



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE ARQUITECTURA

CENTRO DE INVESTIGACION Y ESTUDIOS DE POSGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN VALUACIÓN INMOBILIARIA

-Metodología para la Valuación de Activos y Pasivos Intangibles-

DIRECTOR
DE TESIS

Dr. Ing. Eduardo Ramírez Favela.

SINODALES
PROPIETARIOS

Dra. Ester Maya Pérez.
Lic. Evaristo Romero Salgado.

SINODALES
SUPLENTES

EVI. Arq. Alfonso Pénela Quintanilla.
DR. EVI. Arq. Daniel Silva Troop.

Tesis para obtener el de **ESPECIALISTA EN VALUACIÓN INMOBILIARIA**

TESIS QUE PRESENTA:

Arq. Manuel Ivan Salgado Anta

“Por mi Raza Hablara el Espíritu”
Ciudad Universitaria, D.F. Febrero 2011



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS .

Al Ingeniero Ramírez Favela por la orientación, apoyo y consejo que me ha dado en el transcurso de este ciclo.

Les agradezco a mis padres por seguirme impulsando a cumplir mis objetivos y darme un sustento firme para mi realización tanto personal como profesional, siendo el mejor ejemplo de esfuerzo y constancia.

A mi hermana Claudia por ser el mejor ejemplo de fortaleza y coraje, así como de tenacidad, perseverancia y pasión por el trabajo.

A Frida por su complicidad que me acompaña en cada paso dado, meta alcanzada y sueño perseguido, dilucidando con su esencia todo mi horizonte.

A USTEDES GRACIAS

INDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPITULO 1. FENOMENOS INTANGIBLES.

- 1.1 ANTECEDENTES.
- 1.2 ACTIVOS Y PASIVOS INTANGIBLES.
- 1.3 FACTORES ECONOMICOS INTANGIBLES.

CAPITULO 2. METODOLOGIA DE VALUACION DE ACTIVOS INTANGIBLES.

- 2.1 METODOLOGIA.
 - 2.1.1 EL PROPOSITO DEL INFORME.
 - 2.1.2 ACLARACIONES Y RESTRICCIONES.
 - 2.1.3 ANALISIS DE LA EMPRESA.
 - 2.1.4 ANALISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR.
 - 2.1.5 ANALISIS FINANCIEROS.
 - 2.1.6 SELECCION DE NORMAS DE VALOR.
 - 2.1.7 PRINCIPIOS ECONOMICOS EN QUE SE BASA LA VALUACION.
 - 2.1.8 METODOLOGIA PARA LA VALUACION.
 - 2.1.8.1 METODO DE MERCADO.
 - 2.1.8.2 METODO DE COSTO.
 - 2.1.8.3 METODO BASADO EN REGLAS EMPIRICAS.
 - 2.1.8.4 METODO DE INGRESOS.

CAPITULO 3. VALUACION DE ALTOS HORNOS DE MEXICO.

- 3.1 DATOS GENERALES.
- 3.2 ASPECTOS GENERALES.
 - 3.2.1 ANTECEDENTES.
 - 3.2.2 INFORMACION DE LA EMPRESA.
 - 3.2.3 DECLARACIONES Y ADVERTENCIAS.
- 3.3 LA COMPAÑÍA.
 - 3.3.1 HISTORIA DE LA COMAÑIA.
 - 3.3.2 LINEA DE NEGOCIO.
- 3.4 INDUSTRA / SECTOR.
 - 3.4.1 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA.
 - 3.4.2 CONDICIONES LIDERES.
 - 3.4.3 PERSPECTIVA ECONOMICA DEL SECTOR.
 - 3.4.4 PERSPECTIVA ECONOMICA EN MEXICO.
 - 3.4.5 CAPACIDAD DEL SECTOR.
 - 3.4.6 RESUMEN.
- 3.5 CONSIDERACIONES PREVIAS AL AVALUO.

3.6 APLICACIÓN DEL METODO DE INGRESOS.

(ENFOQUE DE CAPITALIZACION.

INFLACTADO.

3.6.1 ESTADOS DE RESULTADOS / EDO RESULTADOS

3.6.2 CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO.

3.6.3 DETERMINACION DE ESCENARIOS CON BASE EN
HISTORICOS PIB.

3.6.4 PRONOSTICOS DE ESCENARIOS.

3.6.5 CALCULO PARA LA ESTIMACION DE VALOR DE LOS
ACTIVOS Y PASIVOS INTANGILBES.

3.6.6 CONCLUSION.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

Este trabajo es el resultado de la variedad de temas que se volvieron de suma importancia para el entendimiento de la Valuación, durante la Especialidad de Valuación Inmobiliaria, Así como en otros cursos que giraron alrededor de esta.

Junto con las inquietudes personales que me han incitado para el estudio de estos fenómenos económicos que pueden afectar la valuación de inmuebles y de los negocios que estos sustentan.

Este trabajo es el resultado de los intereses que se han generado a través de diálogos, discusiones y reconciliaciones con diversos asesores que mezclados con las dudas e ilusiones que mantengo sobre la valuación, así como el impacto inmediato, a largo plazo, la búsqueda de una metodología propia para la valuación de activos y pasivos intangibles; Todo eso es lo que le ha dado forma y fondo a este trabajo.

El tema de los **activos y pasivos intangibles**, abarca de una manera sorprendente una cantidad considerable de disciplinas y conocimientos teórico-prácticos. Por lo que se ha vuelto de un gran interés personal la complejidad de estos fenómenos ante un escenario globalizado, así como la puesta en practica las definiciones abstractas y la novedad sobre los riesgos y los beneficios que pueden ser imputables a estos fenómenos dentro de la estructura de un negocio o de una negociación, sin olvidar, el priorizar jerarquizar, analizar y optimizar los recursos económicos que se involucran en el diseño de un proyecto arquitectónico o de negocio.

Por lo anterior decidí que el **primer capítulo** respondiese a manera de contexto ¿Qué son las Influencias Intangibles? ¿Como diferenciar estas Influencias de los activos y pasivos intangibles y/o en fenómenos económicos intangibles?, en este capítulo se mencionaran las legislaciones y reglamentos que se acercan de una u otra medida a estos fenómenos, para generarnos un panorama mas amplio sobre estos sin la intención de verificarlos o validarlos, este capítulo es una formulación crítica y enunciativa de los activos y pasivos intangibles - en medida de que la crítica de los datos sea posible -; Es una remembranza de las diversas vías para el entendimiento de estos conceptos que a mi consideración han sido relevantes durante el proceso de estudio.

Este paseo por los temas teóricos me permitan comprender y ampliar la visión con respecto a este fenómeno en el presente con miras hacia la confrontación practica en el futuro, estableciendo un marco de teórico, el cual permita ver la variedad de enfoques con los que se puede tener una primera aproximación para la resolución del tema de esta tesis, así como para poder realizar algunas precisiones en la terminología usada; ya

que en el camino del presente trabajo se presentan conceptos y temas que por sus características pueden parecer distantes y en ocasiones ambiguos. Por lo con el afán de clarificar se constituirá el Marco Teórico del presente trabajo.

Ya fijadas estas ideas, he requerido hacer en el **segundo capítulo**, una enumeración de temas pre-operativos, operativos y logísticos; por lo que decidí investigar y sacar mis propias conclusiones para la realización de una metodología que considere optima para poder realizar un modelo de valuación para estos Activos y Pasivos Intangibles; de esta manera se dará la continuidad y coherencia con el Proyecto Práctico.

El objetivo de esta tesis es, por lo tanto, el desarrollo de una METODOLOGIA para la valuación de estos fenómenos económicos "Activos y Pasivos Intangibles", que resuelva y atienda a la necesidad de su identificación y valuación.

Las prioridades estarán basadas en la resolución de las anteriormente mencionadas necesidades (la estimación de el valor económico a cada Activos y Pasivos Intangibles), estos criterios deben estar sustentados en el análisis estructurado y en la profesionalidad que la esta especialidad requiere, tomando en cuenta las limitantes en cuestiones de disponibilidad y veracidad de la información obtenida.

Hay que tomar en consideración que en la determinación de esta metodología, se pone en juego principalmente los conceptos de valor, la selección de las normas de valor utilizadas así como la ponderación relativa a el peso de los Activos y Pasivos Intangibles, por lo que estoy consciente en todo momento que el desarrollo de esta tesis es sólo una de las múltiples alternativas posibles, a los también múltiples enfoques que este tema permite.

Esta tesis responde de igual forma, a manera de reflexión y de conclusión acerca de las problemáticas que fueron encontradas en los ejercicios prácticos, durante esta especialidad.

Considero de suma importancia que la metodología pueda ser probada y resuelta a modo de que demuestre su utilidad en escenarios futuros, por lo que realizaré del **cuarto capítulo** un ejercicio práctico para la valuación de los activos y pasivos intangibles existentes en una empresa.

