parte del diseño de IPscore® y se ofrece en la tabla “Spoergsmaalstabel”:

Factores de evaluación	Relevantes para el riesgo	Relevantes para la oportunidad
A	A1, A2, A3, A5, A6, A7, A8	A3, A4, A5
B	B2, B3, B4, B5, B6, B7, B8	B1, B2, B9
C	C1, C4, C9	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, C8
D	D2, D3, D4, D5	D3

Tenga en cuenta que ciertos factores, como el A3 o el A5, se cuentan como relevantes tanto para el riesgo como para la oportunidad (véase también la tabla "Hjaelp_risiko_potentiale").

El valor de oportunidad (%) se computa para todos los factores relevantes para la oportunidad como

$$\text{Oportunidad} = (\text{Puntuación_total} - \text{Puntuación_min}) / (\text{Puntuación_máx} - \text{Puntuación_min})$$

Los valores hacen referencia a la puntuación de los factores de evaluación relevantes para la oportunidad tal como los determine el usuario (Puntuación_total), la puntuación máxima posible (Puntuación_Max, es decir, el número de factores multiplicado por 5, que es la máxima puntuación posible), y la puntuación mínima posible (Puntuación_min, es decir, el número de factores multiplicado por 1, que es la puntuación mínima posible).

El valor de riesgo (%) se computa para todos los factores relevantes para el riesgo como

$$\text{Riesgo} = 1 - (\text{Puntuación_total} - \text{Puntuación_min}) / (\text{Puntuación_máx} - \text{Puntuación_min})$$

Por último, el diámetro del círculo que representa una patente es proporcional a la puntuación en el factor de evaluación D6 (“¿Cuál es la contribución de la tecnología patentada a los beneficios de la sociedad?”)

La siguiente tabla ofrece una visión general de las variables relevantes:

Nombre de la variable	Traducción/Descripción	Definido en	Valor
Samlet_score - Risikofaktor	Puntuación_total para los factores de riesgo	Matrix_1: Seleccione consulta	Suma de puntuaciones (Svar.vardi.table) para todos los factores de evaluación relevantes para el riesgo (Spoergsmaalstabel table)
Samlet_score - Potentialefaktor	Puntuación_total para los factores de oportunidad	Matrix_1: Seleccione consulta	Suma de puntuaciones (Svar.vardi.table) para todos los factores de evaluación relevantes para la oportunidad (Spoergsmaalstabel table)
xAntal_faktorer - Risikofaktor	Número de factores de evaluación relevantes para el riesgo	Matrix_1: Seleccione consulta	Número de todos los factores de evaluación relevantes para el riesgo
Antal_faktorer - Potentialefaktor	Número de factores de evaluación relevantes para la oportunidad	Matrix_1: Seleccione consulta	Número total de factores de evaluación relevantes para la oportunidad
Maksimal_score - Risikofaktor	Puntuación_total para los factores de evaluación relevantes para el riesgo	Matrix_1: Seleccione consulta	5 *Antal_faktorer (sólo factores relevantes para el riesgo)
Maksimal_score - Potentialefaktor	Puntuación_total para los factores de evaluación relevantes para la oportunidad	Matrix_1: Seleccione consulta	5 *Antal_faktorer (sólo factores relevantes para la oportunidad)
Minimal_score - Risikofaktor	Puntuación_min para los factores de evaluación relevantes para el riesgo	Matrix_1: Seleccione consulta	Antal_faktorer (sólo factores relevantes para el riesgo)
Minimal_score - Potentialefaktor	Puntuación_min para los factores de evaluación relevantes para la oportunidad	Matrix_1: Seleccione consulta	Antal_faktorer (sólo factores relevantes para la oportunidad)

Pct	Valor de oportunidad (%) en la matriz de oportunidades/riesgos	Matrix_1: Seleccione consulta	$(\text{Puntuación_conjunta} - \text{Puntuación_min}) / (\text{Puntuación_máxima} - \text{Puntuación_min})$
Korr_pct	Valor de riesgo (%) en la matriz de oportunidades/riesgos	Matrix_1: Seleccione consulta	1 - Pct

IPscore® 2.2
