



Valoración de intangibles: fundamentos, tendencias y realidades

Vicente Zafrilla Díaz-Marta
IP Key Roving Seminar on IP valuation
20 de octubre de 2023
Lima
www.ipkey.eu

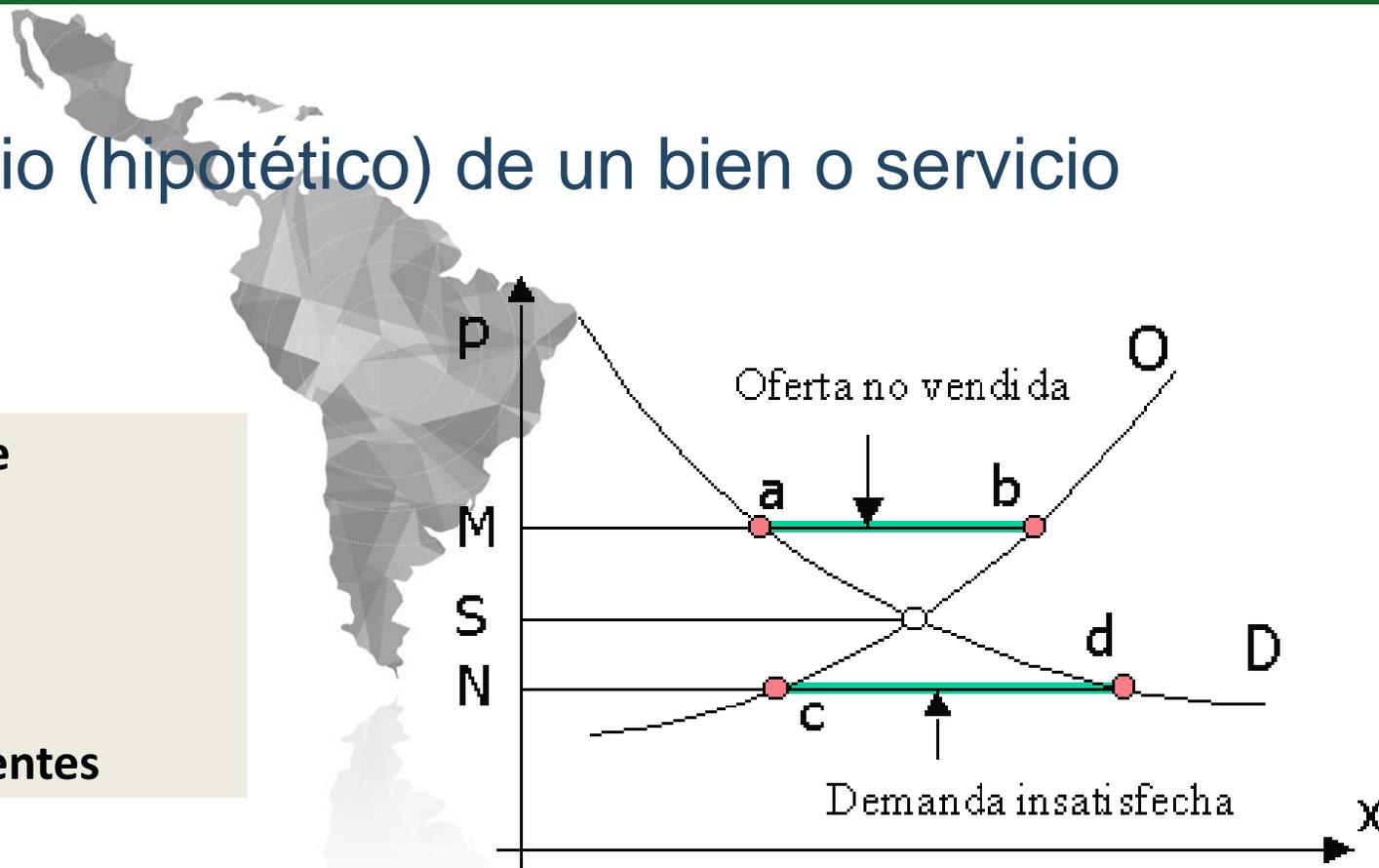
¿Qué es la valoración?

