



DNP



# ACTIVOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

REDEFINIENDO SU VALOR

Guía introductoria a la valoración de  
la propiedad intelectual para  
emprendedores y mipymes



Departamento  
Nacional de Planeación



**Dirección General**  
**Natalia Irene Molina Posso**

**Subdirección de Ciencia, Tecnología e Innovación**  
**Juan Camilo Mergesh**

**Autores**  
**Salim Chalela Naffah**  
**Laura Blanco Cruz**  
**Cristhian Mejía Nieto**

**Equipo consultor**  
**V&D Innovación Corporativa**  
**Jesús Alberto Villamil**  
**Juan Pablo Escamilla**  
**Sandro Anastasio Villamil**  
**Pons IP**  
**Claudia Lucía Caro**  
**Laura Patiño Saldarriaga**

**Gestión editorial**  
**Oficina Asesora de Comunicaciones**  
**Adriana Cuéllar Ramírez, jefe OAC**

**Equipo de Publicaciones Técnicas OAC**  
**Edwin Gamboa**  
**Carmen Elisa Villamizar Camargo**

**Agradecimientos por revisión y comentarios**  
**Juliana González**  
Universidad Externado de Colombia  
**Nathalie Hirsig**  
Instituto Federal suizo de propiedad intelectual (IPI)

Esta publicación ha sido desarrollada en el marco del proyecto Colombo-Suizo de propiedad intelectual (COLIPRI) fase 2, implementado por el Instituto Federal Suizo de Propiedad Intelectual (IPI) y financiado por la Embajada de Suiza en Colombia - Cooperación Económica y Desarrollo (SECO).

Las opiniones y contenidos aquí expresados no son responsabilidad de la Embajada.

Todos los derechos patrimoniales de autor sobre la presente guía pertenecen a la Cooperación Económica de Suiza (SECO), al Instituto Federal Suizo de la Propiedad Intelectual (IPI) y al Departamento Nacional de Planeación (DNP).

© Departamento Nacional de Planeación, 2025  
Calle 26 N.º 13-19 Edificio ENTerritorio  
Bogotá, D. C., Colombia  
Código Postal: 110311



# Tabla de contenido

1. ¿Qué es la propiedad intelectual y qué hacer con ella?	01
1.1 ¿Qué es la propiedad intelectual?	02
1.1.1 Derechos morales, o de mención	03
1.1.2 Derechos patrimoniales, o derechos exclusivos de uso y explotación	04
1.2 ¿Qué hacer con la propiedad intelectual? ¡Estrategia y gestión!	05
2. ¿Para qué y cómo valorar la propiedad intelectual?	06
2.1 ¿Para qué valorar la propiedad intelectual?	07
2.2 ¿Cómo se valora la propiedad intelectual?	08
2.2.1 Recomendaciones iniciales	09
2.2.2 Las bases del valor	10
2.3 Enfoques y sus métodos de valoración	11
2.3.1 Enfoque de mercado	12
2.3.2 Enfoque de ingresos	13
2.3.3 Enfoque de costos	14
2.4 ¿Qué información se puede preparar para facilitar la valoración?	15
3. ¿Por qué y cómo reconocer contablemente la propiedad intelectual?	16
3.1 ¿Por qué reconocer contablemente la propiedad intelectual?	17
3.1.1 ¿Cómo reconocer contablemente la propiedad intelectual en los estados financieros?	18
3.2 Efectos tributarios de la valoración contable	19
4. ¿Cómo escoger a un buen evaluador y qué exigirle?	20
4.1 ¿Qué debe tener un buen evaluador de propiedad intelectual?	21
4.2 ¿Qué exigirle al evaluador?	22
4.2.1 Sobre el proceso de valoración	23
4.2.2 Sobre el reporte de valoración	24
5. Recomendaciones finales	25



# Índice de figuras y tablas

Figura 1-1: Tipos de propiedad intelectual (PI)	01
Figura 1-2: Autoridades de propiedad intelectual en Colombia	02
Figura 1-3: Derechos conferidos por la PI	03
Figura 1-5: Diseño de una estrategia de PI	04
Figura 1-6: Acciones relacionadas con el aprovechamiento de la PI	05
Figura 2-1: Razones para valorar la PI	06
Figura 2-2: Condiciones habilitantes para el acceso a financiamiento a través de PI	07 08
Figura 2-3: El valor de la PI según las bases y premisas de valor utilizadas	09
Figura 2-4: Estándares internacionales de valoración	10
Figura 2-5: Normas relacionadas con la valoración en Colombia	11
Figura 2-6: Estándares nacionales de valoración	12
Figura 2-7: Bases de valor de la PI	13
Figura 2-8: Variables que pueden influir en el valor de los activos de PI	14
Figura 2-9: Aspectos a considerar para escoger métodos de valoración	15
Figura 2-10: Ventajas y desventajas enfoque del mercado	16
Figura 2-11: Pasos clave del método de transacciones comparables	17
Figura 2-12: Ventajas y desventajas enfoque de ingresos	18
Figura 2-13: Pasos clave del método del flujo de caja descontado	19
Figura 2-14: Ventajas y desventajas enfoque de los costos	20
Figura 2-15: Pasos clave del método del costo de reposición	21
Figura 2-16: Pasos clave del método del costo de reproducción	22
Figura 3-1. Aspectos para considerar la PI como un activo intangible	23
Figura 3-2: Cómo se adquieren los activos de propiedad intelectual	24
Figura 3-3: Requisitos para reconocer un activo de PI contablemente	25 26
Tabla 1-1: Ejemplos de acciones operativas para la gestión de la PI	
Tabla 1-2: Razones que justifican la valoración de la PI	27
Tabla 1-3: Información a preparar para realizar la valoración de PI	28
Tabla 3-1: Lista de chequeo para escoger evaluador de PI	29
Tabla 3-2: Lista de chequeo sobre el proceso de valoración	30
Tabla 3-3: Lista de chequeo sobre el reporte de valoración	31 32 33



# Presentación

Las empresas tienen una parte cada vez más importante de su riqueza en sus activos intangibles, entre otras razones porque el conocimiento es actualmente el factor clave del crecimiento económico. El nuevo conocimiento, que se incorpora en tecnologías, productos, procesos y servicios, tiene el potencial de otorgarle a una empresa ventajas significativas frente a sus competidores y, por ello, su gestión como un activo es fundamental.

Estos activos, que incluyen, entre otros, el conocimiento especializado derivado de la experiencia (know how), los derechos de patente sobre inventos novedosos, los diseños que hacen atractivo un producto o la marca que lo distingue en el mercado, pueden ser controlados por las empresas y son los que están generando mayor valor en sus negocios y en la economía a nivel mundial.

La propiedad intelectual hace parte de esos activos intangibles y es ante todo una herramienta esencial en las reglas de juego de la economía actual. Si lo más valioso es el nuevo conocimiento y si la propiedad intelectual permite tener control y poder de decisión sobre quién usa y aprovecha ese conocimiento, entonces cualquier organización que busque ser innovadora y competitiva debería identificar, gestionar y valorar estratégicamente la propiedad intelectual.

Esta guía, dirigida especialmente a mipymes, empresas de base científico-tecnológica, emprendedores y otros actores del Sistema Nacional de Propiedad Intelectual en Colombia, tiene como objetivo orientar los esfuerzos dirigidos a la valoración de la propiedad intelectual como activo intangible, para contribuir a su gestión, aprovechamiento y comercialización.

Por su complejidad, no es el propósito de esta guía que los lectores desarrollen las capacidades técnicas, legales y financieras requeridas para adelantar directamente un proceso de valoración, el cual debe ser realizado en Colombia obligatoriamente por un evaluador inscrito en el Registro Abierto de Evaluadores (RAA) (artículo 9 de la Ley 1673 de 2013). Por el contrario, se busca que los lectores dimensionen la importancia de los activos de propiedad intelectual y de los procesos de valoración, conozcan los distintos métodos y enfoques utilizados y, con ello, puedan acudir y ante todo exigir a los actores idóneos para llevarlos a cabo.



Para este fin, este documento inicia con los conceptos base de la propiedad intelectual (PI) y los lineamientos generales para su gestión. Se desarrollan a continuación las generalidades de los procesos de valoración de los activos intangibles de propiedad intelectual, los enfoques y métodos utilizados de acuerdo con estándares internacionales, así como la orientación sobre a quién acudir y qué exigir en un reporte de valoración. Cierra esta guía con algunas recomendaciones finales de utilidad para los lectores.

Para los evaluadores expertos que consulten esta guía, se resalta que se ha procurado un lenguaje sencillo que sea de fácil apropiación por parte de las empresas, razón por la cual es posible que algunos términos y conceptos no correspondan en sentido estricto al lenguaje técnico.

Con base en lo anterior, estos contenidos contribuirán a una mejor gestión y aprovechamiento del conocimiento, la tecnología y la propiedad intelectual en las empresas, lo que contribuye a los grandes esfuerzos que se vienen realizando en Colombia para transitar hacia una sociedad y una economía basadas en el conocimiento.



1.

# ¿Qué es la propiedad intelectual y que hacer con ella?



El potencial creativo humano es ilimitado. Son innumerables y sorprendentes las creaciones intelectuales que hemos desarrollado y que podremos generar en los campos de la literatura, el arte, la ciencia y la tecnología. Esas creaciones son resultado del esfuerzo intelectual y además de la inversión de tiempo y recursos. Por esa razón, a través de los derechos de propiedad intelectual se busca reconocer a los creadores y, en particular, facilitar el aprovechamiento de sus creaciones en una economía del conocimiento.