Este ejercicio se enfocada en el análisis de la Empresa Altos Hornos de México S.A de C.V. Cabe señalar que el análisis de esta empresa surgió desde el Diplomado Valuación de intangibles realizado por la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México a través de su

División de Educación Continua en colaboración con la Sociedad de Ingenieros Civiles Valuadores A.C., trabajo realizado en colaboración con el Arq. Gonzalo Mozo Campos, Arq. Alberto Mota Villanueva y el Ing. Eliseo de la Vega Monter, sirviendo este como antecedente para el presente estudio.

Con este trabajo pretendo recalcar, que la intervención de un valuador, conlleva en sus entrañas la responsabilidad del análisis de una infinidad de factores que tocan a las unidades económicas; y enfatizar que los pronósticos están directamente relacionados con el comportamiento de cada uno de sus elementos, y cada proyecto es el resultado de un análisis de circunstancias individuales de cada sujeto a valorar, por lo que no existe una solución única que pueda satisfacer de forma cabal o total todas las necesidades de la valuación.

CAPITULO 1. FENOMENOS INTANGIBLES.

ANTECEDENTES

Sin la intención de establecer una historia y mucho menos un análisis comparativo de los Activos Intangibles, sino mas bien con el fin de recorrer los precedentes que han marcado el desarrollo y mutación en este aspecto de la valuación, se citan a continuación, algunas principales aportaciones de aquellas leyes y reglamentos que sientan un precedente en para la comprensión y clarificación de los Fenómenos Intangibles y su clasificación.

Fenómenos intangibles.

Cabe precisar que este estudio habrá de darse con miras hacia la integración de la valuación de *fenómenos Intangibles*, en nuestro que hacer profesional, dado que su potencial de uso es muy amplio, el reto es incrementar nuestra participación en la valuación de estos fenómenos, en medida de satisfacer con una mayor profundidad el análisis de los proyectos de inversión así como en el análisis en términos Económicos de las Empresas y su situación en el mercado.

Por lo que para el presente trabajo, se mantendrá una aproximación en términos económicos, como se menciono anteriormente, considero necesaria la división de estos *fenómenos intangibles* en dos; *activos y pasivos intangibles* y *factores económicos intangibles*.

Manteniendo este contexto se puede decir que un *Fenómeno Intangible* es *todo aquel portento que aporte un beneficio o perjuicio económico cuantificable a una unidad económica, empresa o negocio, y mejora o perjudica a el ensamble de activos con los que puede estar o no interconectado.*

ACTIVOS Y PASIVOS INTANGIBLES

Para dividir estos *fenómenos intangibles* como *activos y pasivos intangibles* debe albergar una serie de características y atributos como lo son:

**Crear beneficios o perjuicios con repercusiones cuantificables en el futuro a nivel económico.*

**Ser identificable y factible de descripción*

**Deben haber sido creados o entrado en existencia en un tiempo reconocible o como consecuencia de un evento identificable.*

**Ser objeto de una existencia y protección legal.*

**Objeto del derecho de propiedad privada, por lo que les atañe derecho de transmisión, derecho de uso y derecho de disfrute.*

**Manifestación tangible de los derechos sobre los activos intangibles. En otras palabras, representación física de estos activos no físicos, como lo pueden ser: contratos, compromisos, licencias, patentes, documentos de registro para inversión en investigación, etc.*

Siendo las manifestaciones más comunes:

**Comerciales: marcas, signos distintivos, avisos comerciales, nombres comerciales, marcas colectivas, las cuales están clasificados en 45 clases según el tipo de producto o servicio.*

**Tecnologías: patentes y modelos de utilidad, diseños industriales.*

**Artísticas: derechos de autor.(Know-How)*

**Propiedad Intelectual: capital humano, estructura relacional con el consumidor, estructura relacional con proveedores, capital estructural (sistemas, redes).*

Reguladas como por ejemplo la Ley de la Propiedad Industrial (Tabla 1) así como Ley Federal de Derechos de Autor.

RELATIVO	Art	Fr	CONTENIDO Ley Propiedad Industrial	Nota.
DISPOSICIONES GENERALES Y CONCEPTOS	1		Las disposiciones de La Ley de la Propiedad Industrial son de orden público y de observancia general en toda la República, sin perjuicio de lo establecido en Tratados Internacionales de los que México sea parte. Su aplicación administrativa corresponde al Ejecutivo Federal por conducto Del Instituto Mexicano de la Propiedad industrial	
PARA EFECTOS DE ESTE TITULO SE CONSIDERARA COMO:	31		Se consideran nuevos los diseños que sean de creación independiente y difieran en grado significativo, de diseños conocidos o de combinaciones de características conocidas de diseños.	
	12	I	nuevo, a todo aquello que no se encuentre en el estado de la técnica;	
		II	Estado de la técnica, al conjunto de conocimientos técnicos que se han hecho públicos mediante una descripción oral o escrita, por la explotación o por cualquier otro medio de difusión o información, en el país o en el extranjero.	
		IV	Aplicación industria, a la posibilidad de una invención pueda ser producida o utilizada en cualquier rama de la actividad económica;	

RELATIVO	Art	Fr	CONTENIDO Ley Propiedad Industrial	Nota.
DISEÑOS INDUSTRIALES:	31		Serán registrables los diseños industriales que sean nuevos y susceptibles de aplicación industrial. Se consideran nuevos los diseños que sean de creación independiente y difieran en grado significativo, de diseños conocidos o de combinaciones de características conocidas de diseños. La protección conferida a un diseño industrial no comprenderá los elementos o características que estuviesen dictados únicamente por consideraciones de orden técnico o por la realización de una función técnica, y que no incorporan ningún aporte arbitrario del diseñador, ni aquellos elementos o características cuya reproducción exacta fuera necesaria para permitir que el producto que incorpora el diseño sea montado mecánicamente o conectado con otro producto del cual constituya una parte o pieza integrante, esta limitación no se aplicará tratándose de productos en los cuales el diseño radica en una forma destinada a permitir el montaje o la conexión múltiple de los productos o su conexión dentro de un sistema modular. No se protegerá un diseño industria cuando su aspecto comprenda únicamente los elementos o características a que se refiere el párrafo anterior.	
LOS DISEÑOS INDUSTRIALES COMPRENDEN	32	I	Los dibujos industriales que son toda combinación de figuras, líneas o colores que se incorporan a un producto industrial con fines de ornamentación y que le den un aspecto peculiar y propio, y	
		II	Los modelos industriales, constituidos por toda forma tridimensional que sirva de tipo o patrón para la fabricación de un producto industrial, que le dé apariencia especial en cuanto no implique efectos técnicos.	
	36		El registro de los diseños industriales tendrá una vigencia de quince años improrrogables a partir de la fecha de presentación de la solicitud y estará sujeto al pago de la tarifa correspondiente. la explotación de los diseños industriales y la limitación de los derechos que confiere su registro al titular se regirán, en lo conducente, por lo dispuesto en los artículos 22 y 25 de esta Ley.	
LO QUE ES PATENTABLE	16		Serán patentables las invenciones que sean nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptibles de aplicación industrial, en términos de la ley de propiedad industrial.	La Ley de la Propiedad industrial especifica a las invenciones que como tales no son patentables.
			EXCEPTO	
		I	Los procesos esencialmente biológicos para la reproducción y propagación de plantas y animales;	
		II	El material biológico y genético tal como se encuentran en la naturaleza;	
		III	Las Razas animales;	
		IV	El cuerpo humano y las partes vivas que los componen y	

RELATIVO	Art	Fr	CONTENIDO Ley Propiedad Industrial	Nota.
		V	Las variedades vegetales	
DIVULGACION PREVA DE UNA INVENCION	18		La divulgación de una invención no afectara que siga considerándose nueva, cuando dentro de los doce meses previos a la fecha de presentación de la solicitud de patente o, en su caso de la propiedad reconocida, el inventor o su causahabiente hayan dado a conocer la invención, por cualquier medio de comunicación, por la puesta en práctica de la invención o por que la hayan exhibido en una exposición nacional o internacional. al presentarse la solicitud correspondiente deberá incluirse la documentación comprobatoria.	El solicitante deberá especificar la fecha en que la invención haya sido divulgada y anexarla a la documentación comprobatoria
LO QUE NO SON INVENCIONES	19		No se considerarán invenciones para los efectos de la Ley de la Propiedad Industrial.	
		I	Los principios teóricos o científicos;	
		II	Los descubrimientos que consistan en dar a conocer o revelar algo que ya existía en la naturaleza, aún cuando anteriormente fuese desconocido para el hombre.	
		III	Los esquemas, planes, reglas y métodos para realizar actos mentales, juegos o negocios y los métodos matemáticos;	
		IV	Los programas de computación;	
		V	Las formas de presentación de información;	
		VI	Las creaciones estéticas y las obras artísticas o literarias;	
		VII	Los métodos de tratamiento quirúrgico, terapéutico o de diagnóstico aplicables al cuerpo humano y los relativos a animales; y,	
VIGENCIA DE UNA PATENTE	23	VIII	La yuxtaposición de invenciones conocidas o mezclas de productos conocidos , su variación de forma, de dimensiones o de materiales, salvo que en realidad se trate de su combinación o fusión de tal manera que no puedan funcionar separadamente o que las cualidades o funciones características de las mismas sean modificadas para obtener un resultado industrial no obvio para un técnico en la materia.	Los programas de cómputo, así como las obras artísticas literarias o musicales se protegen a través de la Ley Federal del Derecho de Autor.
	25		La patente tendrá una vigencia de 20 años improrrogables, contada a partir de la fecha de presentación de la solicitud y estará sujeta al pago de la tarifa correspondiente.	
		I	El derecho exclusivo de Explotación de la invención patentada confiere a su titular las siguientes prerrogativas Si la materia objeto de la patente es un producto, el derecho de impedir a otras personas que fabrique, usen, vendan, ofrezcan en venta o importen el producto patentado , sin consentimiento, y	