Definir un precio (hipotético) de un bien o servicio

Formación de precios:

En competencia: precio es el punto de encuentro entre demanda y oferta

- Numerosos oferentes
- Numerosos demandantes
- Información perfecta
- Racionalidad (agregada) de los agentes



<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=1564126> Willy, CC BY-SA 3.0



Fundamentos de valoración de intangibles

Los DPI son esenciales, transforman intangibles en activos:

- Definidos
- Apropiables y/o exclusivos
- Enajenables

Lo que se valora es el **activo intangible subyacente**, no el derecho de propiedad intelectual →
Contenido vs continente

La solidez o las oportunidades que otorga el DPI puede sin embargo **ajustar o negar el valor** del subyacente



**Motorola acquisition means Google gets
17,000 patents, 3 times Nortel's, with
7,500 pending.**

Philips Reaches Agreement For Sale Of Domestic Appliances Business

(RTTNews) - Royal Philips (PHG) has agreed to sell its Domestic Appliances business to Hillhouse Capital, a global investment firm. The deal values Domestic Appliances at an enterprise value of approximately 3.7 billion euros.

The Domestic Appliances business is active in more than 100 countries, and employs approximately 7,000 employees. Its products include the Airfryer, Fully Automatic Espresso Machine with LatteGo, Perfect Care Elite steam generator, Air Purifier and SpeedPro Max vacuum cleaner.

Philips and Domestic Appliances will enter into an exclusive brand license agreement to use the Philips brand and certain of Philips' other domestic appliances brands globally for a period of 15 years. The annual payments over the period represent an estimated net present value of approximately 0.7 billion euros, resulting in a total deal value of approximately 4.4 billion euros.

Source: <https://www.nasdaq.com>

El mercado de intangibles: características y retos

El reto es que los mercados de intangibles:

- Suelen tener **pocos o un único oferente**
- Pueden **tener pocos o un único demandante**
- Coexiste **información fragmentada (o nula) y asimetrías de información**
- **“Racionalidad”**
- + los **activos intangibles** pueden desaparecer (caducidad, cancelación)

El proceso se vuelve más exploratorio y altamente contextual – acercándose más a las ciencias de la complejidad que a la economía

Con tales niveles de incertidumbre lo esencial es resultar **convinciente**

En tales ocasiones el precio se define en el rango de lo que ambas partes consideren satisfactorio



Limitaciones presentes y futuras

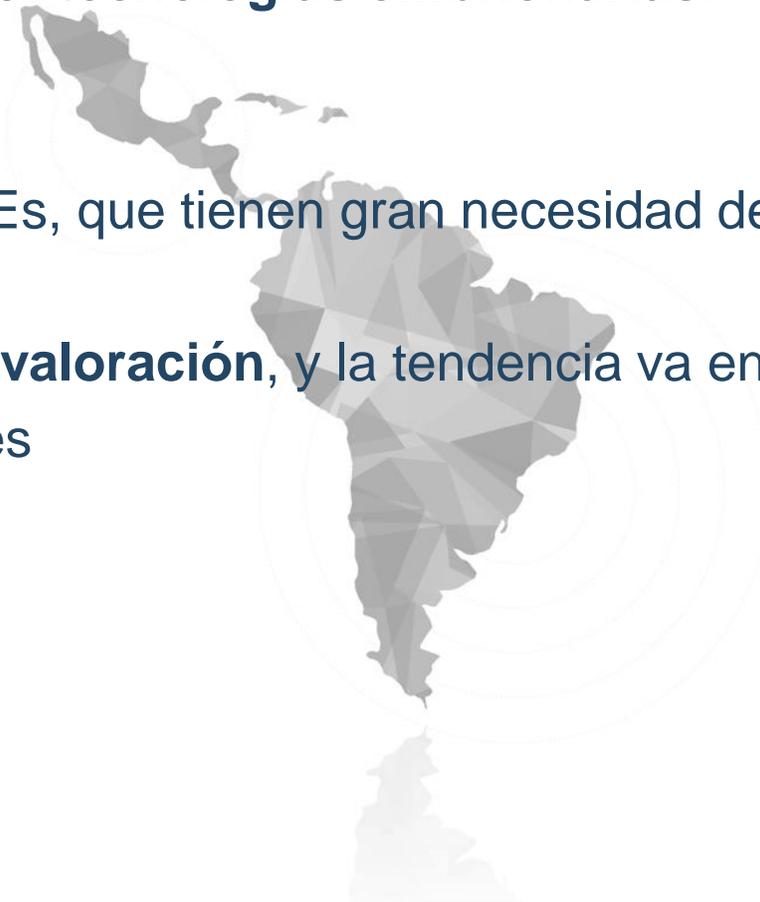
Sigue siendo muy complejo valorar **tecnologías embrionarias**:

- Impacto real en el mercado
- La gestión de la tecnología

Afecta negativamente a las PYMEs, que tienen gran necesidad de liquidez

Existen **usos actuales de difícil valoración**, y la tendencia va en aumento:

- Licencias cruzadas de patentes
- Patent waiver
- Licencias abiertas



MUCHAS GRACIAS

Contacto: vicente.zafrilla.diazmarta@gmail.com

 @IPKey_EU





Principios y métodos de valoración de la PI

Vicente Zafrilla Díaz-Marta
IP Key Roving Seminar on IP valuation
20 de octubre de 2023
Lima
www.ipkey.eu

Realidades de la valoración de intangibles

La valoración de intangibles se construye sobre:

1. Metodología
2. Datos e información
3. Cálculos económicos y financieros

Qué herramientas necesitamos para hacer una valoración?

1. El nivel de cálculo exigido es bastante accesible,
2. Problema principal: calidad/falta de datos.
3. Una buena metodología puede suplir parcialmente la falta de datos

No es una cuestión de una valoración **correcta**, sino **convincente**



Valoración de activos tangibles

Queremos vender unas oficinas en el centro de Londres. ¿Cómo fijamos nuestro precio?*

METODO DE COMPARACIÓN (AJUSTADO)

1. Analizamos precio medio/m²
2. Identificamos a nuestro cliente objetivo
3. Seleccionamos activos comparables
4. Identificamos y valoramos ventajas competitivas de nuestro activo (para el cliente objetivo)
5. Incrementamos el precio medio en consonancia

* Con el objetivo de maximizar nuestro retorno en la operación



La valoración de intangibles: una cuestión contextual

- Adquisición, transferencia o licencia de DPI
- Auditorías internas o externas: gestión proactiva de la PI, auditorías previas a fusiones y adquisiciones (due diligence), quiebra
- Impuestos y contabilidad
- Obtención de financiación utilizando la PI como garantía
- Previamente a interponer demanda por infracción: Proceder o no proceder, estrategia de litigio, cálculo de daños y perjuicios



Herramientas metodológicas

Actualmente se utilizan metodologías cuantitativas, cualitativas y mixtas. Dos pinceladas:

Coste incurrido (o activado)

Una marca X vale (al menos) todo lo que se ha invertido en ella.

En el caso de coste activado: añadir gasto de marketing ponderado (1.000.000 pesos de una campaña con un 19% de engagement)

Comparación de activos

Sobrepeso de una pizza de marca blanca vs pizza de marca X

Sobrepeso de una Tablet con o sin conexión 5G

Funciona en mercados con mayor transparencia informativa



No hay que perder la esperanza

377 (...) El número de terminales 4G es 1812 y es demasiado alto. La cifra correspondiente en el MNPA revisado es 355, pero es demasiado baja (...). Creo que ambos valores se han multiplicado por dos. La mitad de 1812 es 906, mientras que el doble de 355 es 710. Dividiendo la diferencia se llega a 800. En mi opinión, alrededor de 800 es una cifra justa y adecuada (...)

Justice Birss caso Unwired Planet v Huawei, Corte Suprema de Reino Unido



MUCHAS GRACIAS

Contacto: vicente.zafrilla.diazmarta@gmail.com

 @IPKey_EU