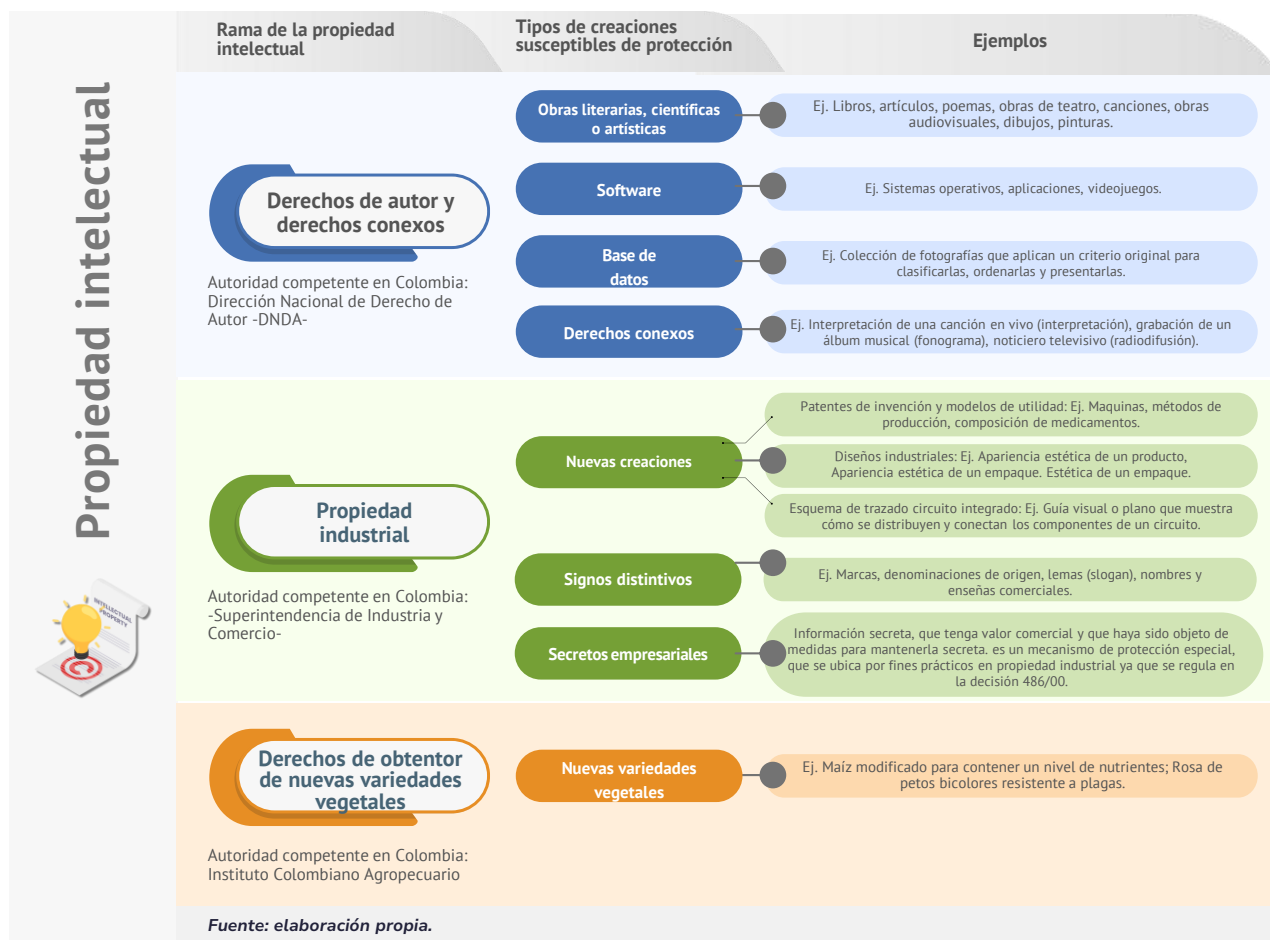
1.1

## ¿Qué es la propiedad intelectual?

La propiedad intelectual es la herramienta que permite tener control sobre el uso y aprovechamiento de las creaciones intelectuales. En otras palabras, es un conjunto de derechos de contenido moral y económico que confiere el Estado para proteger las creaciones del intelecto humano.

Según el tipo de creación, la protección se puede lograr por distintas vías y gestionar ante distintas autoridades, tal como se presenta en la figura 1-1.

Figura 1-1



Cada una de las vías para la protección de la propiedad intelectual tiene sus particularidades. Por eso, hay que prestar atención a los requisitos, costos, trámites, tiempos y al alcance de la protección en cada caso. Por ejemplo:

- En el derecho de autor y los derechos conexos el registro no es necesario para la protección, ya que los derechos nacen desde la creación de la obra. Sin embargo, se recomienda el registro, el cual es gratuito en Colombia, ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor, para acreditar más fácilmente la titularidad y hacerla oponible frente a terceros. La protección será otorgada por vida del autor más 80 años después de su muerte. Si el titular de los derechos patrimoniales es una persona jurídica, la protección será otorgada por 70 años desde la primera publicación de la obra.
- En el caso de la propiedad industrial, por regla general se requiere el registro ante la autoridad competente para lograr la protección de los derechos, lo cual suele implicar un trámite y el pago de tasas. El tiempo de protección varía según el mecanismo. Si se trata de patentes de invención, la vigencia de la protección es de 20 años no renovables; si son modelos de utilidad, diseños industriales o esquemas de trazado de circuito integrado, la vigencia es de 10 años no renovables; en el caso de las marcas y otros signos distintivos, la protección también se otorga por 10 años, pero en este caso es posible renovar indefinidamente el registro por periodos de 10 años.



- En el caso de los derechos de obtentor de nuevas variedades vegetales también se requiere el registro ante la autoridad competente para lograr la protección de los derechos, lo cual implica un trámite y el pago de tasas. El término de protección de un certificado de obtentor dependerá de la variedad vegetal sobre la cual recaiga. Si se trata de vides, árboles forestales y árboles frutales, la vigencia oscila entre 20 a 25 años; si se trata de otras especies, el periodo va de 15 a 20 años.

En la página web de cada una de las autoridades competentes en Colombia se puede encontrar información y cursos de formación y actualización en la materia. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los derechos de propiedad intelectual son territoriales, razón por la cual la legislación puede variar según el país.

Si la propiedad intelectual es un conjunto de derechos, ¿a qué derechos nos estamos refiriendo?

La propiedad intelectual incluye derechos morales, o de mención, y derechos patrimoniales, o de uso y explotación.

### 1.1.1 Derechos morales, o de mención

- Cuando se trata del derecho de autor, los derechos morales se asocian a la paternidad que tiene un autor sobre su obra, como una extensión de su personalidad. Esto implica que su nombre se mencione en cualquier uso que se haga de la obra, el derecho que tiene el autor a que se mantenga su integridad, a conservarla inédita, a modificarla, entre otros usos.
- Cuando se trata de la propiedad industrial y de los derechos de obtentor no existen en sentido estricto los derechos morales, pero sí existe el derecho de mención, es decir, el derecho que tiene el creador u obtentor de ser mencionado en el registro que se tramite para la protección o de oponerse a esta mención.

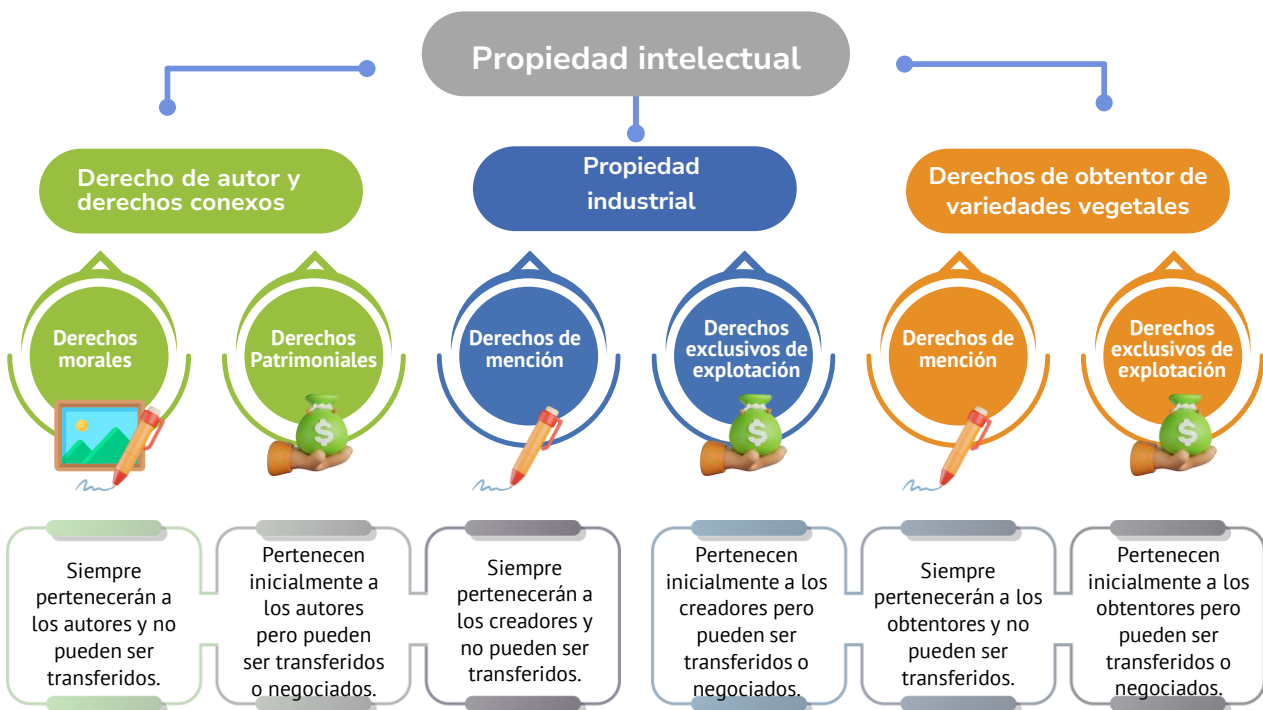


## 1.1.2 Derechos patrimoniales, o derechos exclusivos de uso y explotación

- Cuando se trata del derecho de autor, los derechos patrimoniales garantizan el derecho exclusivo de realizar o de autorizar la reproducción de la obra, la transformación, la comunicación al público, entre otros actos con los cuales sea posible usar y obtener provecho económico sobre las obras.
- Cuando se trata de la propiedad industrial y de los derechos de obtentor, los derechos exclusivos de uso y explotación implican el derecho de impedir que terceros fabriquen, ofrezcan en venta, importen, produzcan o adelanten otros actos comerciales sobre las creaciones protegidas.