RELATIVO	Art	Fr	CONTENIDO Ley Propiedad Industrial	Nota.
		II	Si la materia objeto de la patente es un proceso, el derecho de impedir a otras personas que utilicen ese proceso y que usen, vendan, ofrezcan en venta o importen el producto obtenido directamente de ese proceso, sin su consentimiento. La explotación realizada por la persona al que se refiere el artículo 69 de esta Ley, se considerará efectuada por titular de la patente.	
VIGENCIA DE UN MODELO DE UTILIDAD	29		El registro de los modelos de utilidad tendrá una vigencia de 10 años improrrogables, contada a partir de la fecha de presentación de la solicitud y estará sujeto al pago de la tarifa correspondiente	
PRIORIDAD	40		Cuando se solicite una patente después de hacerlo en otros países se podrá reconocer como fecha de prioridad la de presentación en aquel que lo fue primero, siempre que se presente en México dentro de los plazos que determinen los Tratados Internacionales o en su defecto, dentro de los doce meses siguientes a la solicitud de patente en el país de origen.	*Ley Propiedad Industrial

Tabla 1

Para la valuación de los **activos y pasivos intangibles** debemos tomar en consideración que existen diversas definiciones según la aproximación que tengamos hacia estos términos, las cuales pueden abarcar desde la índole jurídica, contable, fiscal hasta el económico.

Todas estas relacionadas con el término de activo intangible, sin embargo, para el desarrollo de esta tesis la aproximación será desde el punto de vista económico.

Por lo que no esta de sobra hacer un recuento a manera simplemente de enunciar las diversas concepciones que se tienen sobre un Activo Intangible, para tener una idea general de estos sin el afán de llegar a una idea unificadora, tomando en cuenta que estas son de manera enunciativa y no restrictiva (exceptuando a las relativas al ISR).

**NIF C8 Activos intangibles.
(Normas de Información Financiera Circular 8)**

... Definición de activo intangible

Activos intangibles - son aquellos activos no monetarios identificables, sin sustancia física, que generarán beneficios económicos futuros controlados por la entidad. Existen dos características principales de los activos intangibles:

- i. representan costos que se incurren o derechos o privilegios que se adquieren, con la intención de que aporten beneficios económicos específicos a las operaciones de la entidad durante periodos que se extienden más allá de aquél en que fueron incurridos o adquiridos. Los

beneficios que aportan son en el sentido de permitir que esas operaciones reduzcan costos o aumenten los ingresos futuros; y

ii. los beneficios futuros que la entidad espera obtener se encuentran frecuentemente representados, en el presente, en forma intangible mediante un bien de naturaleza incorpórea, o sea que no tienen una estructura material ni aportan una contribución física a la producción u operación de la entidad. El hecho de que carezcan de características físicas no impide que se les pueda considerar como activos válidos. Su característica de activos se las da su significado económico, más que su existencia material específica;

Elementos de la definición de activos intangibles

Los elementos distintivos en la definición de un activo intangible que carece de sustancia física, ya sea generado internamente o adquirido son:

a) debe ser identificable,

b) debe proporcionar beneficios económicos futuros fundadamente esperados, y

c) debe tenerse control sobre dichos beneficios.

Un activo intangible debe cumplir con todos los elementos de la definición señalados en el párrafo anterior.

... Identificable

Un activo intangible es identificable si:

a) es separable; es decir, puede separarse o dividirse por la entidad para venderse, transferirse, licenciarse, rentarse o intercambiarse, tanto individualmente o junto con un contrato relativo, el activo o pasivo identificable, sin considerar si la entidad tiene dicha intención; o

b) surge de derechos contractuales o legales, sin considerar si dichos derechos son transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

Las disposiciones de esta NIF aplican a todos los activos intangibles, excepto a:

a) activos intangibles mencionados en el párrafo;

b) el reconocimiento de activos (derechos) de exploración y evaluación de recursos no renovables;

c) gastos de exploración, desarrollo y extracción de minerales, petróleo, gas natural y recursos similares no renovables; y

d) activos financieros, como se definen en la norma relativa a instrumentos financieros.

Si otra NIF señala el tratamiento contable para un tipo específico de activos intangibles, una entidad debe aplicar dicha NIF en lugar de ésta, Por ejemplo, esta NIF no aplica a:

- a) activos intangibles conservados por una entidad para su venta en el curso normal de sus operaciones y que califican como inventarios, incluyendo aquéllos relacionados con contratos de construcción;
- b) activos por impuestos diferidos;
- c) activos por arrendamientos;
- d) activos provenientes de beneficios a empleados;
- e) activos financieros tratados en las normas relativas a instrumentos financieros y algunos cubiertos por las NIF relativas a consolidación, inversiones en asociadas y negocios conjuntos;
- f) el tratamiento del crédito mercantil en la parte cubierta por la NIF B-7, Adquisiciones de negocios;
- g) costos de adquisición diferidos y otros activos intangibles provenientes de contratos de seguros;
- h) activos intangibles no monetarios disponibles para su venta tratados en la normatividad de disposición de activos de larga duración; e
- i) pagos anticipados...

... NORMAS DE PRESENTACIÓN

Los activos intangibles deben presentarse:

- a) en el estado de posición financiera como activos no circulantes, deducidos de su amortización y pérdida neta de reversiones por deterioro acumuladas.
- b) en el estado de resultados el cargo por amortización debe presentarse como parte de las operaciones ordinarias, en el costo de ventas y/o en gastos generales, según corresponda de la entidad...

Ley del Impuesto sobre la Renta:

Art. 38. Para los efectos de esta ley, se consideren inversiones los activos fijos, los gastos y cargos diferidos y las erogaciones realizadas en periodos preoperativos, cuyo concepto se señala a continuación:

... Gastos diferidos son los Activos Intangibles representados por bienes o derechos que permitan reducir costos de operación, mejorar la calidad o aceptación de un producto, usar, disfrutar o explorar un bien, por un periodo limitado, inferior a la duración de la actividad de la persona moral. También se consideran gastos diferidos los Activos Intangibles que permitan la explotación de bienes del dominio público o la prestación de un servicio publico concesionado...

... Cargo diferido: son aquellos que reúnan los requisitos señalados en el párrafo anterior, excepto a los relativos a la explotación de bienes del dominio público o a la prestación de un servicio público concesionado, pero cuyo beneficio sea por un periodo ilimitado que dependerá de la duración de la actividad de la persona moral.

... Erogaciones realizadas en periodos preoperativos, son aquellas que tienen por objeto la investigación y el desarrollo relacionados con el diseño elaboración, mejoramiento, empaque o distribución de un producto, así como con la prestación de un servicio; siempre que las erogaciones se efectúen antes de que el contribuyente enajene sus productos o preste sus servicios, en forma constante. tratándose de exploración para la localización y cuantificación de nuevos yacimientos susceptibles de explotarse...

FACTORES ECONOMICOS INTANGIBLES.

Quedando en contra cara los **factores económicos intangibles** que:

**Carecen de una protección legal.*

**Que no pueden ser incorporados a la propiedad privada.*

Sin embargo los fenómenos económicos son predominantes en el análisis, sustentando y clarificando parte de los agentes económicos usados en la metodología de valuación.

La pertinente identificación y análisis de estos **factores económicos intangibles** nos coadyuvan a delimitar los rangos de certidumbre o incertidumbre en el pronóstico de los escenarios económicos, para subsecuentemente realizar una optima toma de decisión, que nos permita administrar los beneficios económicos futuros obtenidos así como el limitar los riesgos que le atañen al sector o proyecto en cuestión.

