



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Propuesta de mejora de la situación financiera de la
empresa BioPencil S.A a través de la inclusión de la
patente en el activo fijo**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Licenciado en Administración de Empresas

Josemaria Ortiz Gauthier

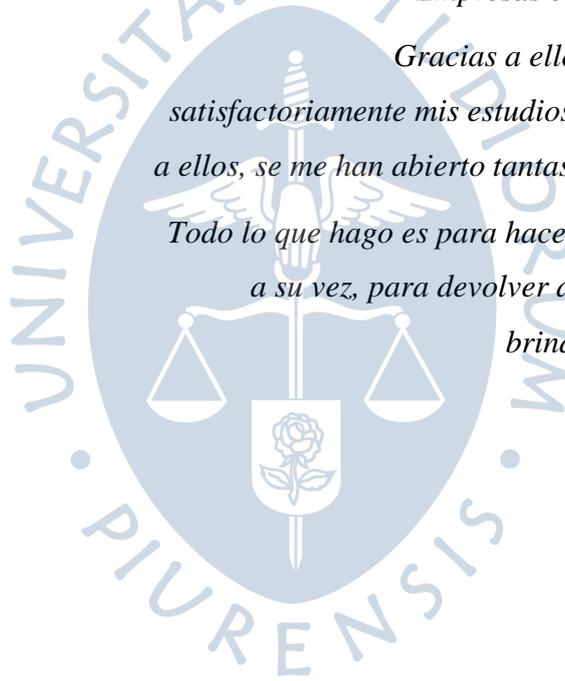
**Revisor(es):
Dr. Alvaro Tresierra Tanaka**

Piura, enero de 2020



Quisiera dedicar este trabajo a mis padres, que me mostraron su apoyo incondicional desde el momento en que elegí estudiar la carrera de Administración de Empresas en la Universidad de Piura.

Gracias a ellos puedo decir que concluí satisfactoriamente mis estudios y también es que, gracias a ellos, se me han abierto tantas oportunidades en la vida. Todo lo que hago es para hacerlos sentirlos orgullosos y, a su vez, para devolver algo del cariño que me han brindado a lo largo de mi vida.





Agradecimientos

Quiero agradecer a la empresa para la que trabajo, BioPencil S.A, por su constante disponibilidad y buena voluntad de brindarme la información necesaria para poder presentar un trabajo que creo yo resultará satisfactoria para todas las partes.

Al doctor Alvaro Tresierra Tanaka, docente de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, por su constante apoyo y sus buenos lineamientos como asesor de tesis. Su experiencia en el rubro financiero es excepcional.

Finalmente, a mi casa de estudios, la Universidad de Piura, donde pasé 5 años maravillosos de mi vida donde aprendí infinidad de cosas que me sirven para desenvolverse en el día a día del mundo laboral. No puedo dejar de destacar la inventiva que ha tenido la Universidad para poder brindar este curso TSP ADE 2019. Somos la primera promoción que lleva el curso de manera virtual y, si bien cada uno tendrá una opinión personal del curso, puedo hablar por todos cuando digo que es una práctica que deben seguir fomentando en el futuro.



Resumen Analítico-Informativo

Título: “Propuesta de mejora de la situación financiera de la empresa BioPencil S.A a través de la inclusión de la patente en el activo fijo”.

Autor: Josemaria Ortiz Gauthier.

Asesor: Dr. Alvaro Tresierra Tanaka.

Tipo de trabajo: Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título al que se opta: Licenciado en Administración de Empresas.

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Piura, enero de 2020.

Palabras clave: intangible / patente / activo fijo / tasación / capital de trabajo / valorización.

Introducción: La empresa BioPencil S.A posee dos patentes: una peruana y una americana. Si bien es cierto que la empresa goza de cierta participación de mercado, para poder crecer y competir con las grandes empresas fabricantes de lápices es necesario alcanzar economías de escala, para lo cual primero hay que invertir. La empresa busca la forma de obtener capital, pero para poder lograr esto ya sea a través de entidades públicas o privadas, primero debe mostrar que posee una estructura financiera sólida que le permita obtener dicho levantamiento de capital.

Metodología: Después de plantear diversas alternativas, se propuso realizar una valorización de las patentes que posee la empresa. Esto es lo que se conoce como valorización de intangibles y se han hecho estudios satisfactorios anteriormente. Se buscó el apoyo de un experto en el tema, un tasador, para poder empezar con el estudio.

La metodología empleada para poder valorizar el intangible incluía lo siguiente:

1. Proyectar flujos de caja descontados por 3 años. Se han tomado 3 años porque para el 2020, la empresa exportará por dicho período lápices a Holanda y Bélgica gracias al contrato obtenido con Eco Concept Group. Esto permitirá obtener una valorización real llevado a valor presente (VAN) dichas proyecciones.
2. Se analizarán flujos de caja descontados por un período de 10 años, partiendo del supuesto que el contrato con Eco Concept Group se renovará. Si bien es cierto son solo supuestos, esto nos permitirá establecer un horizonte de tiempo más largo que nos brindará datos más exactos.
3. Finalmente, se considera que la producción mensual de la empresa se mantiene igual para ambos casos de proyecciones. Esto se debe a que actualmente la capacidad de producción de Biopencil S.A es mayor a la demanda, lo que significa que en algunos meses se utilizarán los lápices sobrantes como stock y no se produzca el mes siguiente.

Resultados:

- a. De acuerdo a la evaluación y análisis de las proyecciones realizadas usando la metodología de flujos de caja descontados para 3 años, utilizando una TEA bastante conservadora del 20%, se concluye que el valor comercial de la patente utilizada por la empresa Biopencil S.A asciende a **S/ 194,439.00**

- b. De acuerdo a la evaluación y análisis de las proyecciones realizadas usando la metodología de flujos de caja descontados para 10 años, utilizando una TEA bastante conservadora del 20%, se concluye que el valor comercial de la patente utilizada por la empresa Biopencil S.A asciende a **S/ 402,172.00**

Conclusiones: Después de efectuar la valorización, se pudo comprobar que la empresa mejoraba tanto en el activo fijo como en el patrimonio. Se realizó la comparación del antes y el después de la valorización y el resultado fue que el patrimonio había aumentado en más de S/190,000.000. Hoy en día debe entenderse a los activos intangibles como un activo fijo más, como lo son los terrenos, predios, edificaciones, etc. Gracias a esta valorización, BioPencil mejoró su Estado de Situación Financiera y puede presentarlo ante instituciones financieras para solicitar créditos.

Fecha de elaboración del resumen: Diciembre de 2019.



Analytical-Informative Summary

Título: “Propuesta de mejora de la situación financiera de la empresa BioPencil S.A a través de la inclusión de la patente en el activo fijo”.

Autor: Josemaria Ortiz Gauthier.

Asesor: Dr. Alvaro Tresierra Tanaka.

Tipo de trabajo: Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título al que se opta: Licenciado en Administración de Empresas.

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Piura, enero de 2020.

Keywords: intangible / patent / fixed asset / appraisal / working capital / valuation.