Son estos derechos, ya sean patrimoniales o de uso y explotación, los que usualmente tienen valor económico, y, por lo tanto, se podrían negociar, comercializar, monetizar en el mercado y, por esta vía, convertirse en activos intangibles valiosos de la empresa.

Figura 1-2 *Derechos conferidos por la PI*



Fuente: elaboración propia.

En la práctica, existen muchas formas de gestionar y aprovechar la propiedad intelectual para que capture y genere valor. Para ello, es necesario definir una estrategia y lograr una buena gestión. A continuación, compartimos algunas ideas al respecto.

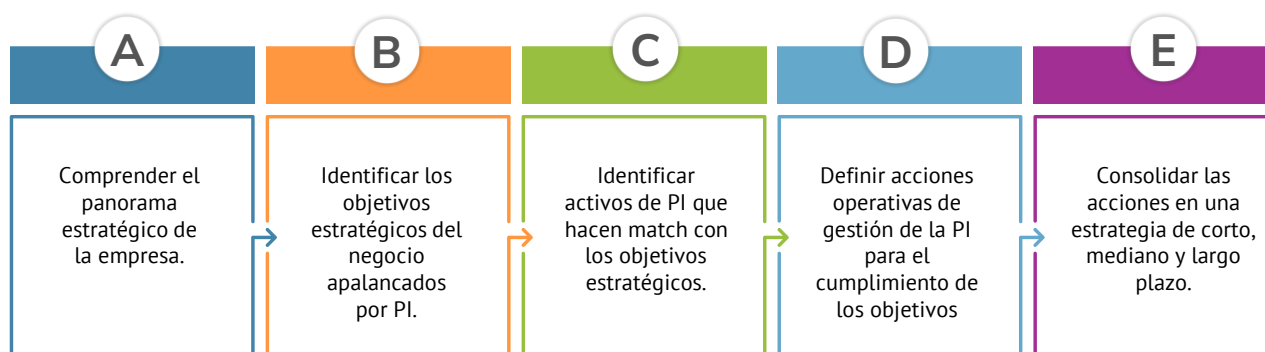


## 1.2 ¿Qué hacer con la propiedad intelectual? ¡Estrategia y gestión!

La propiedad intelectual sin un objetivo estratégico y sin un modelo de negocio es solo un derecho y, en el peor de los casos, solo un gasto –tasas de mantenimiento de las patentes, pago de honorarios de abogados, pago de trámites–. Para evitarlo y con el fin de convertir esos derechos en activos valiosos de la empresa, la protección y gestión de la propiedad intelectual debe enmarcarse y justificarse en los objetivos estratégicos del negocio, y contribuir a ellos con acciones concretas que contribuyan a crear y capturar valor.

Con base en la metodología de Roadmapping de la Universidad de Cambridge (University of Cambridge, 2022), el diseño de una estrategia de propiedad intelectual implica entre otras actividades:

Figura 1-3 *Diseño de una estrategia de PI*



Fuente: elaboración propia con base en University of Cambridge, 2022.

**1.** Comprender el panorama estratégico de la empresa. Este paso prepara el terreno para alinear la estrategia de propiedad intelectual con los objetivos generales de la organización. Puede implicar:

- a.** Analizar el entorno de la empresa. Herramientas como el análisis DAFO, PESTEL o de las cinco fuerzas de Porter pueden servir de apoyo en este paso.
- b.** Identificar los agentes que influyen en la estrategia de negocio y que podrían influir en la estrategia de propiedad intelectual.
- c.** Identificar la propuesta de valor y los objetivos estratégicos del negocio.

**2.** Identificar aquellos objetivos estratégicos del negocio que pueden ser soportados o apalancados a través de la propiedad intelectual. Para alinear las funciones estratégicas de la propiedad intelectual con la estrategia de alto nivel, en este paso se identifican objetivos de negocio específicos del panorama estratégico que pueden ser apoyados por la propiedad intelectual.

3. Identificar activos de propiedad intelectual propios e incluso de terceros que hacen match con los objetivos estratégicos del negocio. Implica encontrar vínculos y vacíos entre los derechos de propiedad intelectual con los que se cuenta y los derechos de propiedad intelectual necesarios en el futuro para respaldar los objetivos empresariales de la mejor manera posible.

4. Definir acciones operativas de gestión de la propiedad intelectual para cumplimiento de los objetivos estratégicos. Las acciones operativas de propiedad intelectual suelen dirigirse a la protección o adquisición de propiedad intelectual (interna y externa), el mantenimiento, la explotación o la observancia (enforcement).

5. Consolidar las acciones en una estrategia de corto, mediano y largo plazo asociada a los objetivos estratégicos de negocio y que se vaya actualizando de acuerdo con las dinámicas del negocio y del entorno.

Una vez definida esta estrategia, se contará con suficiente criterio para identificar aquellos activos de propiedad intelectual, propios y de terceros, que son importantes para tu negocio. Son esos activos los que generalmente requieren valoración, ya sea para negociarlos o para aprovecharlos comercialmente. Algunas acciones específicas que pueden surgir de la estrategia dirigidas al uso y aprovechamiento de la propiedad intelectual y que requieren valoración de los activos intangibles son:

Figura 1-4

### Acciones relacionadas con el aprovechamiento de la PI



Por otro lado, para aprender sobre la gestión de la propiedad intelectual y sobre el proceso para la generación, identificación, protección y transferencia de este tipo de activos, se puede acudir a la [guía de Comercialización de conocimiento y tecnología](#), publicada en 2024 por la Superintendencia de Industria y Comercio en el marco del proyecto Colombo-Suizo de propiedad intelectual (COLIPRI) fase 2, financiado por la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos (SECO) e implementado por el Instituto Federal Suizo de Propiedad Intelectual (IPI)

## 2.

# Para qué y cómo valorar la propiedad intelectual?

Estimar el valor económico de la propiedad intelectual le ofrece a tu empresa información clave para tomar decisiones sobre estos activos, negociarlos o aprovecharlos comercialmente, para así contribuir a los objetivos del negocio con un mayor respaldo técnico y financiero.



De acuerdo con las Normas Internacionales de Valoración (IVS) la valoración es el acto o proceso de llegar a una conclusión sobre un valor a partir de una fecha de valoración preparada de conformidad con los estándares generales y específicos que resulten aplicables (IVSC, 2025). Por su parte, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) define la valoración como un proceso para determinar el valor monetario de la propiedad intelectual en cuestión, que debe ser identificable por separado. En cualquier caso, aunque el objetivo es llegar a una conclusión sobre el valor, es necesario considerar que la valoración es una actividad difícil y que conlleva siempre cierto nivel de subjetividad (OMPI y CCI, 2005).

Al tratarse de una tarea compleja en términos financieros, técnicos y legales, se requerirá siempre el acompañamiento de un evaluador experto. En Colombia, solo los evaluadores inscritos en la categoría 12 de "activos intangibles" del Registro Abierto de Evaluadores (RAA) pueden llevar a cabo esta labor (artículo 9 de la Ley 1673 de 2013 y Decreto 556 de 2014). Incluso, además del registro, deberán contar con experiencia y conocimiento específico en los activos de propiedad intelectual correspondientes para garantizar buenos resultados.

Por lo anterior, con esta guía no se pretende capacitar a los lectores para que realicen sus propios procesos de valoración, pero sí se busca que conozcan, con un lenguaje sencillo y práctico, los distintos fines, métodos y enfoques utilizados, de acuerdo con los estándares internacionales. Con ello, podrán elegir, contratar y exigir a los evaluadores idóneos para llevarlos a cabo.

**Figura 2 - 1** Razones para valorar la PI



Fuente: elaboración propia con base en ICC, 2019.

En la tabla 1-2 se presentan algunas razones que suelen justificar la valoración de la propiedad intelectual:

Razones o propósitos	Escenario empresarial
<b>Transaccionales</b>	Cuando una empresa está considerando la negociación, compra, venta, licenciamiento o transferencia de activos de propiedad intelectual.
<b>Acceso a financiamiento</b>	Cuando la empresa busca acceder a un crédito y ofrece la propiedad intelectual como bien en garantía. En Colombia esta posibilidad está habilitada legalmente en virtud de la Ley 1676 de 2013. Por otro lado, la propiedad intelectual y especialmente las patentes son importantes para las decisiones de inversión en empresas nuevas y emergentes. Los inversores han empezado a prestar mucha atención a si una empresa ha protegido sus innovaciones clave antes de tomar la decisión de conceder financiación (Chesbrough, 2006).
<b>Litigio y daños por infracción</b>	Cuando un tercero infringe los derechos de propiedad intelectual, las empresas requieren estimar el valor de los daños y perjuicios ocasionados, para exigir la respectiva indemnización judicialmente, conciliar o lograr un acuerdo con el infractor.
<b>Fusiones y adquisiciones. Empresas conjuntas y alianzas estratégicas</b>	En este tipo de transacciones, los derechos de propiedad intelectual pueden tener un valor económico significativo y ser uno de los aspectos clave a negociar entre las empresas. Además, una vez realizada la transacción, puede ser necesario valorar de nuevo la propiedad intelectual para efectos contables y fiscales.