Por lo que se convierte de suma importancia la enunciación de la existencia o la falta de algunos de estos **factores económicos intangibles** ya sean que estos afecten de manera exógena o bien de manera endógena al proyecto y su estructura, algunos de los cuales son:

**Cuestiones Macroeconómicas: inflación, tasas de interés, potencial o pronóstico del mercado, riesgo país, periodicidad sexenal, etc..*

**Cuestiones Jurídico Legales: códigos, leyes y reglamentos, regulaciones o la falta de esta en el sector, posición protegida por la regulación, etc.*

**Cuestiones Sociales: relación obrero patronales, pasivos laborales, costos ocultos en trámites, licencias y permisos, usos y costumbres de la zona, etc.*

**Cuestiones Físicas: topografía, contaminación, proximidad o distancia a otras áreas geográficas, pasivos ecológicos, etc.*

**Cuestiones del Nicho: el impacto de participación de la empresa en el mercado, posición monopólica u oligopólica en el mercado, Prestigio {Brand value vs Brand trend} etc.*

**Cuestiones Estratégicas: relaciones gubernamentales, apoyo de sectores convergentes, compromisos y alianzas estratégicas, activos humanos, activos relacionales, etc.*

Pese que estos factores económicos intangibles no califican como activos y pasivos intangibles; Son pieza clave en el análisis de las proyecciones y perspectivas a futuro de las empresas o sectores en las que están inmersas éstas últimas, por lo que tienen un valor preponderante y una influencia directa en cada escenario económico, filtrándose desde los escenarios macro-económicos hasta la parte más íntima de una empresa, en las variaciones y pronósticos de crecimiento esperados en las mismas.

CAPITULO 2. METODOLOGIA DE VALUACION DE ACTIVOS INTANGIBLES.

La metodología a desarrollar en esta tesis busca la obtención de una estimación de valor con respecto a los Activos y Pasivos Intangibles existentes en las Unidades Económicas, Empresas o Negocios.

Basándose en la determinación de la existencia de **activos y pasivos intangibles** en la administración, con el propósito de identificar la existencia de un provecho o déficit económico real a través del tiempo.

se busca determinar el impacto que estos ejercen estos **activos y pasivos intangibles** sobre las instituciones que los albergan, así como la repercusión que en estos **activos y pasivos intangibles** crean las variables macro-económicas.

Para la realización de esta metodología se propone incluir los siguientes artículos:

INFORME DE VALUACIÓN

- Propósito del avalúo.

- Aclaraciones.

Análisis de la empresa intuyendo la Historia de la compañía y estructura de

- la misma, así como las estrategias de la empresa, línea de productos y estrategias de comercialización

Análisis de la industria o sector incluyendo la estructura de la misma,

- condiciones, empresas lideres, mano de obra actual, perspectivas económicas locales, nacionales e internacionales.

- Selección de Normas de Valor

- Métodos de valuación considerados

- Métodos de valuación no considerados

- Análisis Financiero de los Activos

Estimación de Valor, incorporando una descripción de la metodología con la

- que se concluye, indicando la situación de la empresa en función de los activos intangibles

El propósito del informe.

En esta etapa determinare y delimitare el objeto y el motivo por el cual se desea conocer el valor de un negocio, ya sea éste para negociar una compraventa que pudiese ser desde punto de vista del vendedor o del comprador, la obtención de un crédito o garantía colateral, para la resolución en un conflicto legal, escisión o fusión de las unidades económicas, así como la determinación de perjuicios o beneficios en la empresa para una re-ingeniería, Spin-off ¹ o derivdo; para análisis de las acciones a tomar en caso de bancarota, inclusive para la formulación, planeación o reorganización de las estrategias fiscales o contables, así como la administración de los Activos y Pasivos Intangibles para su mayor y mejor uso, Transmitiéndolos {en cualquiera de sus modalidades}, Arendándolos, Gravándolos, etc.

El objetivo esencial de este informe es tener presente que el valor esta determinado por una diversidad de factores, por esta razón es importante trabajar con las premisas adecuadas y con la metodología apropiada, así como la información de la forma de valuar la propiedad ya sea:

Como parte de un negocio, siendo este referido normalmente al "goodwill" de una empresa, requiriendo una mayor profundidad en el análisis, para identificar y separar cada uno de los **activos y pasivos intangibles**.

O bien como una unidad económica independiente, que si bien la propiedad intangible genera beneficios de manera conjunta, también pueden ser valorada por los beneficios que le genera a la unidad económica de manera independiente.

Aclaraciones.

Se mencionaran las condiciones de limitación y las limitaciones que se presentan en el avalúo, justificando la profundidad y la forma en la que se analizara el proyecto; ya sea como parte de una unidad económica o bien como una unidad económica independiente, así como las notas y clarificaciones que se consideren necesarias para los alcances comprendidos para el objeto, propósito, así como para el deslinde de responsabilidades en el uso del estimación u opinión de valor.

¹ Del término anglosajón **Spin-off o una separación de compañía** (una compañía derivada) es cuando una corporación separa una división o un sector de su negocio para formar una nueva compañía independiente. La compañía matriz le da a los accionistas acciones en el subsidiario recién formado, y a veces también venden estas acciones subsidiarias al público. Porque el subsidiario es parte de la compañía, se requiere que los accionistas reciben acciones en la nueva compañía, o por lo menos deben ser compensados en alguna manera.

Análisis de la empresa.

Para la realización y el entendimiento de un proyecto de inversión, de un negocio una empresa o unidad económica ya funcional es necesario conocer, tanto sus antecedentes, sus realidades y posibilidades, así como también la relación que ésta guarda con los organismos de los que depende política y económicamente; cada empresa tiene en su seno una relación estrecha con los factores únicos que determina su operatividad, siendo de suma importancia el analizar los proyectos acorde con estas realidades para un mejor entendimiento con su realidad en el futuro, por lo que es necesario indagar y ampliar la información con respecto a:

**Historia de la sociedad.*

**Estructura de la sociedad.*

**Estructura de la gerencia.*

**Estrategias de la empresa.*

***Línea de productos: nicho en el mercado*

***Estrategias de comercialización.*

**Acreditación de propiedad de los activos fijos.*

De modo de dar una idea introductora en torno a la empresa, su funcionamiento, las líneas generales en las que se desarrolla dicho negocio, sus estrategias de comercialización, su representatividad en el mercado, sus expectativas de crecimiento y pronósticos que la misma espera, los conocimientos básicos que se requieren para el desempeño efectivo en la misma, para estos efectos nos podemos ayudar de análisis de competitividad como los son:

**Estudio de Caja Negra.*

El primero de estos estudios competitivos, se realiza para comprender la forma en que interactúa un proyecto de inversión con el medio que lo rodea.

Partiendo de una **necesidad** la cual satisface a ciertos usuarios, dándonos como resultado el **producto final** creado del análisis de estos elementos.

Una vez definido el **proyecto de inversión**, se definen cuales son los requerimientos necesarios para la ejecución de este, definiéndose así mismo junto con las **áreas de apoyo**, de los cuales se buscaran los instrumentos para obtener **recursos financieros**, así como las **instituciones** que son perceptibles a otorgarlos.

**Flujogramas u organigramas.*

Este es la representación gráfica de la estructura organizacional que describe tanto las actividades como los departamentos de las que dependen la unidad económica, representa las estructuras y/o la metodología, los cuales darán una mejor perspectiva de todos los componentes de la unidad económica.

**Análisis F.O.D.A.*

El análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas es la metodología de estudio a seguir para definir la situación competitiva de un producto o empresa en el mercado, tomando en cuenta los factores económicos, políticos, sociales y culturales.

Estos factores son representados en dos secciones; Las influencias del ámbito externo, las cuales definen a las **oportunidades** y a las **amenazas** y las que corresponden al estudio interno, las cuales corresponden a las **fortalezas** y a las **debilidades**.

**Estudio de cinco fuerzas de Porter.*

Este análisis, es un modelo que describe las cinco fuerzas que influyen en la estrategia competitiva y determinan las consecuencias de rentabilidad de un proyecto en un futuro, así como la magnitud y calidad de la competencia existente en cierto nicho de mercado en el cual se esta inmerso para de esta manera entender el comportamiento de dicho nicho de mercado, así mismo da las áreas en las que se puede fomentar la búsqueda de iniciativas disruptivas para una mejora continua y por medio de estos elementos desarrollar una ventaja competitiva.

Este estudio nos subraya cuales son los beneficios que pueden otorgar al **negociar con los proveedores** para obtener los insumos, consumos y recursos económicos para llevar a cabo el proyecto, reconocer las ventajas que otorga dicho proyecto sobre otras opciones para que al **negociar con los inversionistas**, se brinde un mejor panorama para la toma de decisión, así como nos enfatiza la precaución que debemos mantener sobre las **amenazas de nuevos competidores** y las **amenazas de productos sucedáneos** que puedan reducir la oportunidad y competitividad de dicho proyecto o negocio.

Estos análisis son entre otros los que nos pueden permitir una mejor comprensión de la estructura de una empresa o negocio, y pueden verse inmersos en la metodología a seguir para el análisis en la organización y la definición de los objetivos de la estrategia de negocio.

Análisis de la rama de actividad económica del negocio.