Introduction: The company BioPencil S.A owns two patents: one Peruvian and one American. While it is true that the company enjoys a certain market share, in order to grow and compete with the large pencil-making companies it is necessary to achieve economies of scale, for which it is first necessary to invest. The company is looking for ways to obtain capital, but in order to achieve this either through public or private entities, it must first show that it has a solid financial structure that allows it to obtain such capital raising.

Methodology: After considering several alternatives, it was proposed to make a valuation of the patents that the company owns. This is what is known as intangible recovery and satisfactory studies have been done previously. The support of an expert on the subject, an appraiser, was sought to begin the study.

The methodology used to value the intangible included the following:

1. Project discounted cash flows for 3 years. It has taken 3 years because by 2020, the company will export pencils to Holland and Belgium for that period thanks to the contract obtained with Eco Concept Group. This will allow obtaining a real valuation carried at present value (NPV) such projections.
2. Discounted cash flows will be analyzed for a period of 10 years, based on the assumption that the contract with Eco Concept Group will be renewed. While it is true they are only assumptions, this will allow us to establish a longer time horizon that will give us more accurate data.
3. Finally, it is considered that the monthly production of the company remains the same for both cases of projections. This is due to the fact that currently the production capacity of Biopencil S.A is greater than the demand, which means that in a few months the remaining pencils will be used as stock, which means that no production is required.

Results:

- a. According to the evaluation and analysis of the projections made using the discounted cash flow methodology for 3 years, using a fairly conservative ASD of 20%, it is concluded that the commercial value of the patent used by the company Biopencil SA amounts to **S / 194,439.00**
- b. According to the evaluation and analysis of the projections made using the discounted cash flow methodology for 10 years, using a fairly conservative ASD of 20%, it is concluded that the commercial value of the patent used by the company Biopencil SA amounts to **S / 402,172.00**

Conclusions: After carrying out the valuation, it was found that the company improved both in fixed assets and in equity. The comparison of before and after the valuation was made and the result was that equity had increased by more than S / 190,000,000. Today, intangible assets should be understood as a fixed asset, such as land, buildings, etc. Thanks to this valuation, BioPencil improved its Statement of Financial Position and can present it to financial institutions to request credits.

Summary date: Piura, December, 2019.



Prefacio

La elaboración del presente trabajo surge de las necesidades de la empresa BioPencil S.A de obtener capital. Después de considerar diversas alternativas (como ya se había mencionado anteriormente) optamos por valorizar un intangible que resulta ser en sí mismo la esencia de la empresa: la propiedad intelectual protegida o, lo que es lo mismo, la patente.

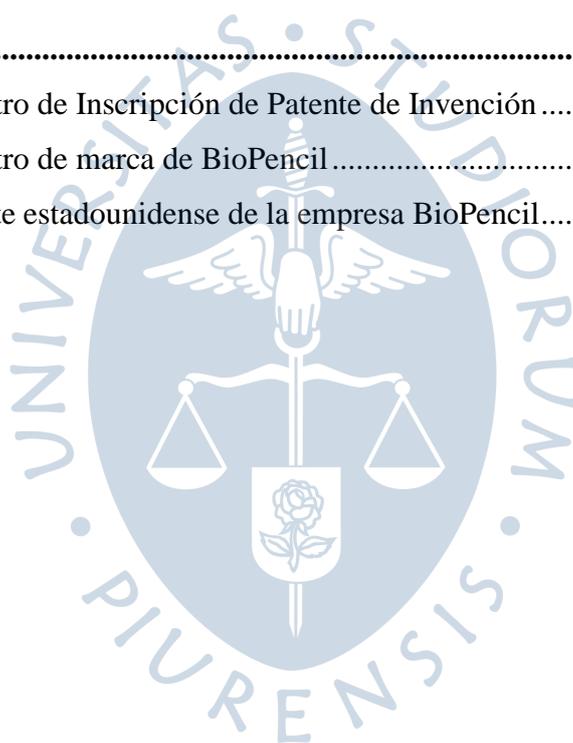
Desde que cursé los primeros cursos sobre finanzas en mi carrera universitaria, supe enseguida cuál era la rama que me gustaría seguir. Ahora, como ejecutivo comercial de BioPencil S.A y como un bachiller que opta por su grado de licenciado, encuentro esta iniciativa de valorización de un intangible dentro de una PYME como el proyecto perfecto para elaborar mi tesis.



Tabla de contenido

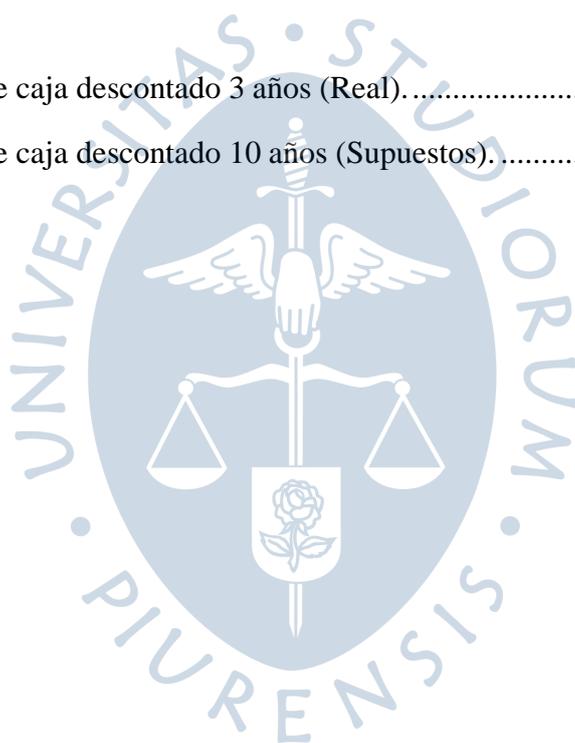
Introducción	1
Capítulo 1 Aspectos generales	3
1.1. Descripción de la empresa	3
1.1.1. Ubicación	5
1.1.2. Actividad	5
1.1.3. Misión y visión de la empresa	6
1.1.4. Organigrama	6
1.2. Descripción general de la experiencia profesional	7
1.2.1. Actividad profesional desempeñada	7
1.2.2. Propósito del puesto	8
1.2.3. Producto o proceso que es objeto del informe	8
1.2.4. Resultados concretos logrados	9
Capítulo 2 Fundamentación	11
2.1. Teoría y la práctica en el desempeño profesional	11
2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos	14
2.2.1. Acciones	14
2.2.2. Metodologías	14
2.2.3. Procedimientos	15

Capítulo 3 Aportes y desarrollo de experiencias	17
3.1. Aportes.....	17
3.2. Desarrollo de experiencias.....	18
Conclusiones	21
Recomendaciones	23
Referencias Bibliográficas	25
Anexos	27
Anexo 1. Registro de Inscripción de Patente de Invención.....	29
Anexo 2. Registro de marca de BioPencil.....	30
Anexo 3. Patente estadounidense de la empresa BioPencil.....	31