Razones o propósitos	Escenario empresarial
<b>Toma de decisiones sobre Investigación y Desarrollo (I+D)</b>	A la hora de decidir si se invierte en Investigación y Desarrollo, las empresas pueden considerar el valor de sus activos de propiedad intelectual con el fin de determinar y priorizar según su potencial económico en el futuro.
<b>Procesos de insolvencia, reorganización y/o liquidación</b>	Cuando la empresa enfrenta escenarios de crisis financiera, puede ser necesario adelantar procesos de reorganización o reestructuración para lograr acuerdos o incluso liquidar el patrimonio. En estos casos se deberán avaluar los activos, incluyendo los de propiedad intelectual, para efectos de la adjudicación de bienes y pago de las obligaciones de la empresa.
<b>Contabilidad financiera</b>	Cuando la empresa realiza una adecuada gestión financiera y contable de los activos de propiedad intelectual se requerirá la valoración para el reconocimiento en libros de dichos activos.
<b>Gestión tributaria</b>	Cuando la empresa necesita realizar el análisis de precios de transferencia, planificación e información sobre impuestos, entre otros.

*Fuente: elaboración propia con base en ICC, 2019.*

En relación con el acceso a financiamiento, de acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), una de cada tres pymes de la región reporta problemas para acceder crédito, ya sea porque lo solicitaron a una institución financiera y no lo obtuvieron, o porque fueron desalentadas a solicitarlo debido a condiciones desventajosas como requisitos de garantías y avales. Además, estas restricciones tienden a ser mayores para las pymes más jóvenes, que en general carecen de bienes para ofrecer como garantía y de historial crediticio (CAF, 2024).

Teniendo en cuenta lo anterior, aunque existen distintas razones para adelantar el proceso de valoración, se ofrecen a continuación algunas orientaciones específicas sobre el acceso a financiamiento, apalancado en activos de propiedad intelectual, en razón a que este es un aspecto de especial importancia para la Política Nacional de Emprendimiento (CONPES 4011 de 2020) y la Política Nacional de Propiedad Intelectual (CONPES 4062 de 2021).

### **Acceso a financiamiento a través de propiedad intelectual**

En Colombia, la Ley 1676 de 2013 habilitó la posibilidad de ofrecer la propiedad intelectual como bien en garantía para acceder al crédito. Esto es en particular valioso para las empresas de base científica y tecnológica, cuyos mayores activos son el conocimiento y la tecnología, en la mayoría de los casos protegidos a través de la propiedad intelectual. En cualquier caso, toda empresa que tenga activos de propiedad intelectual podría acceder a esta oportunidad.



Dentro de las condiciones habilitantes que se requieren más allá de la ley y que se están fortaleciendo desde la política pública (CONPES 4011 de 2020 y CONPES 4062 de 2021) en el país para que en la práctica un banco o intermediario financiero esté dispuesto a recibir la propiedad intelectual como bien en garantía se encuentran:

Figura 2 - 2

*Condiciones habilitantes para el acceso a financiamiento a través de PI*



*Fuente: elaboración propia.*

Según (Monk, 2009), el principal problema para tener un mercado secundario de propiedad intelectual y específicamente de patentes es poder predecir con precisión su valor antes de que se produzca una transacción. En otras palabras, para que se puedan comprar y vender patentes fácilmente, es necesario contar con parámetros de valoración estandarizados que permitan a ambas partes conocer de antemano su valor. Por ello, es probable que, para que el mercado de propiedad intelectual sea realmente líquido y maduro, los participantes tengan que desarrollar o adoptar un modelo confiable para valorar esa propiedad intelectual. Los estándares internacionales como los IVS contribuyen a este objetivo.

En este sentido, la valoración es especialmente importante en razón a que, con la estimación del valor económico, a través de métodos confiables y de reconocido valor técnico, el banco podrá saber qué porcentaje de la deuda se podrá cubrir con ese activo y además será la base para su venta en caso de incumplimiento.

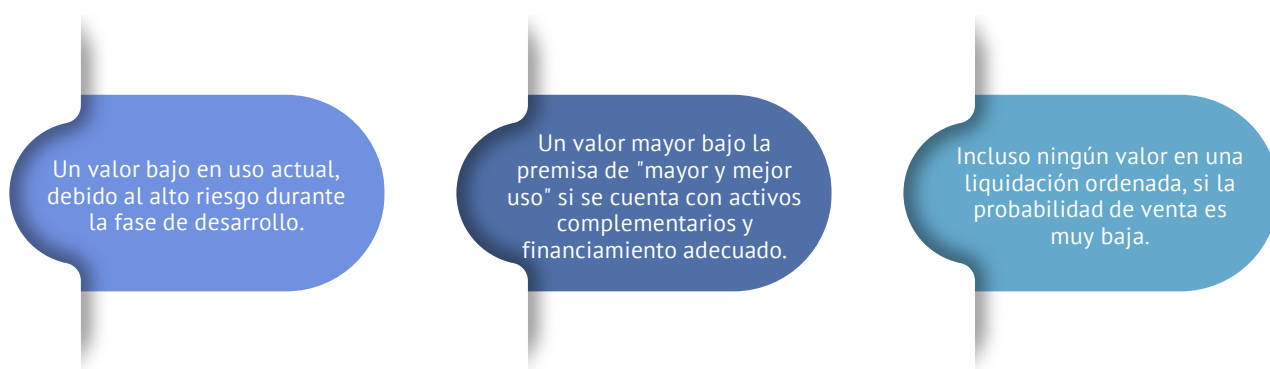
De acuerdo con los estándares reconocidos, tales como los IVS (2025) y las Normas y Orientaciones Profesionales (RICS, 2020, pp. 29-30) que se basan en dichos estándares, cuando un banco o intermediario financiero solicita una valoración de propiedad intelectual para otorgar crédito, el valuador debe identificar el tipo de préstamo: puede ser un financiamiento respaldado por activos, en el cual la propiedad intelectual se utiliza como garantía, o un préstamo empresarial, donde el prestamista quiere saber cómo la propiedad intelectual respalda la ventaja competitiva y la capacidad de la empresa para pagar la deuda. Esto afecta la elección de la base y las premisas de valor, por ejemplo, al considerar el valor en una liquidación si la propiedad intelectual se usa como garantía.



Además, la propiedad intelectual puede incluir diferentes tipos de activos (tecnológicos, de marca, artísticos o de datos) que varían según la jurisdicción. Por ello, el evaluador debe definir claramente el alcance geográfico de la valoración, identificar los derechos específicos en cada territorio y mencionar en el informe si se ha consultado a expertos o se han obtenido opiniones legales sobre temas como la propiedad, la vigencia y las restricciones de la propiedad intelectual.

El valor de la propiedad intelectual es muy sensible a las premisas y supuestos utilizados, ya que su utilidad comercial puede depender del acceso a otros activos y, además, los mercados de propiedad intelectual suelen ser ineficientes y poco líquidos. Por ejemplo, una cartera de patentes para un producto en etapa temprana podría tener:

**Figura 2 - 3** *El valor de la PI según las bases y premisas de valor utilizadas*



**Fuente:** *elaboración propia.*

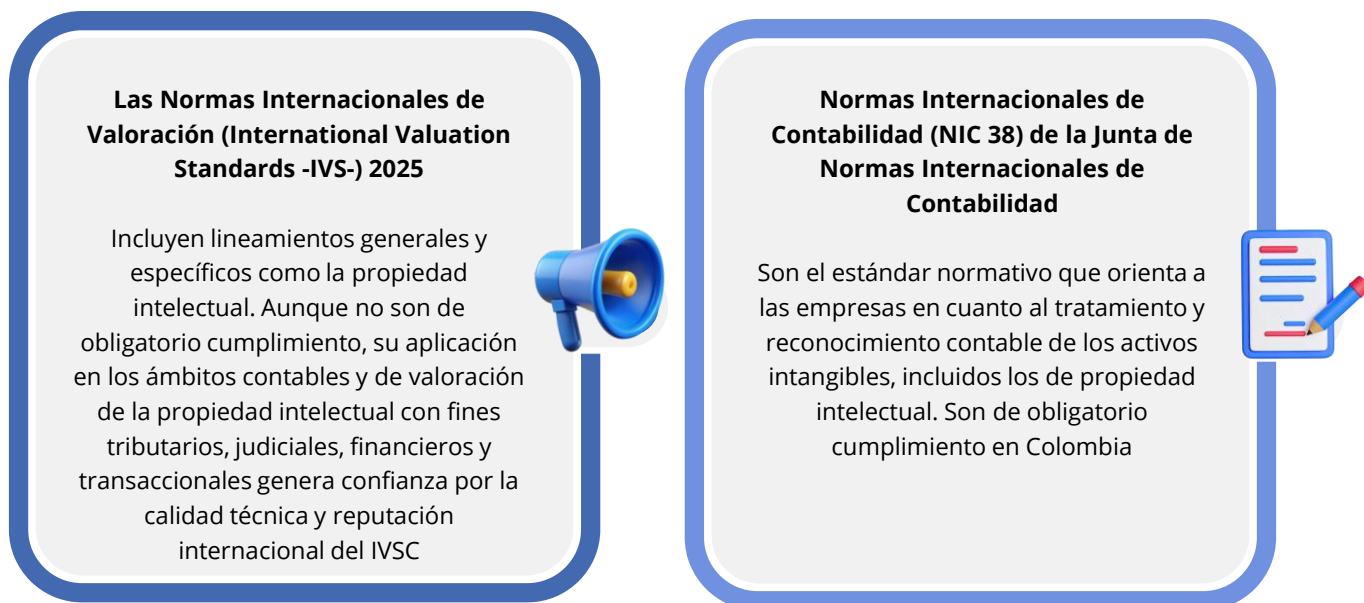
En resumen, el riesgo y el valor de la propiedad intelectual dependen de su utilidad, etapa de desarrollo y la fortaleza de sus derechos legales, lo que influye en la elección del método de valoración y en cómo se interpretan los resultados, en especial cuando se utiliza la propiedad intelectual para respaldar financiamientos. De acuerdo con (RICS, 2020, p. 30) "Al realizar una valoración de la propiedad intelectual para la financiación de deudas, es importante que el evaluador se asegure de que el valor 'más probable' no oculta posibles resultados que podrían dar lugar a que la propiedad intelectual en cuestión no pudiera pagar la deuda".