Este análisis tiene el objetivo de presentar una imagen intuitiva de la evolución y tendencia de el mercado del que depende una empresa,

**Estructura de la industria o sector.*

**El fondo y el desarrollo de esta industria o sector.*

**Condiciones, líderes y mano de obra actuales.*

**Perspectiva económica del local, nacional e internacional.*

Esto nos permitirá entender el panorama general del negocio, que lleva implícito cierto grado de incertidumbre. Estos criterios permiten que la valuación sea considerada con algún rango de variación de acuerdo a los cambios pronosticados o considerados.

Una posibilidad para la inclusión de estos parámetros es por medio del análisis de sensibilidad del negocio, que es la metodología para medir la repercusión de los posibles cambios en el valor dependiendo de la variación de los criterios en los parámetros básicos dándonos un espacio de negociación en el cual nos indicara cual es el mínimo el máximo y el valor mas probable en el futuro. Esto que nos permitirá tomar la decisión para la mejor elección para los fines que al propietario le convenga, así mismo para realizar una previsión conforme a los pronósticos para optimizar la productividad y aprovechamiento de su patrimonio, creando la mejor línea política y estrategia.

Análisis de los estados financieros.

Los estados financieros consolidados nos ayudan para crearnos una imagen completa de un Grupo o una empresa que tiene varias subsidiarias, por lo que el análisis en esta escala nos dará como resultado la valuación de todos los **activos y pasivos intangibles**. que comprende un Grupo, el análisis de los Estados Financieros Generales (Separados) nos dan en el panorama de cada una de las subsidiarias, en el caso de un análisis mas particular. Podemos poner como eg. Grupo Salinas, que es el consolidado de varias empresas como lo son:

Grupo Elektra (BMV: ELEKTRA; Latibex:XEKT), con su estructura divide en dos secciones; Sector comercial con: Tiendas Electra, Salinas y Rocha, Bodega de Remates, comercializadora de Motocicletas de calidad (Italika).

Total Play, S.A de C.V.

TV Azteca, S.A de C.V. (BMV: TVAZTCA; Latibex: XTZA) operando en TV Azteca, Azteca International Corporation, Azteca América, Club Atlético Monarcas Morelia, Jaguares de Chapas, Servicios y mantenimiento del futuro en televisión S.A. de C.V. (Hi-tv)

Grupo Iusacell (BMV: CEL; Latibex: XCEL)operando telefonía celular en sus marcas Iusacell, Unefon, CAPTA.

GS Motors S.A. de C.V. (Grupo Salinas Motors) operando GS Motors (FAW México) GS distribución.

Circulo de Credito S.I.C., la cual contempla Banca Afirme, Coppel, Grupo Chedraui,Banco Azteca

Medios, operando Canal 12 de El Salvador, Azteca Guatemala, Vica TV.

Comercio especializado, Grupo Milano.

Fomento Cultural GS, Empresario Azteca, Fundación Azteca America, Fundación Azteca El Peru, Fundación Azteca Guatemala, Circulo Editorial Azteca, Asociación Cívica Mexicana Pro Plata A.c.

Este análisis debe de recurrir a los estados financieros tomándose estos desde dos perspectivas:

**Estados financieros consolidados.*

**Estados financieros balance general.*

Así como también el análisis del Estado de Resultados para conocer los resultados del ejercicio durante un periodo determinado.

Cabe recalcar que este análisis financiero debe contemplar el estudio de los activos, incluyendo los resultados de operaciones y una revisión del balance de la liquidez, de la eficacia y de lo beneficioso.

Selección de normas de valor.

Para lleva a cabo un proceso para estimar el valor, debemos definir que tipo de valor esta siendo estimado, este fundamento depende de la función para la cual va a ser utilizado el valor, así como determina el interés específico sobre el monto de el activo valuado.

Espacio de negociación: Se entiende como la cantidad, expresada en términos monetarios, por la que se intercambiaría un bien en el mercado abierto y competido, entre un comprador y un vendedor actuando sin presiones ni ventajas de uno u otro en las circunstancias prevaletientes a la fecha del avalúo, en un plazo razonable de exposición. Es, en esencia, el resultado del análisis de por lo menos tres parámetros valuatorios a saber: Valor físico o neto de reposición (enfoque de costos); Valor de capitalización de rentas (enfoque de los ingresos) y valor por ventas comparables (enfoque de mercado). **Se entiende como el rango de variación existente y probable, de la estimación de valor por la afectación**

**dada a los escenarios económicos persistentes al periodo de 1
avalúo.²**

Valor justo de mercado: Se entiende como la cantidad, expresada en términos monetarios, por la que se intercambiaría un bien en el mercado abierto y competido, entre un comprador y un vendedor acutando sin presiones ni ventajas de uno u otro, en las circunstancias prevalecientes a la fecha del avalúo, en un razo razonable de exposición...³

Valor de mercado: es el más alto monto estimado en términos de moneda en la cual una propiedad que ha sido expuesta en un mercado abierto durante un tiempo razonable encuentra un comprador, que libre de toda coacción y por su propia voluntad adquiere conociendo de todos los órdenes a que la pueda adaptar el producto y para los que tiene capacidad de ser usado; o bien es el precio más probable en términos de dinero que una propiedad se espera que produzca en un mercado competitivo y abierto bajo todas las condiciones necesarias para una venta justa en la que tanto el comprado como el vendedor actúan preferentemente con conocimiento y asumiendo que el precio no está afectado por un estímulo indebido.⁴

Valor en plaza: es aquel establecido en un mercado abierto por un numero de transacciones reales efectuadas entre vendedores y compradores sobre propiedades (bien o servicio) de características semejantes, específicamente cada una de estas operaciones indica el importe expresado en dinero que un comprador ha pagado por una propiedad (bien o servicio) en un determinado momento, siempre u cuando se hubiese efectuado de una forma justa.⁵

Valor de adquisición: Es el monto expresado en dinero que un comprador esta dispuesto a pagar por un bien.⁶

Valor de uso: es el valor que tiene una propiedad específica para un uso específico y para un usuario específico, y, por lo tanto, no está necesariamente relacionado con su valor de venta en el mercado. Este tipo de valor se enfoca en el valor con el que contribuye un bien específico a una de la que forma parte, sin considerar el mayor y mejor uso del bien o la cantidad monetaria que pudiera obtenerse cuando se venda. Equivale al valor presente de los flujos de efectivo futuros que se espera del uso continuo de un activo su disposición al final de su vida útil.⁷

² Diplomado, Valuación de Intangibles, Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México a través de su división de educación continúa en colaboración con la Sociedad de Ingenieros Civiles, Febrero, 2011.

³ INDABIN

⁴ Penela Quintanilla, Alfonso Luis, Apuntes de clase *Taller de Aplicaciones I*

⁵ Penela, *op. cit.*

⁶ Penela, *op. cit.*

⁷ INDABIN

Valor potencial: Es el valor de un bien, basado en los beneficios potenciales a futuro que le puedan proporcionar situaciones potencialmente factibles de tipo jurídico, económico, político o social.⁸

Valor en libros: Sinónimo de capital contable de una empresa. Es el valor que en una fecha determinada, y de acuerdo con el balance general, tiene los activos netos de una empresa o sea el valor que resulta de restar el valor de los pasivos al de los activos, en algunos casos se puede tomar como base para determinar valor de liquidación forzada.⁹

Valor de garantía: Es el monto que tiene un bien estimado para cubrir riesgos futuros previsibles. este valor se expresa como resultado de un reajuste de el valor comercial previamente determinado en basa a un valor en plaza.¹⁰

Valor de reposición: Es el importe que será necesario invertir para remplazar un bien con las mismas características que posee.¹¹

Valor de recuperación: Es la cantida, expresada en términos monetarios, que se puede obtener como resultado de la venta de un bien después de terminada su vida económica, para un uso alterno.¹²

Valor de rescate: Se entiende como la cantidad, expresada en términos monetarios, que se puede obtener por el conceto de venta en el mercado libre y al final de la vida útil fisica de un bien o de un componente del mismo que se haya retirado de servicio o uso para utilizarse en otra parte.¹³

Valor asegurable: Es el monto necesario para reponer un bien con otro de utilidad, funcionalidad y productividad similares, considerando la perdida consecencial o contingente, incluyendo los gastos previsibles en que se incurran legalmente para el resarcir ese bien.¹⁴

Valor del propietario: Es el monto expresado en dinero al que equivalen los beneficios de explotación comercial de un bien, dependiendo de las estrategias de comercialización de este ultimo.¹⁵

⁸ INDABIN

⁹ Diplomado, Valuación de Intangibles, Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México a través de su división de educación continúa en colaboración con la Sociedad de Ingenieros Civiles, Febrero, 2011.

¹⁰ Silva Troop, Daniel J. Seminario Abierto Valuación, 2010-2 "Seguros y Fianzas"

¹¹ Penela Quintanilla, Alfonso Luis, Apuntes de clase *Taller de Aplicaciones I*

¹² INDABIN

¹³ Op.cit.