Lista de tablas

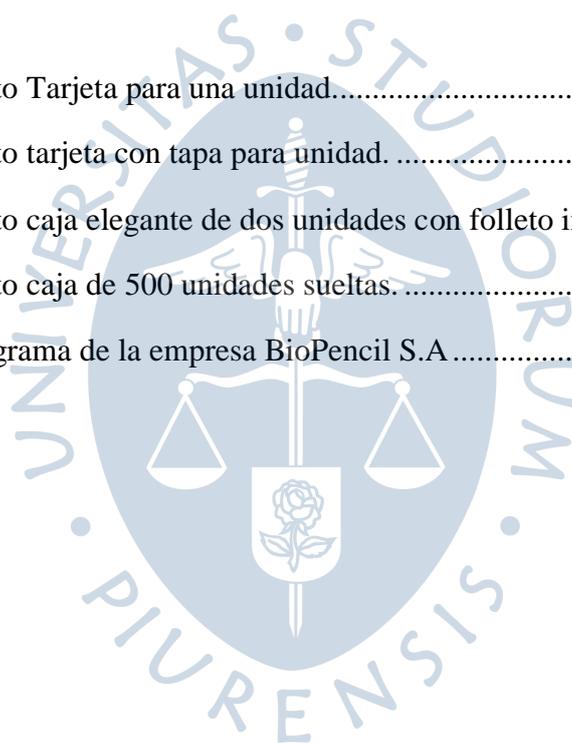
Tabla 1.	Flujo de caja descontado 3 años (Real).....	15
Tabla 2.	Flujo de caja descontado 10 años (Supuestos).....	16





Lista de figuras

Figura 1.	Producto Tarjeta para una unidad.....	4
Figura 2.	Producto tarjeta con tapa para unidad.	4
Figura 3.	Producto caja elegante de dos unidades con folleto informativo.	5
Figura 4.	Producto caja de 500 unidades sueltas.....	5
Figura 5.	Organigrama de la empresa BioPencil S.A.....	6





Introducción

Como refiere Griliches (1990), citado por Aristizábal, Montoya y Montoya (2014): “Las patentes son buenos indicadores de la inversión en I+D” (p. 57). Asimismo, mencionan que, para Poop (2005), las patentes “son indicadores no sólo de los resultados de las actividades de innovación, sino también, de las actividades en sí mismas” (p. 57). Esto se puede explicar de la siguiente manera: obtener una patente es significado de buenas prácticas en I+D, la empresa ha alcanzado cierto nivel tecnológico antes que sus competidores, sin embargo no debemos centrarnos sólo en esta área. Debemos ver también el ámbito comercial, qué tan factible es comercializar el producto patentado, si hay un mercado al que es fácil o difícil ingresar, etc. Asimismo, debemos enfocarnos en el ámbito financiero, ya que la mayoría de empresas tienen patentes otorgadas o patentes en proceso que fácilmente podrían convertirse en un activo valioso, sin embargo no lo valorizan por desconocimiento total de la capacidad de la patente de influir en los balances de la empresa.

Por lo que, este trabajo busca mostrar que contar con una patente no sólo sirve para proteger la propiedad intelectual del/los l inventor/es, sino que puede reforzar la situación financiera de una empresa aprovechando dicho intangible y así contribuir con el levantamiento de capital/ obtención de fondos que toda PYME necesita para poder crecer en un entorno competitivo.



Capítulo 1

Aspectos generales

1.1. Descripción de la empresa

BioPencil es una empresa que se dedica a la elaboración y comercialización de lápices 100% ecológicos. La idea nació en el 2013 cuando Luis Camuzo y Hernán Garrido Lecca se encontraban desarrollando nuevos productos con el alga Gigartina Chamissoi como materia prima. Desde tiempo atrás, consideraron que talar árboles para producir lápices es algo que atentaba contra el medio ambiente y por eso desarrollaron el BioPencil, una alternativa completamente ecológica que además promueve la inclusión social.

Para el año 2014, la empresa se constituyó formalmente y empezó sus actividades dentro del territorio peruano con clientes como SURA, FALABELLA, ENTEL, entre otros. En el 2016 la compañía realizó sus primeras exportaciones: el National Geographic Museum ubicado en USA solicitó 2000 cajitas personalizadas y Librerías Cúspide (Argentina) empezó a vender productos ecológicos, entre ellos, el BioPencil.

El año 2018 dio inicio a la consolidación internacional de la empresa, participando en diversos foros y eventos internacionales como el 2nd Ocean's Forum y el Public Forum 2018-Trade 2030 de la WTO. Continuando con los eventos a nivel mundial, BioPencil participó en el Climate Show 2019 desarrollado en Suiza, obteniendo la máxima distinción gracias a su potente e innovador concepto.

La empresa ha ganado diversos premios a lo largo de su corta presencia en el mercado, siendo los más importantes los siguientes: Premio Innóvate 2016 en la categoría

Medio Ambiente (Innovate Perú) y el Sylvester Cat Award a la Sostenibilidad e Innovación (Climate Show).

A la fecha, BioPencil ha vendido más de 80,000 lápices a 72 empresas y ecotiendas diferentes gracias a una labor conjunta de todo el equipo. El área comercial se encuentra compuesta por dos ejecutivos, siendo uno de ellos el jefe comercial, que reportan a los directores de la empresa (2). En cuanto a la mano de obra, se les ha dado la oportunidad de trabajar a más de 400 mujeres, las cuales van rotando en grupos de 20 a lo largo del año.

Como se ha explicado anteriormente, BioPencil produce y comercializa lápices ecológicos que son producidos por señoras mayores de 50 años que no pertenecen a la PEA y que de esta manera pueden obtener un ingreso extra. La empresa ofrece 5 presentaciones diferentes, tres personalizadas, la cajita retail de dos unidades y el lápiz suelto para responsabilidad social.



Figura 1. Producto Tarjeta para una unidad.
Fuente: Sitio web de BioPencil (2020).



Figura 2. Producto tarjeta con tapa para unidad.
Fuente: Sitio web de BioPencil (2020).



3. OBSEQUIO CORPORATIVO

Caja elegante de dos unidades con folleto informativo

Personalización de empaque con logo de la empresa merchandising y/u obsequio corporativo.

f

Figura 3. Producto caja elegante de dos unidades con folleto informativo.

Fuente: Sitio web de BioPencil (2020).



4. RESPONSABILIDAD SOCIAL

Caja de 500 unidades sueltas

Para uso interno de la empresa y/o actividades socio-ambientales.

f

Figura 4. Producto caja de 500 unidades sueltas.

Fuente: Sitio web de BioPencil (2020).

1.1.1. Ubicación

La empresa tiene su sede en Lima, Perú. La dirección fiscal es Avenida los Incas 172, piso 8, San Isidro. Asimismo, las oficinas administrativas se encuentran en Avenida Petit Thouars 5356, 4to piso, oficina 4002.

1.1.2. Actividad

Actualmente, la actividad profesional se desarrolla dentro del área comercial. Como se mencionó anteriormente, hay dos ejecutivos comerciales (uno es el jefe del área) que tienen como responsabilidades la correcta comercialización del producto, así como diversos trámites administrativos que puedan surgir. Para el año 2020, basándose en el contrato obtenido con Eco Concept Group (36 meses), la empresa proyecta vender cerca de 30,000 lápices en Holanda y Bélgica durante el primer año.