## 2.2 ¿Cómo se valora la propiedad intelectual?

La creciente importancia de los derechos de propiedad intelectual como activos negociables para la mayoría de las empresas ha ido acompañada, entre otras cosas, de una mayor atención a la transparencia y la precisión del proceso de valoración. Esto ha dado lugar, en los últimos años, a la introducción de diferentes normas y/o estándares internacionales y locales (ICC, 2019).

Aunque podría parecer que la única forma de valoración de la propiedad intelectual creíble es el mercado: “Hay que poner la patente a la venta para ver lo que vale” (Monk. H, 2009, pág. 481), existen distintos estándares internacionales y normativos que orientan sobre cómo llevar a cabo los procesos de valoración de acuerdo con enfoques y métodos de reconocido valor técnico. Por ejemplo:

**Figura 2 - 4** Estándares internacionales de valoración



Fuente: elaboración propia.

**Figura 2 - 5** Normas relacionadas con la valoración en Colombia



Fuente: elaboración propia.



**Guía Técnica Sectorial Colombiana GTS E 05  
Valuación de activos intangibles de ICONTEC  
RNA 2010**

Nota de orientación adoptada conforme a las Normas Internacionales de Valuación (IVSC) para mejorar la homogeneidad y calidad de las valuaciones de activos intangibles.

De acuerdo con esta guía, las valuaciones de activos intangibles se suelen encargar y realizar sobre la base del Valor de Mercado, aplicando lo establecido en la Norma Técnica Sectorial Bases para la determinación del Valor de Mercado. Si se aplican otras bases de valuación, deben justificarse y explicarse conforme a dicha norma.

(Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación -ICONTEC- & Registro Nacional de Avaluadores, 2010)



**Norma Técnica Sectorial Colombiana  
NTS M 05 ICONTEC RNA 2015**

La Norma Técnica Sectorial establece conceptos, enfoques y procedimientos para la valuación de intangibles, con reconocimiento internacional.

Procedimiento para la valuación

1. Alcance del encargo avaluatorio
2. Identificación del intangible
3. Consideraciones para la valuación.
4. Determinación del valor y aplicación de enfoques de valuación
5. Elaboración del informe
6. Memorias de cálculo y trazabilidad del proceso.

(Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación -ICONTEC- & Registro Nacional de Avaluadores, 2015)



**Fuente: elaboración propia.**

Iniciaremos la explicación con los métodos y enfoques de valoración tomando como base las normas IVS (2025) del Consejo de Normas Internacionales de Valuación (IVSC) y otros referentes internacionales, por tratarse de los estándares más actualizados y aceptados a nivel internacional y que además aplican a la valoración de propiedad intelectual para distintos fines. Una vez entendamos la generalidad, profundizaremos en el siguiente capítulo en la norma NIC 38 de la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad sobre el reconocimiento contable de los activos de propiedad intelectual.

Se recuerda que esta guía procura usar un lenguaje sencillo que sea de fácil apropiación por parte de las empresas, razón por la cual es posible que algunos términos y conceptos no correspondan exactamente con el lenguaje técnico usado en los estándares. En cualquier caso, se recomienda acudir a las fuentes si se busca su comprensión completa y aplicación estricta.

## 2.2.1 Recomendaciones **iniciales**

De acuerdo con las normas (IVSC, 2025, pág. 76) un activo intangible es un "activo no monetario que se manifiesta por sus propiedades económicas. No tiene sustancia física, pero otorga derechos y/o beneficios económicos a su propietario". A la hora de valorar un activo intangible, hay que asegurarse de que el evaluador comprenda específicamente cuál es el activo de propiedad intelectual a valorar y el uso que se pretende dar a la valoración.

## ¿Cuál es el activo de propiedad intelectual a valorar?

Como lo vimos en el primer capítulo, existen distintos tipos y derechos de propiedad intelectual. Es distinto valorar una patente en comparación con una marca, o un software en comparación con una obra artística. La protección de cada activo de propiedad intelectual varía en tiempo, alcance, sectores de aplicación, territorio, "exigibilidad" (enforcement), entre otras particularidades que inciden directamente en la estimación de su valor. Además, los activos intangibles se definen y describen por características como su propiedad, función, posición en el mercado y protección jurídica, que a su vez los diferencian entre sí. Por estas razones, aunque pueda parecer obvio, es importante determinar e identificar claramente qué se va a valorar. Por ejemplo:

Una patente en Colombia, de titularidad de la empresa X, con número de expediente Y, cuyo periodo de protección terminará en Z años, aplicable en los sectores XXX y ZZZ, en las cadenas de valor X y Y, con 9 reivindicaciones que protegen las siguientes características técnicas 1.\_\_\_2.\_\_\_3.\_\_\_etc.

## ¿Qué uso se pretende dar a la valoración?

Es importante transmitir claramente al evaluador el propósito, o para qué, de la valoración, por ejemplo, si se va a realizar para cerrar un negocio o transacción de compra-venta-licenciamiento, acceder a financiamiento, realizar inversiones, fortalecer la estrategia empresarial, realizar una buena gestión contable y tributaria, etc. Dicho propósito incide directamente en la valoración, especialmente en los enfoques y métodos utilizados, así como en la forma de presentar los resultados. Por ejemplo, será distinta la forma de determinar y presentar el valor de una licencia (autorización de uso) que se le pretende ofrecer a un tercero sobre la propiedad intelectual a evaluar, en comparación con la forma de determinar y presentar el valor de esa propiedad intelectual cuando se ofrece en venta o como garantía para acceder a un crédito.

## Otras preguntas necesarias

Según la Cámara de Comercio Internacional (ICC, 2019) se recomienda siempre un análisis preliminar, generalmente de carácter cualitativo, que busca determinar el potencial económico, así como la fuerza de los derechos de propiedad intelectual en términos legales y de mercado. Algunas preguntas que pueden orientar este análisis cualitativo preliminar son:





## ¿La propiedad intelectual es separable?

Hay que verificar si el activo de propiedad intelectual puede identificarse por separado de otros activos, incluso si no está registrado formalmente. Debe haber pruebas de la existencia del derecho de propiedad intelectual, como un registro de marca, una patente, un acuerdo de licencia, conocimientos técnicos bien documentados, etc. Se espera también que sea posible identificar el flujo de ingresos o beneficios económicos procedentes del derecho de propiedad intelectual, independientemente de la contribución de otros activos utilizados en la empresa.

¿Cuál es el estado actual de la protección de la propiedad intelectual?

¿Cuál es el alcance que se logró con la protección de la propiedad intelectual? ¿Es amplio o restringido?

¿Es probable que el derecho de propiedad intelectual sea anulado o impugnado por terceros?

¿Es fácil para un competidor diseñar un producto muy similar evadiendo legalmente el derecho de propiedad intelectual (design around)?

¿Es muy difícil o costoso luchar contra cualquier infracción que realicen terceros sobre la propiedad intelectual?

¿Se ha protegido la propiedad intelectual en todas las jurisdicciones-países de interés comercial?

¿Por cuánto tiempo se contará con la protección de la propiedad intelectual?

*Fuente: elaboración propia con base en ICC, 2019.*

En el campo de las patentes el valor también se basa en una serie de factores, como la amplitud o alcance de la invención reivindicada, el país o territorio de la protección, la estabilidad de la patente como derecho, los campos tecnológicos que cubre, la posibilidad de



generar ingresos por licencias, la amplitud con que se utiliza la patente o se utilizará en el futuro, así como la capacidad de hacer valer o defender la patente (Yanagisawa & Guellec, 2009).

¿Existe un mercado para los productos o servicios comercializados en virtud de los derechos de propiedad intelectual?

¿Cuál es el tamaño y el valor del mercado?

¿Está creciendo el mercado y cuál es la tasa de crecimiento probable a largo plazo?

¿Quiénes son los competidores y los competidores potenciales?

¿Cuál es la cuota de mercado potencial?

¿Supone el derecho de propiedad intelectual un obstáculo para la entrada de nuevos competidores?

¿Pueden los competidores existentes o nuevos eludir fácilmente el derecho de propiedad intelectual?

En el caso de nuevos productos o servicios, ¿están listos para introducirse en el mercado?

¿Pueden los productos o servicios derivados de los derechos de propiedad intelectual expandirse a nuevos territorios o aplicarse a nuevas gamas de productos o servicios?

¿Cuál es el riesgo de que los productos o servicios queden obsoletos debido a los avances tecnológicos o a los cambios en las tendencias o en el comportamiento de los clientes?

*Fuente: elaboración propia con base en ICC, 2019.*

## 2.2.2 Las bases del valor

De acuerdo con los estándares internacionales IVS (2025), las bases de valor describen las premisas para calcular el valor de un activo. Es importante elegir una base adecuada según el propósito de la valoración, ya que esto afecta los métodos, la información, los supuestos utilizados, así como el valor final.

El evaluador siempre debe indicar las bases de valor que utiliza, entre las cuales se encuentran:



Figura 2 - 7

Bases de valor de la PI



Fuente: elaboración propia con base en IVSC, 2025.

De acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional, "los activos de propiedad intelectual no tienen un valor absoluto, en razón a que pueden tener resultados de valoración diferentes en función de cómo puedan o vayan a ser utilizados comercialmente y por quién" (ICC, 2019, pág. 6).

Entre las distintas variables que pueden influir en el valor de los activos de propiedad intelectual figuran las siguientes:

Figura 2 - 8

Variables que pueden influir en el valor de los activos de PI



Fuente: elaboración propia.



- 1. Contexto de la valoración:** la razón por la que se valora la propiedad intelectual, los beneficios que se espera que genere el activo de propiedad intelectual (por ejemplo: entrada en el mercado, acceso a la tecnología, ahorro de costes, etc.) y quién se beneficiará (por ejemplo: el titular de los derechos de propiedad intelectual, el licenciante, etc.)
- 2. Tiempo:** el momento en que se realiza la valoración, durante cuánto tiempo se mantendrán los derechos de propiedad intelectual (considerando, por ejemplo, la vida de la patente o la duración de un acuerdo de licencia).
- 3. Situación jurídica:** propiedad intelectual registrada y no registrada, solidez de los derechos de propiedad intelectual, problemas de infracción.
- 4. Variables externas:** existencia de incertidumbres jurídicas, tecnológicas y de mercado a la hora de estimar el beneficio económico futuro del activo de propiedad intelectual.
- 5. Alcance geográfico:** dónde se explotará el activo de propiedad intelectual, dónde está protegido.
- 6. Otros:** cuestiones fiscales, tipo de interés, entre otros.

Finalmente, según RICS (2020) el valor de los activos de propiedad intelectual puede variar considerablemente en función de las diferentes circunstancias de propiedad y de mercado como resultado de:

- El potencial económico de la propiedad intelectual, que se ve influido por el acceso a los activos necesarios para su comercialización.
- La falta de mercados eficientes para la mayoría de las categorías de propiedad intelectual.
- El hecho de que los derechos exclusivos conferidos por la propiedad intelectual solo generan valor si el propietario está dispuesto y es capaz de hacerlos valer.

## 2.3 Enfoques y sus métodos de valoración

Los tres enfoques reconocidos por los estándares internacionales para valorar un activo de propiedad intelectual son el de mercado, el de ingresos y el de costos. Cada uno de estos tres enfoques tiene diferentes métodos de aplicación, por lo que el evaluador debe elegir el más adecuado según el propósito de la valoración.

No hay un método único para todas las situaciones, por lo que de acuerdo con los IVS (2025) es importante considerar:





Fuente: elaboración propia con base en IVSC, 2025.

El evaluador no está obligado a usar más de un método si justifica la precisión y fiabilidad del método utilizado. Sin embargo, debe considerar múltiples enfoques cuando la información disponible es limitada y un solo método no garantiza un resultado confiable. Si los métodos utilizados generan valores muy diferentes, el evaluador debe analizar las razones detrás de esas diferencias en lugar de promediarlos. En estos casos, debe identificar cuál método ofrece la estimación más precisa y justificar su elección en el informe (IVSC, 2025).

Finalmente, es necesario considerar que los estándares internacionales integran aspectos cuantitativos y cualitativos para la valoración de la propiedad intelectual. Establecen métodos de valoración que se basan en cálculos y datos (enfoques cuantitativos), como el análisis de flujos de caja descontados, comparables de mercado o costos, pero también destacan la importancia de factores cualitativos, como las premisas de valor, supuestos y condiciones del mercado, que son esenciales para interpretar correctamente esos cálculos.

### 2.3.1 Enfoque de mercado

El enfoque de mercado estima el valor de un activo de propiedad intelectual a partir de la comparación con el valor de otros similares cuyos precios y transacciones sean conocidos. En otras palabras, el enfoque de mercado utiliza transacciones comparables para medir el valor de un derecho de propiedad intelectual. Las transacciones comparadas tendrían que ser para activos idénticos o similares. Una vez que se han encontrado activos comparables, el evaluador tiene que considerar entre otros aspectos, la fuerza relativa del mercado y la fuerza legal de los derechos de propiedad intelectual y hacer ajustes para cualquier diferencia significativa entre la transacción de comparación y los derechos de propiedad intelectual que se están valorando (ICC, 2019).

**Ventajas**

Si se puede encontrar un bien o activo comparable, puede ser una forma muy rápida, sencilla y justificable de determinar el valor de mercado.

Precisión, ya que es más cercano a la realidad del mercado.

Objetividad.

**Desventajas**

La información de las transacciones comparables suele ser confidencial.

Resulta difícil encontrar comparables reales, ya que los derechos de propiedad intelectual son por naturaleza heterogéneos o incluso únicos.

Los ajustes a comparables inexactos añaden subjetividad a la valoración.

No se suele encontrar información del mercado colombiano.



*Fuente: elaboración propia con base en (European Union, 2023).*

**¿Por qué y cuándo usar este enfoque?**

Según el Servicio Europeo de Asistencia en Propiedad Intelectual, el enfoque basado en el mercado se usa generalmente para propósitos internos, transacciones y litigios sobre propiedad intelectual (European Union, 2023). Por otro lado, de acuerdo con los IVS (2025), se debe usar el enfoque del mercado:

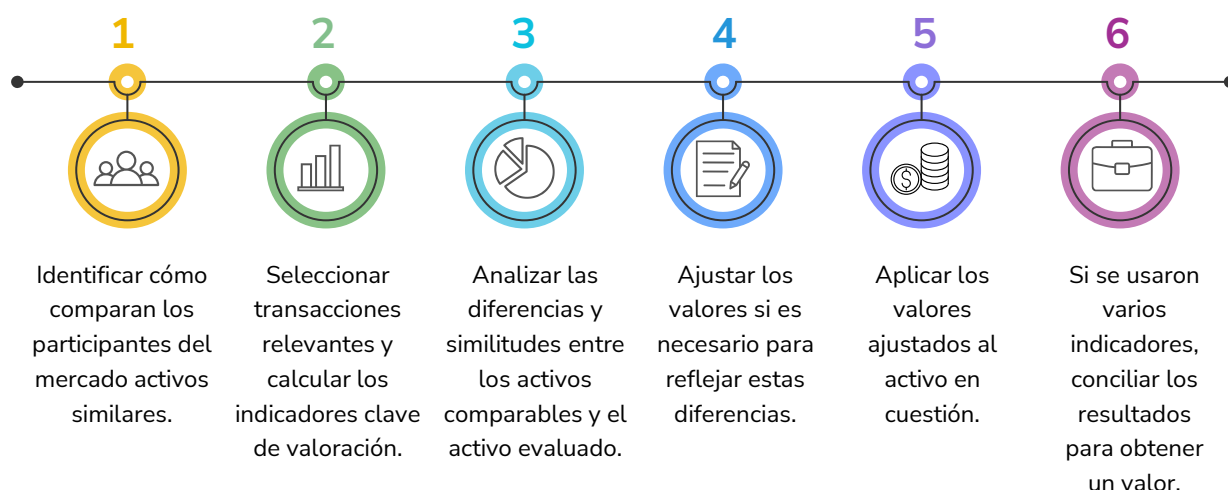
- Cuando existen datos de transacciones recientes en condiciones de mercado de activos intangibles idénticos o similares.
- Cuando hay suficiente información para ajustar las diferencias entre el activo valorado y los activos de referencia.

Dado que los activos intangibles suelen ser únicos, no siempre es posible encontrar comparables exactos. En estos casos, el evaluador debe analizar las similitudes y diferencias entre los activos y ajustar el valor según ese análisis. Estos ajustes deben ser razonables y estar bien documentados.

## Métodos del enfoque de mercado

Método de transacciones comparables o de referencia: Este método determina el valor de un activo intangible basándose en transacciones de activos similares. Los pasos clave del método de transacciones comparables son:

Figura 2 – 11 Ventajas y desventajas enfoque del mercado

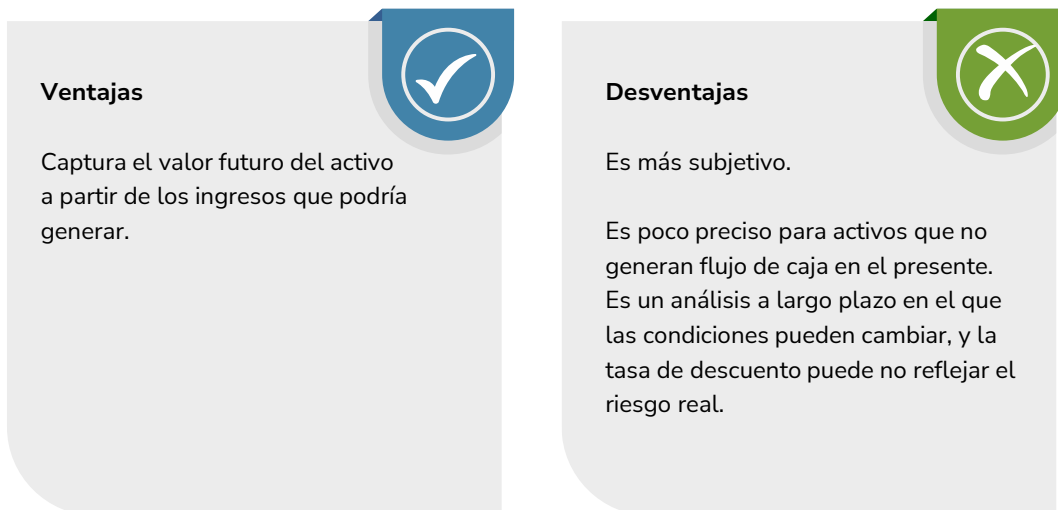


Fuente: elaboración propia con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019).