¹⁴ Silva Troop, Daniel J. Seminario Abierto Valuación, 2010-2 "Seguros y Fianzas"

¹⁵ Op.cit.

Ad valorem: es el valor gravado de un bien, para efecto de calculo de impuestos sobre este.¹⁶

Valor de marca: hay una diferencia entre valor de marca y el reconocimiento de marca el valor de marca es el conjunto de beneficios (valor agregado) que llegan directamente al consumidor por la mejora de un cierto producto o servicio, tanto que el reconocimiento de marca son las estrategias mercadológicas que no tienen un valor agregado al producto solo sirven para que el producto tenga un reconocimiento en el mercado.¹⁷

Principios Económicos en que se basa la valuación.

Principio de sustitución. El cual establece la posibilidad de que un bien o servicio puede ser reemplazado por otro idéntico o similar en lo que se refiere a sus capacidades, estructura, amenidades, etc.¹⁸

Principio de anticipación. El cual establece los beneficios que el valor presente de los beneficios futuros del bien materia de la valuación, que pueden verse retribuidos en su uso o explotación, así como en los costos y gastos asociados con dicho uso o explotación.¹⁹

Principio de mayor y mejor uso. El cual establece que el valor comercial de un bien, el cual se debe determinarse con base en el uso probable y más apto, que sea físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permitido y financieramente factible, de manera de obtener el valor mas alto.²⁰

Principio de oferta y demanda. El cual establece que la escasez basa en las fuerzas económicas de la oferta y la demanda, así como su relación inversa entre la oferta y el precio y la relación directa entre la demanda y el precio.²¹

¹⁶ Penela Quintanilla, Alfonso Luis, Apuntes de clase *Taller de Aplicaciones I*

¹⁷ Curso, *Valuación de Activos Intangibles*, Dirección divisional de promoción y servicios de información Tecnológica, Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), Junio 2010.

¹⁸ Penela Quintanilla, Alfonso Luis, Apuntes de clase *Taller de Aplicaciones I*

¹⁹ Penela, *op. cit*

²⁰ Penela, *op. cit*

²¹ Penela, *op. cit*

Metodología para la valuación utilizada.

En este inciso tomaremos un espacio para el proceso de la valuación, en el cual podemos determinar la metodología de valuación a usar, las cuales pueden ser de utilidad dependiendo el contexto que se encuentren y la cantidad de información existente, para los fines de la valuación de **activos y pasivos intangibles**. Estos métodos pueden ser:

Método de Mercado. Enfoque comparativo de mercado.

Método de Costo. Enfoque físico.

Método basado en reglas empíricas (Rules of Thumb)

Método de ingresos. Enfoque de capitalización.

La valuación de los **activos y pasivos intangibles**, está fundamentada bajo alguna de las premisas de valor las cuales podemos enunciar:

**Valor en uso.*

**Valor potencial.*

**Valor justo de mercado*

**Valor de reposición.*

METODO DE MERCADO. Enfoque comparativo de mercado.

"Se utiliza en los avalúos de bienes que pueden ser analizados con bienes comparables existentes en el mercado abierto; se basa en la investigación de la demanda de dichos bienes, operaciones de compra venta recientes, operaciones de renta o alquiler y que, mediante una homologación de los datos obtenidos, permiten al valuador estimar un valor de mercado.

El supuesto que justifica el empleo de este método se basa en que un inversionista no pagará más por una propiedad que lo que estaría dispuesto a pagar por una propiedad similar de utilidad comparable disponible en el mercado. También se conoce como Enfoque Comparativo de Ventas."

INDAABIN.

Esta metodología está basada en las referencias de transacciones de propiedad intelectual que se han dado en el mercado, es el análisis que se fundamenta en el examen de datos de ofertas, transacciones o el comportamiento en el mercado.

Para el uso de esta metodología debemos tomar en consideración que para una buena determinación de valor se requiere:

**Establecer las cualidades y características propias que pueden influir en el valor del bien.*

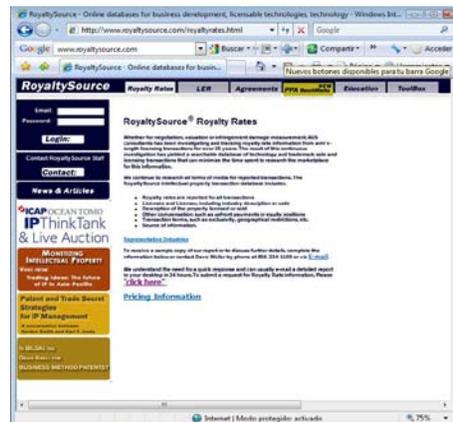
*Analizar el segmento del mercado relativo al los bienes comparables al que se valora, basándose en información concreta sobre transacciones u ofertas.

*Seleccionar la información obtenida de una muestra representativa de los el bien comparables descartando aquellos que se desvíen por precios anormales o circunstancias especiales los cuales alteren la desviación estándar aceptable en a el proceso de homologación y la utilización de este método exigirá como indispensables los requisitos de:

*Encontrar una existencia de un mercado de bienes comparables.

*Disponer de datos representativos de oferta y/o ventas.

Para este fin podemos encontrar información por medio de la publicación de informes y adquisiciones, publicaciones relativas al sector, reportes anuales de bienes similares, resoluciones de litigios en materia de daños a la propiedad intelectual, sitios de información sobre valor de Regalías, como por eg.



www.ipresearch.com

www.patentvaluepredictor.com

www.royaltysource.com

Imagen superior izquierda

Imagen superior derecha

Imagen inferior central

Pudiendo obtener de estos información como lo puede ser:

II. Individual Automated Patent Valuations

I have implemented the macro economic model for automatically valuing patents in a programmed computer system, and I have used that system to automatically generate valuations for all enforceable non-expired U.S. patents. For example, valuations as of 1/1/01 provided by the macro economic model for ten patents appear in the following chart.

PN	TTL	ISO	ExpDate	ENF	Assignee	FCGDP	PVal
5289343	Opto-electronic device housing having self-healing elastomeric board mount with support pylons	2/22/94	2/22/11	0	BT&D Technologies Ltd.	\$1,288,282.87	\$0.00
5289346	Peripheral to area adapter with protective bumper for an integrated circuit chip	2/22/94	2/22/11	-1	Microelectronics and Computer Technology Corporation	\$2,228,650.95	\$936,054.36
5289347	Enclosure for electronic modules	2/22/94	2/22/11	-1	Digital Equipment Corporation	\$329,975.23	\$138,592.70
5289348	Shock absorbing rack system	2/22/94	2/22/11	0	Harold R. Miller	\$6,010,280.95	\$0.00
5289349	Integrated circuit card	2/22/94	2/22/11	-1	Sony Corporation	\$2,846,105.01	\$1,195,390.87
5289350	Pivotal holding mechanism for an optical element	2/22/94	2/22/11	-1	Sachtler AG Kommunikationstechnik	\$656,042.26	\$275,543.92
5289351	Backlighting device	2/22/94	2/22/11	-1	Tosoh Corporation	\$1,270,251.38	\$533,517.53
5289352	Headlamp for motor vehicles	2/22/94	2/22/11	0	Robert Bosch GmbH	\$2,342,918.84	\$0.00
5289353	Device for nondetachably mounting a supplemental high mounted stop lamp on the lip to a winduplane	2/22/94	2/22/11	0	Nippon Sheet Glass Co., Ltd./Koito Manufacturing Co.	\$5,031,071.20	\$2,449,440.79
5289354	Method for acoustic transmission of drilling data from a well	2/22/94	2/22/11	-1	Societe Nationale Elf Aquitaine (Production)	\$703,709.53	\$293,564.63

I will tell you that there are good points and bad points about the PatVal http://www.nefield.com/valuearticle_040311.htm therefore imperfect. However, there is no such thing as perfection in valuation. The PatVal model is currently the most applicable method of valuing patents. Furthermore, the Web implementation of the Patent Value Predictor model provides immediate results, and as the size of the evaluated patent portfolio grows, the Patent Value Predictor model's portfolio valuation becomes statistically more accurate. See for example the corporate patent portfolio value charts in my earlier article "A Macro-Economic Model Providing Patent Valuation and Statistically Based Company Financial Indicators" posted in the publications section of both www.PatentValuePredictor.com and www.Nefield.com.

Finally, there are some other interesting statistics I would like to share with you that relate to valuation of patents. These statistics are derived from the Patent Value Predictor model.

First, there are currently 1,726,307 enforceable patents. To determine actual dollar values, the Patent Value Predictor model currently assumes that the entire GDP is covered by patents. The current GDP is \$11,237 trillion. Therefore, the Patent Value Predictor model indicates that each enforceable U.S. patent covers, on average, annual sales of about \$6.5 million (that is, the GDP divided by the number of currently enforceable patents). However, profit is, generally speaking, only a small fraction of gross sales, and old patents near the end of their term have reduced value. That explains why the Patent Value Predictor model determines an average value of enforceable patents is only about \$2.8 million. To get this result, we calculated the current valuation of each one of the 1,726,307 enforceable patents, and then calculated the average value.