1.1.3. Misión y visión de la empresa

Al respecto, el sitio web de la empresa BioPencil (2016), indica lo siguiente:

Misión: BioPencil nació para ayudar a reducir el impacto del calentamiento global y a desarrollar la conciencia ambiental y social a través de la producción de lápices 100% eco-amigables.

Visión: BioPencil busca convertirse en una reconocida compañía líder a nivel mundial en la fabricación de lápices eco-amigables promoviendo la biorremediación de las zonas costeras para el beneficio de los pescadores artesanales, la inclusión económica de las mujeres mayores de 50 años de edad y la conciencia ambiental entre los niños y niñas en edad escolar.

1.1.4. Organigrama

A la fecha, la empresa no cuenta con un organigrama determinado, por lo que se optó por elaborar una estructura simple, teniendo en cuenta a los principales actores.

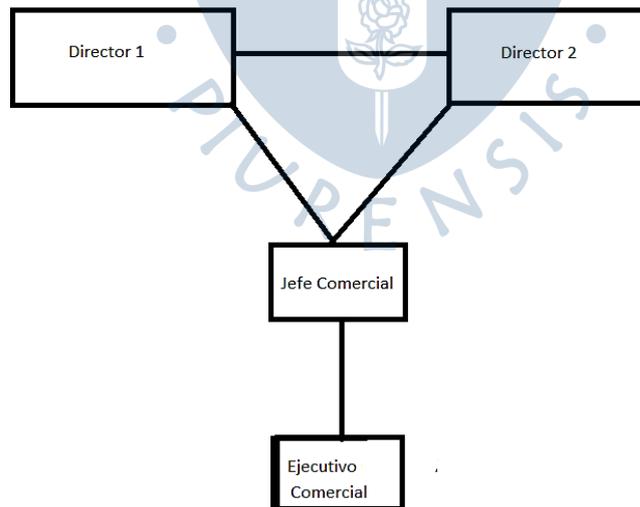


Figura 5. Organigrama de la empresa BioPencil S.A
Fuente: Elaboración propia (2020).

1.2. Descripción general de la experiencia profesional

Habiendo cursado estudios en la carrera de Administración de Empresas, el rol que se desempeña dentro de la empresa objeto del informe es el de ejecutivo comercial, abarcando temas de ventas y marketing del producto (BioPencil).

Las funciones que abarca el puesto de ejecutivo comercial según el MOF de BioPencil S.A son las siguientes:

- Visitar mensualmente a los clientes de retail/ecotiendas para las correspondientes actividades de facturación por unidades vendidas y reposición de stock.
- Actividades de representación en los eventos a los que la empresa ha sido invitada.
- Colocar un pedido corporativo al mes.
- Fidelización de clientes: servicio post venta.
- Manejo de redes sociales de la empresa, con publicaciones semanales en cada red social.

1.2.1. Actividad profesional desempeñada

Como se mencionó anteriormente, el cargo que se desempeña dentro de la organización es el de ejecutivo comercial. Dicho cargo tiene como funciones principales la búsqueda de clientes tanto en el segmento corporativo como en el de retail/eco tiendas, manejar las redes sociales de la empresa, presentar informes mensuales a contabilidad sobre los movimientos de dinero que ha tenido la empresa, tanto en su cuenta en dólares como en soles, y representar a la organización en las diversas ferias y actividades en las cuales somos invitados y que se desarrollan en la ciudad de Lima.

Hubo una participación activa en el proceso de valorización del intangible (patente), trabajando conjuntamente con el Estudio Parodi y Asociados. Se brindó a dicho estudio toda información que era posible entregar y que a su vez era necesaria para llevar a cabo el proyecto de manera satisfactoria: se armaron proyecciones de ventas, informes de costos de producción, lista de clientes pasados, contratos de ventas futuros y demás información. Asimismo, se participó en todas las reuniones relacionadas con el proyecto en cuestión que es a su vez el objeto de este informe.

1.2.2. Propósito del puesto

El principal objetivo al asumir el puesto era el de aumentar las ventas tanto en territorio nacional como internacional. A pesar del potente concepto que tiene el producto, lo complicado es convencer a los potenciales clientes que no están pagando por un lápiz, si no por un vehículo integral de responsabilidad social y ambiental. El Perú es un país que recién se está sumando a la ola de los productos eco-amigables, son pocas las empresas que apuestan por una cultura corporativa orientada al ámbito social, por lo que nuestro producto no es visto todavía como un sustituto del lápiz actual, si no como un producto de lujo o premium que aporta satisfacción al cliente/usuario final.

BioPencil ha ido encontrando poco a poco su lugar en el mercado nacional, con cada vez más empresas que apuestan por su producto, sin embargo, no es suficiente para disputarles participación de mercado a los grandes fabricantes de lápices. La meta para el 2020 es obtener contratos que aseguren un volumen de venta anual, de preferencia en territorio nacional que le permita a la empresa posicionarse en el mercado peruano.

1.2.3. Producto o proceso que es objeto del informe

El presente informe tiene como objeto el proceso de valorización de la patente que posee BioPencil S.A. Actualmente, la empresa posee dos patentes, una peruana y una estadounidense, sin embargo, la que brinda un mayor reconocimiento a nivel global es la americana.

La empresa es la única en el mundo que produce lápices de algas, por lo que se ha preocupado por patentar su proceso y lograr desarrollar así un producto exclusivo para sus clientes.

La necesidad de darle un valor a este intangible, es lo que compone el cuerpo del presente informe. Es bien sabido que las patentes tienen un valor en libros, generalmente, derivado del costo del proceso para obtener dicho título. No obstante, en BioPencil se llegó a la conclusión que, para valorar este intangible, no bastaba solo con el valor en libros, si no realizarlo a nivel empresa. En pocas palabras y resumiendo: la patente es BioPencil S.A.

1.2.4. Resultados concretos logrados

- Aumento de las ventas en 35% tomando los años 2018 y 2019.
- Apertura a nuevos mercados internacionales como lo son Bolivia y Suiza.
- Obtención de un contrato con Eco Concept Group para distribuir los BioPencil en Holanda y Bélgica por 3 años, a partir de 2020.





Capítulo 2

Fundamentación

2.1. Teoría y la práctica en el desempeño profesional

La situación objeto del informe está relacionada a los ámbitos contable y financiero. Bajo este contexto, se realiza una revisión sobre la valorización de intangibles:

Según Rotstein y Zuntini (2000), citados por Quirama y Sepúlveda-Aguirre (2018), hoy en día podemos encontrar diversas técnicas para la valorización de intangibles: valor relativo, balance scorecard, modelos de competencia, entre otros. Sin embargo, la IVSC (International Valuation Standard Council) señala la existencia de tres modelos básicos que son los más aceptados globalmente para poder realizar una valorización adecuada (Valencia, García, González y Gualdrón, 2014):

- **Metodología del costo:**

Aquí, entra a tallar la NIC 38 (Activos Intangibles): Para la IFRS Foundation (Fundación de Estándares Internacionales de Reportes Financieros): “el objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los activos intangibles que no estén contemplados específicamente en otra Norma” (2014, p.1). En pocas palabras, nos sirve para determinar el valor contable de un intangible. Volviendo a la metodología, consiste en determinar el valor del activo basándose en los recursos humanos y/o de capital que se usaron para generar el activo intangible. El gran problema de este modelo es que no permite elaborar proyecciones futuras de ingresos/costos al no tener conocimiento alguno sobre el mercado.