## 2.3.2 Enfoque de ingresos

Este enfoque estima el valor de un activo intangible con base en los ingresos, flujos de caja o ahorros de costos que generará a lo largo de su vida económica. En otras palabras, el valor de un activo de propiedad intelectual es igual al valor presente de esos beneficios futuros (en forma de ingresos adicionales o costes evitados) que el activo puede generar a lo largo de su vida productiva, descontado a una tasa que sea representativa del riesgo de mercado. Un aspecto clave en este método es determinar la vida económica del activo, la cual puede ser limitada por factores legales, tecnológicos o económicos o ser indefinida. Es importante diferenciar este concepto de la vida útil contable o fiscal.





Fuente: elaboración propia con base en (European Union, 2023)

### ¿Por qué y cuándo usar el enfoque de ingresos?

Según el Servicio Europeo de Asistencia en Propiedad Intelectual, el enfoque basado en los ingresos se usa generalmente para propósitos relacionados con búsqueda de inversión o financiación (European Union, 2023).

De acuerdo con los IVS (2025), se debe usar el enfoque de los ingresos:

- Cuando la capacidad del activo para generar ingresos es el principal factor que define su valor.
- Cuando existen proyecciones razonables sobre los ingresos futuros, pero no hay referencias de mercado confiables.

Según RICS (2020) Se deben considerar los siguientes aspectos para determinar si es adecuado utilizar el enfoque de ingresos:

- Ingresos establecidos: Se verifica si la propiedad intelectual ya genera ganancias que sean coherentes con la base de valoración. La falta de ingresos actuales no descarta el uso del enfoque, pero sí dificulta la proyección de futuras ganancias.
- Etapa de desarrollo: Si la propiedad intelectual está en desarrollo, es crucial estimar razonablemente la probabilidad de completar exitosamente su desarrollo, el tiempo necesario para desarrollarla y comercializarla, y cómo se fijará su precio.
- Proyecciones futuras: Se evalúa la capacidad de hacer estimaciones razonables sobre los ingresos futuros y los riesgos asociados.

- Generación de ingresos independientes: En caso de que la propiedad intelectual no genere ingresos por sí sola, se debe determinar si hay suficiente información para separar las ganancias que le corresponden de otros activos o funciones y si existen activos comparables en el mercado con tasas de regalías o ganancias de referencia.

Si hay incertidumbre sobre los ingresos futuros o el activo aún no ha comenzado a generar ingresos, pueden usarse otros enfoques como complemento para validar la estimación.

- El potencial económico de la propiedad intelectual, que se ve influido por el acceso a los activos necesarios para su comercialización.
- La falta de mercados eficientes para la mayoría de las categorías de propiedad intelectual.
- El hecho de que los derechos exclusivos conferidos por la propiedad intelectual solo generan valor si el propietario está dispuesto y es capaz de hacerlos valer.

## Métodos

El enfoque de ingresos se basa en calcular el valor presente de los flujos de caja futuros que generará un activo. Aunque existen distintas formas de aplicarlo, todas son variaciones del método de Flujo de caja descontado (DCF). Los principios de este método pueden aplicarse parcial o totalmente en cada caso, según las características del activo y la información disponible.

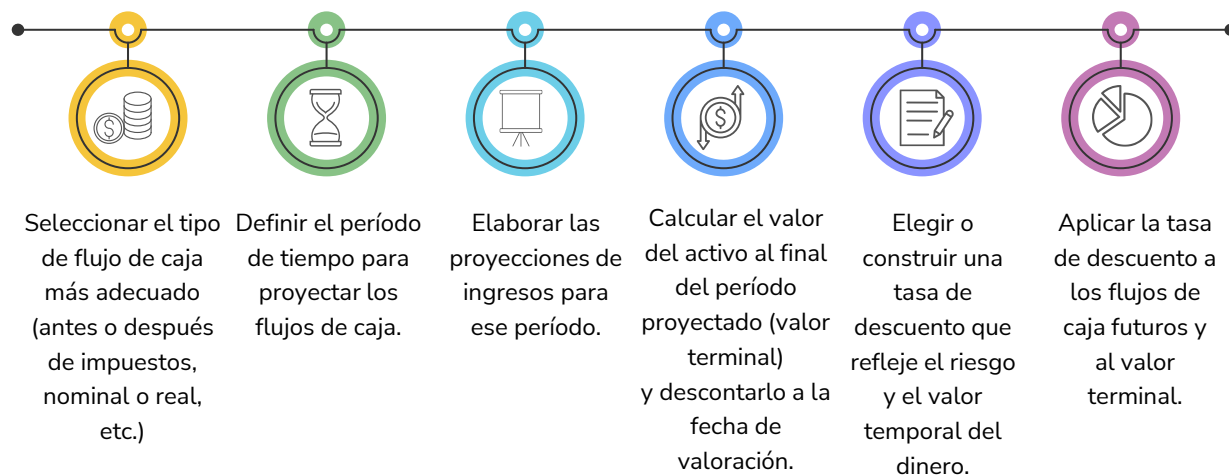
### Método del Flujo de caja descontado (DCF)

Este método estima el valor de un activo intangible calculando los ingresos futuros que generará y descontándolos de su valor presente. Se basa en la idea de que un activo vale hoy lo que se espera que genere en el futuro. Esta proyección se ajusta por los riesgos y el valor del dinero en el tiempo. Es útil cuando se puede estimar con razonable certeza los ingresos futuros del activo y permite reflejar su capacidad de generar valor a lo largo del tiempo.

Los pasos clave del método del flujo de caja descontado son:

Figura 2 - 13

### Pasos clave del método del flujo de caja descontado



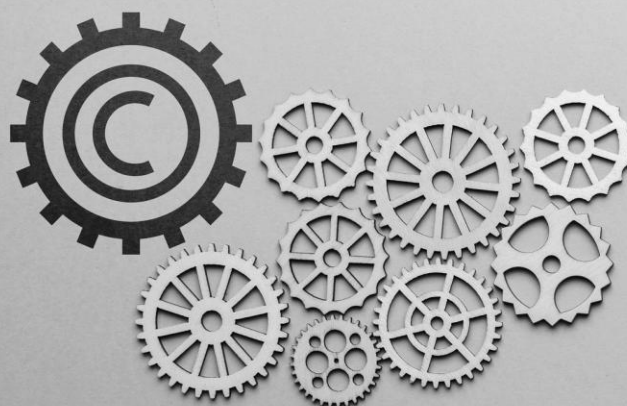
Fuente: Elaboración de los autores con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019).



**Tasa de descuento:** Imagina que una empresa espera generar cien millones de pesos anuales durante cinco años gracias a una patente. Para calcular su valor presente, aplican una tasa de descuento del 10 %, lo que ajusta esos flujos futuros al valor que tendrían hoy. Sin la tasa de descuento, la patente parecería valer quinientos millones de pesos (cien millones x cinco años). Sin embargo, al aplicar el 10 % de descuento, se ajusta el valor de esos ingresos futuros, ya que el dinero en el futuro vale menos que hoy debido al riesgo y al costo de oportunidad. Así, el valor presente de la patente sería menor, lo que refleja los riesgos y el tiempo involucrado. Este proceso ayuda a estimar cuánto vale hoy ese flujo de ingresos futuros, teniendo en cuenta la incertidumbre.

### Otros métodos del enfoque de ingresos

- **Exceso de beneficios:** Calcula el valor del activo intangible restando los flujos de ingresos que corresponden a otros activos necesarios para el negocio.
- **Exención del pago de regalías:** Estima cuánto valdría un activo si su dueño tuviera que pagar regalías por usarlo o cuánto podría ganar licenciándolo. En este caso, el valor de un derecho de propiedad intelectual está representado por el dinero ahorrado en regalías que, de otro modo, habría que pagar al titular del derecho de propiedad intelectual por el derecho a utilizarlo. El método descuenta los hipotéticos pagos futuros de regalías. Algunas plataformas comerciales que permiten identificar pagos comparables de regalías son RoyaltyStat, LexisNexis y KTMine.
- **Con y sin:** Compara el valor de un negocio con y sin el activo intangible, manteniendo todo lo demás igual. Se usa, por ejemplo, en acuerdos de no competencia.
- **Greenfield:** Evalúa el activo como si fuera el único recurso de la empresa en la fecha de valoración. Esto implica asumir que todos los demás elementos necesarios para operar tendrían que adquirirse o construirse.
- **Distribuidor:** Este método se basa en los márgenes de ganancia de los distribuidores, que se dedican exclusivamente a vender productos, sin involucrarse en el desarrollo de tecnología o propiedad intelectual. Así se estima el valor extra que aportan los activos intangibles relacionados con los clientes, más allá del valor de la distribución.

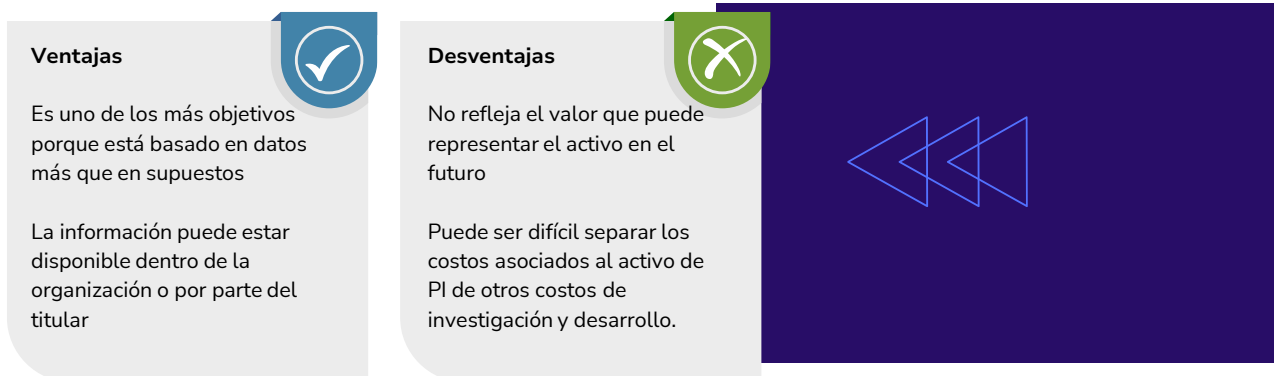


## 2.3.3 Enfoque de costos

Este enfoque se basa en un principio simple: el valor de un activo intangible está relacionado con lo que costaría sustituir o reemplazar ese activo para obtener la misma utilidad. Por ejemplo, un inversor no estaría dispuesto a pagar por un activo de propiedad intelectual un precio superior al coste implícito de adquirir, producir o desarrollar un activo de propiedad intelectual similar capaz de producir el mismo valor económico (ICC, 2019). Esto implica desglosar y estimar los diferentes costos involucrados, incluyendo costos directos, como materiales y mano de obra, e indirectos, como costes de transporte, instalación, honorarios profesionales (diseño, permisos, arquitectura, jurídicos), impuestos, etc. Se recomienda aplicarlo solo cuando otros métodos de valoración no sean viables.