The Patent Value Predictor model indicates that the bulk of the most valuable patents are and have for many years been in the Pharmaceutical or Biotechnology (Pharma/Bio) technology areas. The chart below shows the currently ten most valuable patents and their technology area.

TEN CURRENTLY MOST VALUABLE PATENTS (AS OF 3/11/2004)

Patent	Issued	Current Value (\$)	Assignee	Technology
6,317,866	2/11/2003	1,797,722,689	Pfizer Inc.	Pharma/Bio
6,500,987	12/31/2002	1,570,968,527	Teva Pharmaceutical Industries Ltd.	Pharma/Bio
6,246,244	5/20/2003	1,481,040,238	Idenix Pharmaceuticals, Inc.	Pharma/Bio
4,465,496	10/15/2002	1,408,931,126	Teva Pharmaceutical Industries, Ltd.	Pharma/Bio
6,452,034	9/17/2002	1,220,308,695	Teva Pharmaceutical Industries, Ltd.	Pharma/Bio
6,221,640	4/24/2001	1,194,927,644	Cubist Pharmaceuticals, Inc.	Pharma/Bio
6,071,970	6/6/2000	1,107,999,343	NPS Pharmaceuticals, Inc.	Pharma/Bio
6,319,919	11/20/2001	1,081,784,235	Davis Bessie (Sysstat, NV)	Pharma/Bio
5,610,034	3/11/1997	1,071,288,767	Alko Group Ltd.	Pharma/Bio
6,022,716	2/6/2000	1,069,310,287	Genstat SA	Pharma/Bio

While the Pharma/Bio tech area has held the lead for most valuable patents, the relative value of the most valuable patents has been increasing for decades. The charts below show the ten most valuable patents issued respectively in 1983, 1993, and 2003, and a relative measure of their value. Note in the sequence of three charts below the trend of the relative value to increase over the decades.

LER LICENSING ECONOMICS REVIEW
THE ROYALTY RATE JOURNAL OF INTELLECTUAL PROPERTY

No. 2008-2 April 2008



BEND IT, FOLD IT

Tomorrow's Innovation — standards negotiated today

IN THIS ISSUE

Transactions and Agreements in the NewsPage 2

Litigation and Government.....Page 7

A View from My Desk by Craig J. Christianson, Director of Licensing, Wisconsin Alumni Research Foundation.....Page 7

Licensing Economics Review is published by AUS Consultants

David G. Weiler, Publisher
Cathy A. Smith, Ph.D., Editor
Beth McAndrews, Subscription Manager

All of the information in this publication is obtained from reputable and reliable sources and is therefore believed to be accurate but Licensing Economics Review and its publisher do not accept any liability for injuries that might occur from reliance on the information or articles presented. The contents are provided as authoritative information about the subject matter covered but represent the views of contributors and not necessarily those held by the publisher.

Licensing Economics Review welcomes contributions. Address submissions to the publisher and provide hard copy of the submission along with a computer disk containing the submission.

Annual subscriptions are US\$350 in the United States-plus applicable taxes, and US\$400 outside the United States. An on-line searchable database of archives is available for an additional US\$100.

Licensing Economics Review
155 Galster Drive, Suite A
Mt. Laurel, NJ 08054
(856) 234-1199

TRANSACTIONS AND AGREEMENTS IN THE NEWS

Oncologix and IUT. Oncologix Tech has signed a non-binding memorandum of understanding (MOU) with the Institut für Umwelteotechnologien (IUT) for the continued development and commercialization of a brachytherapy device (the process of placing therapeutic radiation sources in or near diseased tissue) for the treatment of soft

tissue cancers. The MOU precedes a definitive agreement by the parties and the subsequent approval by the shareholders of Oncologix. Oncologix will sell to IUT (through a new company to be established by IUT for the development and commercialization of medical products based on radiation) all assets related to the OncoSphere. An assignment of Oncologix's technology license from the University of Maryland will be included in those assets.

IUT will assume and pay all of the OncoSphere-related liabilities of Oncologix. Oncologix will own 20 percent of the new company and be entitled to a 3 per cent royalty on all net sales of that company. IUT will provide the initial financing, as well as the necessary testing and manufacturing facilities, licenses for engaging in radiation activities, and overall management and administrative functions. Oncologix is also expected to receive a cash payment of approximately \$50,000.

The OncoSphere is a version of a microsphere — a spherical microparticle, approximately one-quarter the width of a human hair, capable of containing or binding a radioisotope for the purpose of delivering radiation treatment directly to a tumor through the system of arteries (vasculature) supplying blood to the tumor.

The Oncologix corporation is the derivative of a New Jersey corporation, formed in 1996, under the name Wavetech, Inc., through the merger of two predecessor corporations. They changed their corporate domicile to Nevada in December 1997, by merging into a Nevada corporation named, Interpret International, Inc. and subsequently changing their name to,

www.ipresearch.com Imagen superior.
www.nefield.com Imagen intermedia.
 Licensing Economics Review, The royalty rate journal of intellectual property, April 2008, No. 2008-2 Imagen inferior.

METODO DE COSTO. Enfoque físico.

"Se utiliza en los avalúos para el análisis de bienes que pueden ser comparados con bienes de las mismas características: este método considera el principio de sustitución, es decir que un comprador bien informado, no pagara más por un bien, que la cantidad de dinero necesaria para construir o fabricar uno nuevo o en igualdad de condiciones al que se estudia.

La estimación del valor... por este método se basa en el costo de reproducción o reposición de la construcción del bien sujeto, menos la depreciación total (acumulada)... mas un estimado del incentivo empresarial o las pérdidas/ganancias del desarrollador."

INDAABIN.

La estimación del valor por este método se basa en el costo de reproducción o reposición, Comprende en comparar los costos históricos en los que se debe incurrir para el generar los beneficios obtenidos de los **activos y pasivos intangibles** que corresponden al sujeto de estudio, menos la depreciaciones totales acumuladas.

Para la utilización de esta metodología es necesario cumplir con la acreditación de los atributos de los **activos y pasivos intangibles**. Dado que para poder acreditar los gastos en los que se incurrieron es necesario, demostrarlos con una prueba plausible, en un tiempo delimitado que estén asociados a la existencia de estos **activos y pasivos intangibles**.

Inmerso en esta estimación de valor podemos diferenciar dos metodologías para este análisis las cuales son:

**Costo de Reproducción.*

**Costo de Reposición.*

En los cuales, el costo de reproducción se basa en la premisa, de la construcción de bien exactamente igual al que se esta analizando; en tanto el costo de reemplazo tiene como base la reproducción de la utilidad de dicho bien para obtener un rendimiento igual al bien reemplazado.

En consecuencia, y para concluir con el proceso de este análisis debemos sustraer las obsolescencias (depreciaciones) de las que es afectado nuestro objeto de estudio, pudiendo ser estas en el ámbito funcional, tecnológico o económico.

Las obsolescencias funcionales, son determinadas bajo el hecho de que el el activo fue originado para satisfacer necesidades especificas, y en el momento de ser reemplazado o sustituido, su capacidad original para

producir los beneficios que originalmente satisfacía se ve afectada ya sea por factores internos o externos; las obsolescencias tecnológicas se pueden considerarse cuando la función por la que fue creado un activo ya no es deseable por cambios en el desarrollo de la tecnología. Por ultimo la obsolescencia económica se da por el fin de los beneficios que se pueden obtener durante el plazo de vigencia de los activos, como lo puede ser una perdida de la protección de exclusividad de uso para una patente o marca.

METODO BASADO EN REGLAS EMPIRICAS. Rules of Thumb.