- **Metodología de mercado o transacciones similares:**

Esta metodología consiste en identificar las transacciones que han ocurrido en el mercado con activos similares al activo intangible que se desea valorizar. En base a lo anterior, Tejera (2013) referido por Quirama y Sepúlveda-Aguirre (2018), afirma que: “dos transacciones son comparables cuando no existen entre ellas diferencias significativas en los factores que afectan al precio del activo o al margen de la operación” (p. 7). No obstante, su gran problema radica en que los activos intangibles a valorizar generalmente no tienen con que compararse o, si lo tienen, no hay información disponible para poder realizar la valorización.

- **Metodología de ingresos:**

Esta es sin duda la metodología más completa. Toma como referencia data histórica para realizar proyecciones a futuro y así poder obtener el valor del intangible. Son dos las metodologías de ingresos más usadas: la metodología de Royalties y la metodología de los flujos de caja descontados.

La metodología de Royalties es muy usada para valorizar marcas y patentes. Consiste en determinar los flujos que generaría una marca basándose en lo que pagaría un tercero por usar dicha marca. Se planea un horizonte de ventas de la marca y posteriormente se determina el porcentaje de regalías que el comercializador de la marca debe pagar, estableciendo una tasa de descuento con un riesgo adecuado al intangible que se desea valorar. Finalmente se deben elaborar los flujos de caja actualizados que brindarán el valor final de la marca. El porcentaje de regalías establecido entre ambas partes debe permitirle al comercializador de la patente/marca generar un rendimiento por encima de la tasa de descuento pactada en su momento.

La metodología de los flujos de caja descontados se emplea más en la valorización de proyectos o empresas. Se toma la data histórica de los flujos de caja pasados (de preferencia no menor a 3 años) y se proyectan a un horizonte determinado los flujos de caja que se piensan obtener, tomando como referencia supuestos y data real. Una vez que tienes los flujos de caja proyectados lo que se hace es capitalizarlos junto a los flujos pasados y llevarlos al año cero, lo que te da el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto o empresa.

Una vez que se refrescaron conceptos y se aprendieron nuevos, se procedieron a evaluar los distintos métodos de valorización para determinar cuál podía ser el más

adecuado para esta situación. El Método del Costo no resultaba atractivo debido a que el valor en Libros registrado de la patente no resultaba lo suficientemente alto para aumentar el patrimonio de la empresa de forma significativa, sin mencionar que no permitía incluir el nuevo contrato que ha conseguido la empresa y que le asegura un volumen de ventas anual y posicionamiento en Europa.

En cuanto al método de transacciones similares, la patente que posee BioPencil es única y no hay constancia en el mercado de un producto similar: ningún lápiz de la competencia tiene un precio unitario promedio de S/ 5.00. Por esta razón se procedió a usar el método de ingresos.

Ya que el método de royalties no entra a tallar, en este caso, debido a que el comercializador de la marca es la misma empresa que la posee, se optó por el método de flujos de caja descontados.

Usando la data histórica de los periodos comprendidos entre los años 2016 al 2019, se procedió a elaborar flujos de caja proyectados en dos horizontes de tiempo distintos: uno a 2022, basándonos en el supuesto que el contrato con Eco Concept Group finalizará a los 3 años; mientras que el otro a 2029 con un supuesto en que el contrato se renueva hasta 2029, lo que permite trabajar con una mayor data.

Si bien es cierto que este método se usa más para la valorización de empresas y proyectos, llegamos a la conclusión que la patente es lo que le permite a la empresa vender sus productos a un precio Premium. Sin esta patente, simplemente, BioPencil no podría ser capaz de competir en el mercado, ya que cualquier competidor podría ser capaz de replicar su producto y venderlo al precio que crea conveniente. Al valorizar BioPencil estamos valorizando la patente, que es la esencia de la empresa.

En cuanto a la práctica, uno va aprendiendo que hay ciertas cosas que no es posible realizar solo y es mejor trabajar en equipo. Se crearon sinergias con los diversos grupos de trabajo de manera que el lema $1+1=3$ sea lo que dicte el proceso de valorización. Nunca se dejó de trabajar en equipo porque se entendió que, de esta manera, se iban a lograr unos resultados más que satisfactorios.

2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

2.2.1. Acciones

Después de haber analizado el Estado de Situación Financiera de la empresa y determinar que lo único que podía darle valor al Patrimonio era la patente o marca, se contrató al Estudio Parodi y Asociados, expertos en valorización de proyectos, para poder continuar con el proceso de Valorización. Con el marco teórico claro para ambas partes, se determinó que lo que se debía valorar no era la marca BioPencil, que no tenía ningún valor como tal al tener una mínima participación de mercado en comparación con otras empresas como Faber Castell, si no que se debía valorar la patente que es lo que le permitía a la empresa obtener ingresos y ofrecer las diferentes presentaciones de su producto a un precio Premium.

2.2.2. Metodologías

En primer lugar, la tasación se efectuó tomando como referencia lo expuesto en el Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú. Para este caso, aplica el método de valuación directa al tratarse de una Mype. Dicha valuación consiste en evaluar lo siguiente:

- Inscripción en Registros de la Propiedad Industrial INDECOPI.
- Inscripción en Registros de United States Patent.
- Inspección ocular realizada a la planta de fabricación de BioPencils.
- Estados Financieros.
- Estudio de Mercado de lápices tanto en territorio Peruano como estadounidense.
- Método de flujo de caja descontados.

Una vez analizados todos estos aspectos, se procedió a utilizar la siguiente metodología:

- Proyectar flujos de caja descontados por 3 años. Se han tomado 3 años porque para el 2020, la empresa exportará por dicho período lápices a Holanda y Bélgica gracias al contrato obtenido con Eco Concept Group. Esto permitirá obtener una valorización real llevado a valor presente (VAN) dichas proyecciones.

- Se analizarán flujos de caja descontados por un período de 10 años, partiendo del supuesto que el contrato con Eco Concept Group se renovará. Si bien es cierto son solo supuestos, esto nos permitirá establecer un horizonte de tiempo más largo que nos brindará datos más exactos.
- Finalmente, se considera que la producción mensual de la empresa se mantiene igual para ambos casos de proyecciones. Esto se debe a que actualmente la capacidad de producción de Biopencil S.A es mayor a la demanda, lo que significa que en algunos no será necesario producir.

