

***La valoración
de la marca SURFACEN®
como fortaleza
en la transferencia de tecnología del
producto.***

***Lic. Rafael Ramírez Mirabal, DrC; Ing. Georgia Tizol
Correa;***

***Lic. Tania Rivas Quintero,
MsC; Lic. Isis Villa Estévez***

***Centro Nacional de Sanidad Agropecuaria
(CENSA).***



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto.

El valor de los activos de Propiedad Intelectual (PI) es un aliciente para los inversores potenciales, y puede utilizarse para obtener una mayor financiación que contribuya a la expansión de la empresa.

Los expertos han implementado modelos de medición para los activos intangibles, denominados: modelos de medición del capital intelectual.

Tienen como limitación que no pueden valorarse mediante unidades de medida uniformes y, no permiten presentar una contabilidad de intangibles propiamente dicha.



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

De cualquier forma, medir el capital intelectual permite crear una imagen aproximada del valor de los intangibles de una organización.

Es frecuente encontrar métodos aceptables de valoración de activos intangibles. Estos métodos se pueden dividir en tres grandes categorías: *los basados en el mercado, los basados en el costo y los basados en cálculos aproximados de beneficios económicos pasados y futuros.*



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

No existe una definición clara sobre cual o cuales de los métodos de valoración de activos intangibles son los más indicados de emplear.

En función de las revisiones efectuadas, en las condiciones de Cuba, pensamos que resulta mas adecuado el método que considera los elementos del mercado y las estimaciones de los beneficios económicos futuros

Para las marcas, el valor puede entenderse desde distintas perspectivas: valor para el consumidor, valor para el distribuidor o para el productor o para para el inversionista.



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

SURFACEN®, como marca, identifica a un producto natural que posee además muchas ventajas para la competencia: efectividad a bajas dosis en el tratamiento del Síndrome de Dificultad Respiratorio Agudo (SDRA), precio asequible y un proceso de obtención sencillo, factible y que garantiza una composición estable entre lotes (Blanco et al, 2012).



La marca **SURFACEN®**, registrada en la clase 5 del clasificador internacional, fue concedida por primera vez en Cuba en noviembre de 1992, recibiendo sucesivas renovaciones en los años 2002 y 2012

México-Nicaragua-Guatemala
Perú-Brasil-Georgia



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

Elementos que han contribuido al aumento del valor de la marca, en los 20 años transcurridos desde su primer registro:

- ❖ **Múltiples estudios científicos incluyendo confrontaciones con otros productos similares en el mercado, de países de primer mundo**
- ❖ **Otorgamiento de premios: Medalla de Plata en la Feria de Invenciones y nuevos productos de Ginebra, Premio OCPI de Invención, Medalla de Oro de la OMPI, Premio Nacional de Innovación Tecnológica y Premio Nacional de la Academia de Ciencias de Cuba**
- ❖ **La tecnología asociada a la marca está completamente desarrollada, con todos los elementos del aseguramiento de la calidad y de validación requeridos, con más de 20 años de exitosa explotación.**



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

En el presente trabajo se muestra la valoración de la marca SURFACEN® en el marco de la transferencia de su tecnología de producción, para la fijación de los términos de la regalía, considerando su negociación dentro de ella.

Primeramente se valora la tecnología que origina el producto (tomando datos del mercado solicitados al cliente y las realizadas por el propio licenciante).

Se empleó un método de referencia (PNO Transferencia, CENSA, 2012) recomendado en los estudios de fase temprana de negociación de tecnología,

En el valor final inciden varios factores, incluyendo al menos:

- ❖ **Naturaleza de la tecnología y fase de desarrollo.**
- ❖ **Tecnologías de la competencia**
- ❖ **Fortaleza de la marca y/o patente**
- ❖ **Poder de negociación de las dos partes**
- ❖ **La evaluación de la duración de los posibles ingresos.**
- ❖ **La evaluación del riesgo asociado con los ingresos previstos.**



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

Esta metodología se conoce como de *Aproximaciones Basadas en Ingresos Futuros o Flujo de Caja Descontado.*

Como bases de cálculo estuvieron:

- ❖ **Potenciales ingresos económicos a obtener por la transferencia de la tecnología**
- ❖ **Tamaño del mercado especificado**
- ❖ **El posible precio de venta**
- ❖ **El % de las regalías a solicitar (5%)**
- ❖ **Una tasa de descuento del 30 % (fortalezas y debilidades posibles del producto para dicho mercado)**



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

Otras informaciones requeridas para utilizar esta aproximación, tanto para negocios basados en TT y/o licencia de marcas, incluye:

- ❖ **Proyección sobre los precios de venta futuros (volumen del producto que se venderá)**
- ❖ **Gastos de capital futuro.**
- ❖ **Gastos comerciales y de marketing.**
- ❖ **Requerimientos legales y regulatorios para permitir que la tecnología se explote.**
- ❖ **Protección mediante patentes**
- ❖ **El riesgo de fallo técnico asociado con la introducción de una tecnología en el mercado.**
- ❖ **Información de fabricación – equipos y trabajo necesarios Extensión de los gastos de desarrollo necesarios(transformar la tecnología y su producto/servicios asociado, hasta llegar a la fase comercial útil.**
- ❖ **Asuntos de competencia en el mercado, precios de venta, oportunidades de mercado, ciclos de mercado**



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

De acuerdo con todo lo antes analizado se presenta una valoración que asume varias condiciones para el cálculo:

Partiendo de que el costo de la transferencia de tecnología es de \$3.447.636,19, se calcula el valor de la marca de la siguiente forma:

Valor de la marca **SURFACEN®** asumiendo:

Tasa de Regalías	5%
Tamaño del mercado	15600
Período de valoración	15 años
Precio de venta	\$150,00 USD
Total Ventas	\$ 2.340.000,00
Cobro por concepto de marca	\$117.000,00
Valor estimado de la marca	\$ 1.755.000,00

De todo lo anterior concluimos que el valor del marca para un negocio posible con estas características es de \$ 1.755.000,00 y que el valor a solicitar por el uso de la marca durante 15 años en el mercado especificado, es de \$117.000,00, al considerar un 5% de regalía.

El método aplicado fue comparado con el que utiliza la Empresa INTERMAR; UEB Occidente para cálculos similares, como parte de los servicios de avalúos que brinda, existiendo coincidencia en los métodos empleados.



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

Conclusiones

El método empleado permitió la valoración de la marca, lo que puede utilizarse como referencia en la negociación de transferencia de la tecnología del producto si se logra involucrar la licencia de su uso, como opción adicional en la negociación.

Esto permite aumentar las cuantías a manejar, al considerar todos los elementos relativos al prestigio ganado por la marca, traducidos en su valor final.



La valoración de la marca SURFACEN® como fortaleza en la transferencia de tecnología del producto

MUCHAS GRACIAS