En este Método podemos tener una estimación de valor, tomando como base el análisis de las Ganancias antes de Intereses e Impuestos de una Empresa, Negocio, Unidad Económica o Proyecto de Inversión, confrontándolo con el porcentaje de ganancia esperada para dicho Negocio, dando como resultado el porcentaje esperado de las Ganancias después de Impuestos (Earnings After Taxes) (Tabla 3)

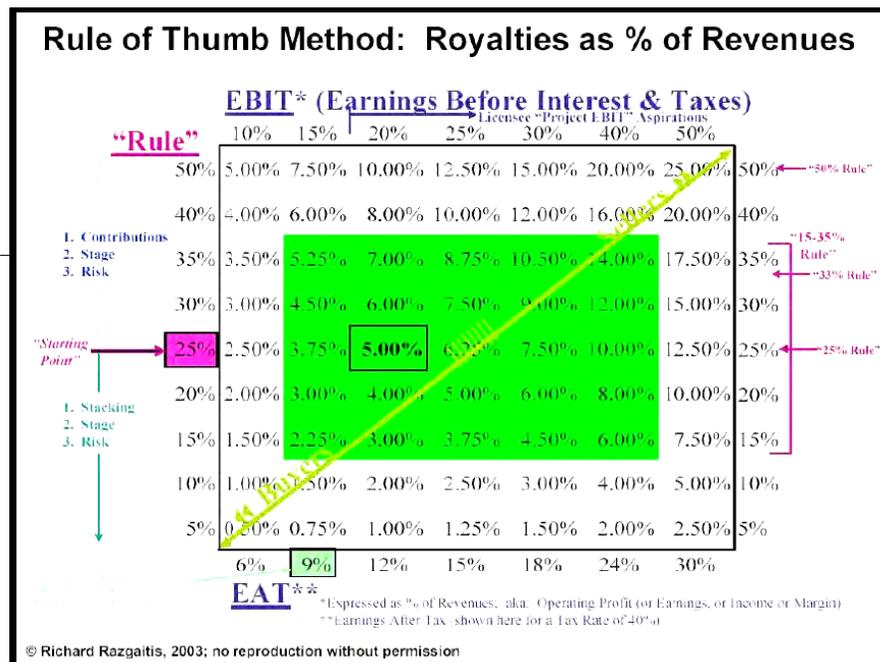


Tabla 3: Crestomatía, Richard Razgaitis, 2003

METODO DE INGRESOS. Enfoque de capitalización.

"Se utiliza en los avalúos para el análisis de bienes que producen rentas: este método considera los beneficios futuros de un bien en relación al valor presente, generado por medio de la aplicación de una tasa de capitalización adecuada. Este proceso puede considerar una capitalización directa en donde una una tasa de capitalización global, o todos los riesgos inherentes, se aplican al ingreso de un sólo año (periodo), o bien considerar tasas de rendimiento o de descuento (que reflejen medidas de retorno sobre la inversión) que se aplican a una serie de ingresos en un período proyectado, a lo que se llama capitalización de flujo de efectivo. El enfoque de ingreso refleja el principio de anticipación."

INDAABIN.

Dado que los factores económicos intangibles así como los activos y pasivos intangibles sus principales atributos son el ofrendar o deponer beneficios futuros relativos a las unidades económicas, empresas o negocios, esta metodología es una herramienta que nos permite analizar integralmente los factores que se relacionados con el negocio, por lo que deben de ser analizados bajo los conceptos de certidumbre, incertidumbre y riesgo. De los cuales podemos decir que la certidumbre es conocimiento seguro de la verdad de algo, lo que implica el conocimiento esperado de los ingresos futuros del objeto de estudio, por contra parte de la incertidumbre siendo esta el desconocimiento del futuro y de lo que a el se sujeta, estos aspectos pueden afectar los escenarios macro-económicos, política, y la ley de oferta y la demanda. Quedando así el riesgo, siendo esta la posibilidad de que ocurra un peligro previsto en a la toma de decisión para obtener el mejor resultado ya sea estos para mejorar su situación financiera tener una integración eficiente y coordinada con otras factores.

CAPITULO 3. EJERCICIO PRACTICO DE VALUACION DE ACTIVOS Y PASIVOS INTANGIBLES.

Ya que el presente trabajo consiste en generar una metodología que pueda dar solución acorde con las necesidades requeridas para la para valuación de los **activos y pasivos intangibles**, en las siguientes páginas haré una un ensayo de la metodología aprendida en el transcurso de esta tesis, aplicada a la empresa **Altos Hornos de México**.

En el proceso se suele mentalizar las soluciones posibles acorde con la investigación realizada, es frecuente hacer conjeturas y emitir opiniones de manera aislada, por lo que en esta sección se probara el poner a trabajar a todos estos elementos de manera conjunta.

En el transcurso de esta tesis se creó una pedagogía activa, que puso en evidencia la estrecha relación que existe entre la teoría y la practica, la puesta en práctica de esta dualidad es de suma importancia para mi aprendizaje, mostrándome los errores y aciertos generados en cada paso que se siguió en esta metodología, es importante recalcar que la construcción del conocimiento se hace a partir de los aciertos y errores que se han realizado a través del tiempo y desconocer esto sería negar la simple posibilidad de progreso acumulativo.

CONCLUSIONES

Esta Tesis tiene como finalidad subrayar la responsabilidad que tiene el valuador ante la sociedad y particularmente con la determinación de la estimación de valor, dependiendo de la norma de valor seleccionada y sustentada a través de el análisis por medio de una correcta metodología.

De esta manera las herramientas técnicas y capacidad de anticipación y análisis del Valuador podrán finalmente reunirse en una Transdisciplina.

A través del desarrollo de esta tesis, me he percatado que más allá de establecer valores únicos o respuestas totales en el análisis de un negocio o una unidad económica, se deben plantear múltiples líneas de análisis que están sujetas a infinidad variables y puntos de vista, que pueden quedar abiertas a futuras aproximaciones e interpretaciones; y aunque no pretendo explorar todos estos caminos, es necesario señalar que la realización de esta metodología, es el resultado de una concepción equilibrada de todos los elementos que la conforman, ya sean estas consideraciones: Teóricas, Económicas (ya sean estas de índole macroeconómicas o de economía local), Legales, etc.

Una de las metas de esta tesis fue el probar el uso de una metodología acorde con el análisis en términos económicos para la **valuación de activos y pasivos intangibles**, percatándome en el transcurso de este trabajo que no obstante de la existencia de diversos mecanismos de valuación para esta topología de activos y pasivos, en la gran mayoría de los casos, no se considera una prioridad en la estrategia a futuro de los grupos, unidades económicas, negocios y empresas.

Esta política dentro de estos grupos, negocios o empresas puede ser reducida en términos simples: en el persistente desequilibrio entre la identificación de estos fenómenos y el obvio contraste de la falta de protección legal hacia estos, así como la deficiente utilización o administración de los mismos para optimizar el potencial de los recursos materiales, económicos y logísticos; todo esto aunado, al desinterés y/o la falta de conocimiento de los beneficios y perjuicios que subyacen en la administración de este tipo de activos.

Recordando que un país sin patentes o recursos intelectuales está condenado a depender de los demás en casi todos los aspectos, aunque es cierto que en este mundo globalizado la interdependencia entre las naciones es cada vez mayor, también lo es que la forma como se plantean estas relaciones depende directamente de lo que cada uno tenga para ofrecer.

Sin dejar de mencionar que estos **activos y pasivos intangibles** así como **factores económicos intangibles** generan oportunidades y ventajas competitivas en los mercados, nos ayudan mejorar el desempeño mediante las re-ingenierías, Spin-off o derivaje, etc. sin olvidar las ventajas de realizar toma de decisiones con una mejor perspectiva dada por el análisis de las ventajas que nos brindan estos fenómenos y recordar que

el desaprovechar u omitir el análisis de estos fenómenos podría llegar a generarnos gastos o perjuicios en un futuro no muy lejano.

Como se vio en esta tesis el costo-beneficio, hace inminente la necesidad de entender a estos **activos y pasivos intangibles** , así como generar el conocimiento para que estos sean considerados como parte integral de la formación en la Especialidad en Valuación Inmobiliaria, y como una manera factible de analizar proyectos tanto en funcionamiento como proyectos planteados en escenarios futuros.

El reto de los grupos, negocios y empresas, es el desarrollo y protección de Propiedad Intelectual, el análisis de los **factores económicos intangibles** tal como el de los **activos y pasivos intangibles**, es vital para tener una optima administración y una mejor plataforma para la toma de decisiones, incrementando de esta manera el potencial de los beneficios futuros que pueden otorgar estos **fenómenos intangibles**, así como disminuir los riesgos que puedan generarse de los mismos.

BIBLIOGRAFIA.

Curso, Valuación de Activos Intangibles, Dirección divisional de promoción y servicios de información Tecnológica, Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), Junio 2010.

Diplomado, Valuación de Intangibles, Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México a través de su división de educación continua en colaboración con la Sociedad de Ingenieros Civiles, Febrero, 2011.

Intellectual Asset Management, The intangibles decade: Looking Forward to 2020, Adams M, October 2010.

Valuadores A.C.

Ley Federal de Impuesto sobre la Renta, Diario Oficial de la Federación, Diciembre 2010.

Ley Federal de la Propiedad Industrial, Diario Oficial de la Federación, Agosto 2004.

Ley Federal del Derecho de Autor, Diario Oficial de la Federación, Julio 2003.

Licensing Economics Review, The Royalty Rate Journal of Intellectual Property, No. 2008-2, April.

Normas de Información Financiera boletín C-8, Activos Intangibles. Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF)

Review, Business Valuation Strategies, 2008.

Paginas Web.

www.ipresearch.com Vista: 14-01-2010

www.patentvaluepredictor.com Vista: 14-01-2010

www.royaltysource.com Vista: 14-01-2010

www.nefield.com Vista: 15-01-2010

www.indaabin.gob.mx Vista:11-02-2010

www.banxico.org.mx Vista:18-02-2010