2.2.3. Procedimientos

Cuando se determinó la metodología a aplicarse, lo siguiente fue determinar el procedimiento que permita abordar de mejor manera el proceso de valorización. Para lo cual, la Empresa le brindó al Estudio cuadros en Excel que incluían información sobre los costos, ventas históricas, ventas proyectadas y las necesidades de Inversión. Con toda esta información a la mano, el Estudio y la Empresa elaboraron juntos los dos flujos descontados que permitieron determinar el valor real del intangible en el año 0 (hoy).

Tabla 1. Flujo de caja descontado 3 años (Real).

Crecimiento	Unidades	5000	0	1	2	3
			2019	2020	2021	2022
Produccion	Unidades	7,200	10,310	30,310	34,857	40,085
g produccion	Unidades			20,000	4,547	5,228
g produccion	%			194.0%	15.0%	15.0%
Precio	Soles	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
INGRESOS	Soles		51,550	151,550	174,283	200,425
COSTO VARIABLE	Soles	(0.66)	(6,805)	(20,005)	(23,005)	(26,456)
COSTO FIJO*	Soles	(2.54)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)
MARGEN BRUTO	Soles		26,440	113,240	132,972	155,664
Gasto de Venta	Soles	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos	Soles	-	-	-	-	-
Impuestos	Soles	29%		(32,840)	(38,562)	(45,142)
Utilidad Neta	Soles		26,440	80,401	94,410	110,521
Margen Neto	%			53.1%	54.2%	55.1%
INVERSION	Soles		0	(2,500)	(2,500)	(2,500)
CAPITAL DE TRABAJO	Soles		0	0	0	0
FLUJO DE CAJA	soles		26,440	77,901	94,410	110,521
Tasa de Descuento	TEA	20%				
VALOR PRESENTE DIC 2019	Soles	194,439				

Fuente: Elaboración propia con información de Estudio Alfredo Parodi y Asociados.

Tabla 2. Flujo de caja descontado 10 años (Supuestos).

Crecimiento	Unidades	5000												
	MAX	86400												
			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
			2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	
Produccion	Unidades	7,200	10,310	30,310	34,857	40,085	25,085	30,085	35,085	40,085	45,085	50,085	55,085	
g produccion	Unidades			20,000	4,547	5,228	(15,000)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	
g produccion	%			194.0%	15.0%	15.0%	-37.4%	19.9%	16.6%	14.3%	12.5%	11.1%	10.0%	
Precio	Soles	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	
INGRESOS	Soles		51,550	151,550	174,283	200,425	125,425	150,425	175,425	200,425	225,425	250,425	275,425	
COSTO VARIABLE	Soles	(0.66)	(6,805)	(20,005)	(23,005)	(26,456)	(16,556)	(19,856)	(23,156)	(26,456)	(29,756)	(33,056)	(36,356)	
COSTO FIJO*	Soles	(2.54)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	(18,305)	
MARGEN BRUTO	Soles		26,440	113,240	132,972	155,664	90,564	112,264	133,964	155,664	177,364	199,064	220,764	
Gasto de Venta	Soles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Administrativos	Soles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Impuestos	Soles	29%		(32,840)	(38,562)	(45,142)	(26,263)	(32,556)	(38,849)	(45,142)	(51,435)	(57,728)	(64,021)	
Utilidad Neta	Soles		26,440	80,401	94,410	110,521	64,300	79,707	95,114	110,521	125,928	141,335	156,742	
Margen Neto	%			53.1%	54.2%	55.1%	51.3%	53.0%	54.2%	55.1%	55.9%	56.4%	56.9%	
INVERSION	Soles		0	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	
CAPITAL DE TRABAJO	Soles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
FLUJO DE CAJA	soles		26,440	77,901	94,410	110,521	64,300	79,707	95,114	110,521	125,928	141,335	156,742	
Tasa de Descuento	TEA	20%												
VALOR PRESENTE DIC 2019	Soles	402,172												

Fuente: Elaboración propia con información de Estudio Alfredo Parodi y Asociados.

En el primer cuadro, se armó un estado de resultados para el año 0 y se proyectó a 3 años con los datos reales que tiene la empresa gracias al contrato con Eco Concept Group. De esta manera, se trae el valor que resulta en cada flujo de caja a valor presente tomando como referencia una TEA del 20% (para este tipo de proyectos se usa esta tasa). La inversión en este caso es 0.

Del mismo modo, para el flujo de caja descontado a 10 años se usó el método de valor presente trayendo los flujos de caja resultantes de cada año. Se empleó la misma TEA y una inversión de 0.

Capítulo 3

Aportes y desarrollo de experiencias

3.1. Aportes

Sin una correcta formación profesional en las áreas de contabilidad y finanzas no habría sido posible trabajar en equipo junto al Estudio Parodi en la resolución del problema. Fue en todo momento necesario “refrescar” los conocimientos adquiridos en estos ámbitos: gracias a lo aprendido en los cursos de contabilidad fue posible analizar los balances de la empresa de manera correcta y de esta manera poder realizar una lluvia de ideas de que es lo que se necesitaba en ese momento. Una vez tuvimos claras las opciones, se hizo presente la toma de decisiones que uno va adquiriendo cada vez con más firmeza a lo largo de su vida profesional.

Como ya se ha mencionado en diversas partes de este informe, la empresa BioPencil S.A busca levantar capital, pero no ofrecía una imagen financiera lo suficientemente sólida para soportar dicho levantamiento. Por lo que, se optó por la valorización del intangible para dar solución a dicho problema, aumentando de esta manera el Activo Fijo y, por consiguiente, el Patrimonio de la empresa.

El siguiente paso a seguir, fue la elaboración de la estrategia para poder realizar dicha valorización en conjunto con el Estudio. Para lo cual, se usaron los conocimientos adquiridos en las materias de Finanzas para poder proyectar los resultados reales del valor del intangible en el año 0.

Finalmente, se presentó un informe a los jefes superiores sobre el trabajo realizado, el cual hubiera sido imposible de lograr sin conocimientos contables y financieros.

3.2. Desarrollo de experiencias

Una vez presentado el informe de valorización el trabajo junto al Estudio Parodi concluyó. Fue una experiencia enriquecedora en todo sentido. Uno espera siempre aprender y obtener los mejores resultados posibles en lo que hace. El informe de valorización arrojó resultados muy por encima de los presupuestados. El valor de la patente le da toda una nueva dimensión a la empresa. Antes de empezar el proceso de valorización, se presupuestó un valor para el intangible de aproximadamente S/100,000.00 soles. No obstante, utilizando la data real que se tuvo a la mano fue posible llegar a una valorización muy exacta por encima de los S/190,000.00.

El equipo de trabajo se sorprendió con los resultados, fue una inyección en el estado de ánimo de todos los involucrados en dicho proyecto al saber que para el año 2020 la empresa puede crecer exponencialmente en términos de ventas si es que logra el tan ansiado levantamiento de capital.

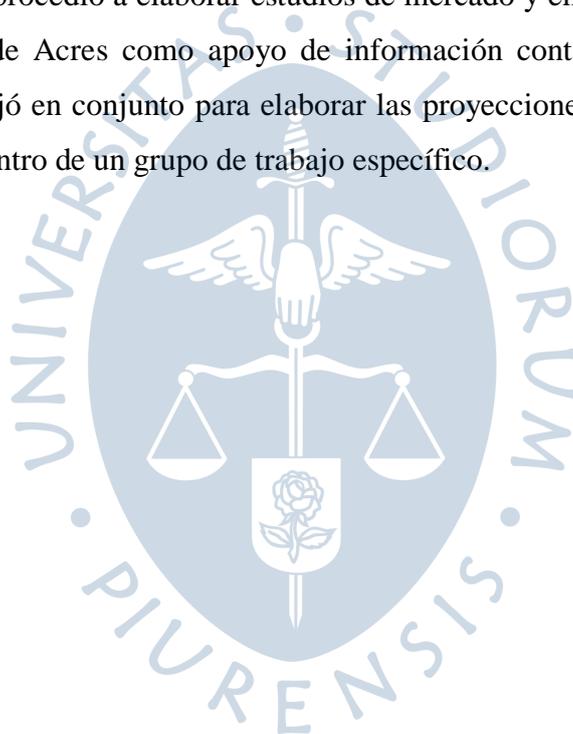
Personalmente, hay satisfacción por el trabajo realizado y por los resultados obtenidos. Lograr sinergias en un equipo de trabajo fue un paso previo importante para poder presentar un resultado final satisfactorio.

Desde que se inició la valorización se tenía claro que la empresa apostaba por la mejora de su balance general. Si bien es cierto uno ha aprendido a lo largo de su carrera profesional sobre la contabilidad y balances de una empresa, ya en la práctica es algo distinto e incluir un intangible que en ese momento no tenía valor en libros no fue muy bien recibido como idea novedosa. Costó hacer entender a los jefes superiores sobre los beneficios podría traer para la empresa generar valor de un intangible no considerado hasta esa fecha. Al no tener experiencia profesional en el área contable, resultó complicado lograr presentar una propuesta que satisfaga a los jefes, por eso se trabajó en conjunto también con el área de contabilidad de ACRES (Grupo Empresarial al cual pertenece BioPencil) para mejorar la idea inicial sobre la valorización del intangible.

Una de las experiencias más enriquecedoras, aparte del trabajo conjunto con los diversos equipos de trabajo, fue aprender la forma en cómo un activo intangible puede darle valor a la empresa. Como se ha mencionado antes, por motivos de confidencialidad no es posible mostrar el balance ni los ratios financieros, sin embargo al hacer supuestos de valorización (antes del estudio) se podía ver como fluctuaba de una empresa que estaba en

una situación financiera estable a otra con una situación financiera prometedora y saludable con miras a crecer. Los conocimientos contables adquiridos a lo largo del proceso de valorización son algo que servirán no solo mientras se labore en BioPencil, si no en general durante la experiencia profesional.

En relación a los roles ejercidos durante el proceso, se podría decir que hubo de todo un poco. Al inicio, se propuso la idea de valorar el intangible, para lo cual se considera un rol de líder. A continuación, después de contratar al Estudio Parodi, se delegaron las funciones que iba a hacer cada grupo de trabajo (aquí también se ejerció la función de líder): BioPencil suministraba la información solicitada competente al ámbito comercial, Parodi y Asociados procedió a elaborar estudios de mercado y empaparse de data histórica y el área contable de Acres como apoyo de información contable/legal de la empresa. Finalmente, se trabajó en conjunto para elaborar las proyecciones, ejerciendo el rol de un trabajador común dentro de un grupo de trabajo específico.





Conclusiones

Llegamos a la parte final del trabajo. Después de lo explicado a lo largo de este informe, a continuación se plasman las conclusiones más importantes que arrojó el estudio:

- El estudio concluyó que la patente de BioPencil S.A tiene un valor actual de **S/ 194,439.00**. De esta forma, hubo un incremento de **S/ 194,439.00** en la cuenta de Activo Intangible que, a su vez, aumenta el Activo no Corriente y, finalmente, el Patrimonio.
- Al contar con esta valorización ya efectuada, la empresa será capaz de presentar ante diversas entidades como: bancos, cooperativas de ahorro y crédito, así como de ONGS una estructura financiera sólida y sostenible en el largo plazo.
- Podemos concluir que lo que le permite a BioPencil obtener ingresos y proyectarse hacia el futuro es contar con una patente. Si no contara con esta propiedad intelectual, no tendría forma de ofrecer sus productos a un precio Premium.
- Las necesidades de inversión de la empresa son de aproximadamente S/ 1, 400,000.00 soles. Si bien es cierto contar con esta valorización refuerza la estructura financiera de la empresa como ya se ha mencionado anteriormente, aún no es posible estimar si el levantamiento de capital será por ese monto o no.



Recomendaciones

A continuación, las recomendaciones respectivas después de haber logrado satisfactoriamente la valorización del intangible patente de la empresa BioPencil S.A, tema que es el objeto de estudio de este informe:

- Como recomendación, se podría decir que si la empresa BioPencil S.A logra obtener otra patente o cualquier empresa en general logra obtener una patente, se realice una valorización de dicho intangible, puesto que esto permite mejorar exponencialmente la situación financiera de una empresa, al aumentar el activo fijo y el patrimonio.
- Otra recomendación sería que la empresa BioPencil, al contar con dos patentes en mano debidamente registradas, capacite más a sus trabajadores sobre el tema de los intangibles: hay una tercera patente que está en proceso de otorgarse (algo aparte a las otras dos) y que sería bueno que antes de empezar un nuevo proceso de valorización, los grupos de trabajo ya conozcan la mejor forma de valorizar dicho intangible.
- Finalmente, recomendar a las instituciones educativas tanto públicas como privadas que durante los cursos de contabilidad se haga énfasis en la valorización de un intangible. Muchos estudiantes luego se convierten en microempresarios que desarrollan productos novedosos y que no patentan porque no ven ningún beneficio en ello, sólo trámites engorrosos y pérdida de dinero. Sin embargo, con una buena instrucción desde que están en una carrera universitaria, cuando salgan al mundo laboral conocerán todos los beneficios que puede traer contar con una patente/intangible ya valorizada y así poder empezar a solicitar crédito y crecer como pequeña empresa.



Referencias Bibliográficas

- Aristizábal, A.; Montoya, I. y Montoya, L. (2014). Patentes: ¿Son realmente una medida efectiva para la innovación?. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, X(18), 57-65. Recuperado de <https://revistas.unbosque.edu.co/index.php/cuaderlam/article/download/588/181/>
- BioPencil. Sembrando Conciencia. (2016). *Nosotros*. Recuperado de <http://www.biopencil.pe/biopencil-nosotros.html>
- BioPencil. Sembrando Conciencia. (2020). *Venta corporativa*. Recuperado de <http://www.biopencil.pe/biopencil-venta-corporativa.html>
- IFRS Foundation. (2014). *Norma Internacional de Contabilidad 38. Activos intangibles*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_038_2014.pdf
- Quirama, U. y Sepúlveda-Aguirre, J. (2018). Un acercamiento a las metodologías de valoración de activos intangibles para la búsqueda del valor razonable. *Revista Espacios*, 39(41), 7-13. Recuperado de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n41/a18v39n41p07.pdf>
- Valencia, L., García, D., González, L. y Gualdrón, A. (2014). International Valuation Standards Council (I.V.S.C.) / Sistema de regulación de Normas Internacionales de Valoración: caso práctico. *Innovando en la U*, 5(6), 103-111. Recuperado de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/innovando/article/download/3869/3248/>



Anexos





Anexo 1. Registro de Inscripción de Patente de Invención

 **PERÚ** Presidencia del Consejo de Ministros **INDECOPI**

Registro de la Propiedad Industrial
Dirección de Invenciones y Nuevas Tecnologías

TÍTULO N° 7377

La Dirección de Invenciones y Nuevas Tecnologías del Indecopi certifica que por mandato de la Resolución N° 000197-2015/DIN-INDECOPI de fecha 27 de febrero de 2015, ha quedado inscrita en el Registro de Patentes de Invención, la siguiente invención:

Denominación : PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DE LAMINAS DE ALGAS Y CUBIERTAS DE LAPICES DE LAMINAS DE ALGAS OBTENIDAS CON DICHO PROCEDIMIENTO

Clasificación : B43K 19/14; A01C 7/00

Solicitud : 000217-2010

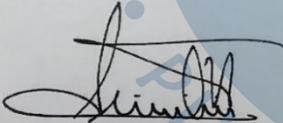
Fecha de Presentación : 09 de abril de 2010

Titulares : LUIS ANTONIO CAMUZZO ROJAS; HERNAN JESUS GARRIDO-LECCA MONTAÑEZ

País : Perú

Inventores : LUIS ANTONIO CAMUZZO ROJAS; HERNAN JESUS GARRIDO-LECCA MONTAÑEZ

Vigencia : 09 de abril de 2030


SILVIA SOLÍS IPARRAGUIRRE
Directora de Invenciones y
Nuevas Tecnologías
INDECOPI

Fuente: Indecopi (2015).

Anexo 2. Registro de marca de BioPencil




Registro de la Propiedad Industrial
 Dirección de Signos Distintivos

CERTIFICADO N° 00166753

La Dirección de Signos Distintivos del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI, certifica que por mandato de la Resolución N° 011899-2010/DSD - INDECOPI de fecha 09 de Agosto de 2010, ha quedado inscrito en el Registro de Marcas de Producto, el siguiente signo:

Signo	:	BIOLÁPIZ
Distingue	:	Lápices de color, lápices de mina, goma de borrar, sacapuntas, bolígrafos, lapiceras, rotuladores, correctores líquidos (artículos de oficina), pasta de moldear, bolígrafos de punta fina, lápices para escribir en general correspondientes a la clase
Clase	:	16 de la Clasificación Internacional.
Solicitud	:	0420198-2010
Titular	:	CAMUZZO ROJAS LUIS ANTONIO, GARRIDO LECCA MONTAÑEZ HERNAN JESUS
País	:	Perú
Vigencia	:	09 de Agosto de 2020
Tomo	:	834
Folio	:	063


 PATRICIA GAMBOA VILELA
 Directora
 Dirección de Signos Distintivos
 INDECOPI

Fuente: Indecopi (2010).

Anexo 3. Patente estadounidense de la empresa BioPencil



US00990822B2

(12) **United States Patent**
Camuzzo Rojas et al.

(10) Patent No.: **US 9,908,822 B2**
(45) Date of Patent: **Mar. 6, 2018**

(54) **PROCEDURE FOR OBTAINING SEAWEED SHEETS BY HEAT TREATMENT WITH ADDITION OF SALT AND BENTONITE FOR MAKING COVERS OF PENS OR PENCILS WITH ENCAPSULATED SEEDS AT THE END OF THEIR STRUCTURE**
(2013.01); **B43K 19/16** (2013.01); **B43K 21/006**, (2013.01); **B43K 29/00** (2013.01); **C08L 89/00** (2013.01)

(58) **Field of Classification Search**
CPC **B43K 15/00; B43K 19/145; B43K 19/00; B43K 19/02-19/16; B43K 5/005; B43K 7/005; B43K 8/003; B43K 21/006; B43K 27/006**
See application file for complete search history.

(71) Applicant: **BIOPENCIL S.A., Lima (PE)**

(72) Inventors: **Luis Antonio Camuzzo Rojas, Lima (PE); Hernan Jesus Garrido Lecca Montanez, Lima (PE)**

(73) Assignee: **BIOPENCIL S.A., Lima (PE)**

(*) Notice: Subject to any disclaimer, the term of this patent is extended or adjusted under 35 U.S.C. 154(b) by 23 days.

(21) Appl. No.: **15/072,576**

(22) Filed: **Mar. 17, 2016**

(65) **Prior Publication Data**
US 2016/0272550 A1 Sep. 22, 2016

(30) **Foreign Application Priority Data**
Mar. 17, 2015 (PE) 373-2015/DIN

(51) **Int. Cl.**
B43K 5/00 (2006.01)
B43K 19/00 (2006.01)
C05F 11/00 (2006.01)
C08L 89/00 (2006.01)
B43K 19/16 (2006.01)
B43K 8/00 (2006.01)
B43K 15/00 (2006.01)
B43K 19/14 (2006.01)
B43K 21/00 (2006.01)
B43K 29/00 (2006.01)
B43K 7/00 (2006.01)

(52) **U.S. Cl.**
CPC **C05F 11/00** (2013.01); **B43K 5/005** (2013.01); **B43K 7/005** (2013.01); **B43K 8/003** (2013.01); **B43K 15/00** (2013.01); **B43K 19/14**

(56) **References Cited**
U.S. PATENT DOCUMENTS
2007/0189836 A1 * 8/2007 Senga B43K 1/086
401/195
2010/0098475 A1 * 4/2010 Fujita B43K 1/086
401/1
* cited by examiner
Primary Examiner — Carson Gross
(74) *Attorney, Agent, or Firm* — Sheridan Ross P.C.

(57) **ABSTRACT**
This invention relates to the process for obtaining sheets made from seaweed that, when wrapped around a coal mine, wax mine or ink loads, give rise to the cylindrical and elongated cover of pencil or pen made based on algae, salt, bentonite and water, with a final layer of cotton thread optionally, tintured with natural plant elements and having seeds at its rear end.
The process for the production of films made from algae by heat treatment with the addition of salt and bentonite for making covers of pencil or pen comprises the following steps: i) boiling seaweed containing collagen for gelatinization together with salt and bentonite; ii) poring the gelatinized algae into the bowl and dip a graphite for writing; iii) subjecting to temperature for drying the algae and obtaining sheets; iv) cutting the sheets, according to the size of graphite for writing, leaving a space at the rear end to place the seeds; and iv) wrapping the graphite for writing with pieces of wet sheets to obtain a particular shape.

5 Claims, No Drawings

Dra. MONICA TAMBINI AVILA
ABOGADA
NOTARIA DE LIMA

OTAF
MPE B-1
321,00
1:15:59m
HORARIO
2 Viernes
19:56 Ge

Fuente: United States Patent (2018).