Dado que tiende a ser relativamente objetivo y coherente, al estar basado en hechos, el enfoque de costes suele ayudar a establecer un "piso" en las estimaciones de valoración de la propiedad intelectual (ICC, 2019)

Figura 2 - 14 Ventajas y desventajas enfoque de los costos



**Fuente:** *Elaboración de los autores con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019).*

### ¿Por qué y cuándo usar el enfoque de costos?

Según el Servicio Europeo de Asistencia en Propiedad Intelectual, el enfoque basado en costos se usa generalmente en etapas tempranas de desarrollo, casos en los que no se cuenta con datos de mercado y especialmente para reconocimiento contable y gestión tributaria (European Union, 2023).

- De acuerdo con los IVS (2025), este método es adecuado en los siguientes casos:
- Cuando es posible recrear el activo, con la misma utilidad y en un tiempo razonable, evitando así pagar un sobreprecio por su disponibilidad inmediata
- Cuando el activo no genera ingresos de manera directa y su naturaleza única dificulta aplicar enfoques basados en el mercado o en ingresos
- Cuando el valor del activo se fundamenta principalmente en su costo de reposición
- Cuando el activo ha sido recientemente desarrollado o vendido en el mercado, lo que permite utilizar datos confiables para su valoración

## Métodos

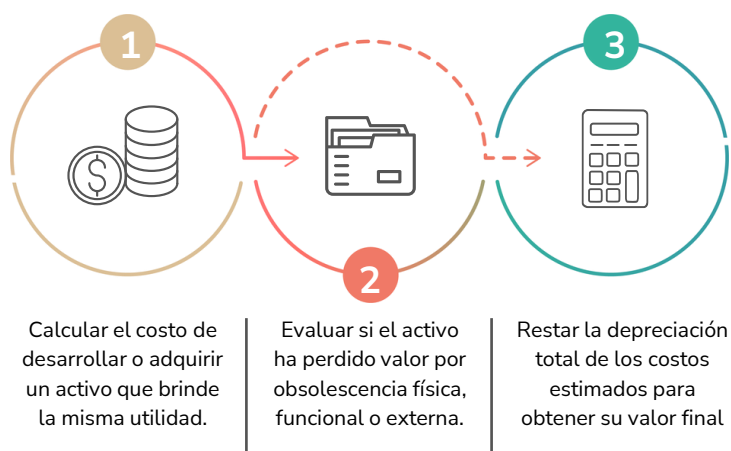
### Método del costo de reposición

Este método estima el valor de un activo basándose en cuánto costaría reemplazar su utilidad, sin necesidad de replicar sus características exactas. Normalmente se considera el costo de un activo moderno equivalente que emplee los materiales y tecnologías actuales más eficientes.

Los pasos clave se presentan en la figura 1-20.

Figura 2 - 15

*Pasos clave del método del costo de reposición*



*Fuente: elaboración propia con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019)*

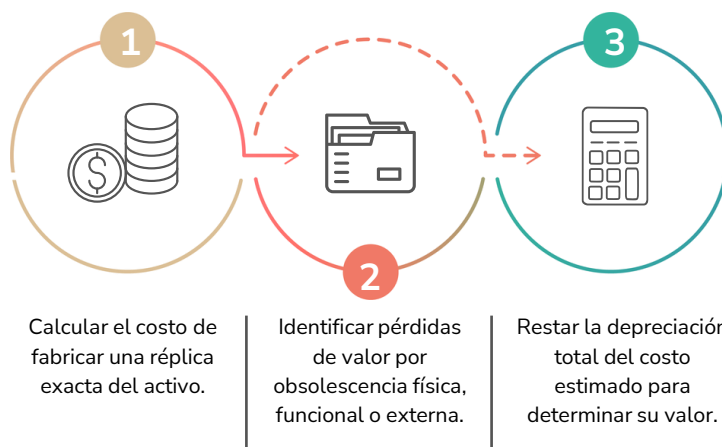
### Método del costo de reproducción

A diferencia del método anterior, este enfoque calcula cuánto costaría crear una copia exacta del activo de propiedad intelectual según los precios actuales. Se usa cuando un bien equivalente moderno sería más costoso que replicar el original o cuando la única forma de obtener la misma utilidad es con la reproducción fiel del activo.



Los pasos clave se presentan en la figura 1-21.

**Figura 2 - 16** Pasos clave del método del costo de reproducción



*Fuente: elaboración propia con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019)*



## 2.4

# ¿Qué información se puede preparar para facilitar la valoración?

La información es la base de la valoración. Por ello, hay que asegurar que la información de los activos de propiedad intelectual esté organizada, debidamente conservada y que sea accesible. A continuación, se presenta una lista de verificación o chequeo de referencia, que podrá variar en atención al enfoque de valoración elegido. Se recomienda obtener esta información por el activo en cada uno de los países en los cuales se encuentra protegida la propiedad intelectual y que vaya a hacer objeto de la valoración.

Categoría	Información	Check
<b>Información general sobre el activo de PI</b>	<p>Descripción clara del activo de propiedad intelectual.</p> <p>Documentos de registro, certificados de concesión y/o evidencias de la propiedad intelectual.</p> <p>Documentos que permitan determinar el alcance de la protección obtenida (por ejemplo: reivindicaciones del documento de patente).</p> <p>Descripción de las características legales, funcionales, económicas y de mercado del activo de propiedad intelectual</p> <p>Descripción de los sectores tecnológicos, industriales o culturales de aplicación de la propiedad intelectual.</p>	
<b>Información legal</b>	<p>Documentos que acrediten el estado actual del derecho de propiedad intelectual y que permitan determinar su vigencia (por ejemplo: certificados o registros actualizados emitidos por la autoridad competente).</p> <p>Documentos generados durante el trámite de protección o registro de propiedad intelectual (por ejemplo: informe del examen de fondo realizado por la autoridad competente para conceder la patente).</p> <p>Contratos, cesiones, licencias o acuerdos suscritos en relación con la propiedad intelectual, cuando aplique.</p> <p>Documentos sobre litigios, conciliaciones o controversias previas que hayan existido sobre el activo de propiedad intelectual, cuando aplique.</p> <p>Documentos sobre posibles limitaciones o gravámenes que afecten el activo de propiedad intelectual registrado (por ejemplo: licencias previas otorgadas y vigentes, registros previos de garantías basadas en la propiedad intelectual para acceder a créditos, embargos, etc.), cuando aplique.</p>	



Categoría	Información	Check
<b>Información financiera y comercial</b>	<p>Historial y soportes de costos de desarrollo o adquisición del activo de propiedad intelectual, incluyendo costos directos, como materiales y mano de obra, e indirectos, como costos administrativos, de infraestructura, honorarios profesionales, impuestos, etc.</p> <p>Estados financieros y datos históricos relacionados con la propiedad intelectual.</p> <p>Soportes de ingresos generados o ahorros de costos atribuibles a los activos de propiedad intelectual.</p> <p>Estimaciones de los ingresos futuros, flujos de caja o ahorros de costos atribuibles a la propiedad intelectual.</p> <p>Modelos y/o planes de negocio que detallen el rol del activo de propiedad intelectual en la generación de valor.</p> <p>Historial y soportes de pagos realizados para la gestión y mantenimiento de la propiedad intelectual (por ejemplo: pago de tasas de mantenimiento de patentes, honorarios de abogados, etc.).</p>	
<b>Información del entorno tecnológico y de mercado</b>	<p>Datos de transacciones de terceros comparables: ventas, cesiones, licencias u otras transacciones de activos de propiedad intelectual similares en el mercado (precio, condiciones, fecha de la transacción), si están disponibles.</p> <p>Informes de análisis de mercado o estudios sectoriales que respalden la comparabilidad del activo de propiedad intelectual, si están disponibles.</p> <p>Información sobre el entorno competitivo, vigilancias tecnológicas, inteligencia competitiva, validaciones comerciales que permitan entender la posición del activo de propiedad intelectual en el mercado.</p>	

**Fuente: elaboración propia con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019)**





# 3.

## ¿Por qué y cómo reconocer contablemente la propiedad intelectual?

### 3.1

#### ¿Por qué reconocer contablemente la propiedad intelectual?

Reconocer contablemente la propiedad intelectual no solo es un requisito normativo, sino también una práctica estratégica que mejora la transparencia atrae inversión y fortalece la posición competitiva de la empresa. Sin embargo, debe realizarse con rigor técnico para garantizar precisión y confiabilidad. Entre otras razones, reconocer contablemente la propiedad intelectual sirve para:



- **Reflejar el valor real de la empresa:** La propiedad intelectual es un activo intangible que puede generar beneficios económicos. Si es así, con el registro en los estados financieros se evita subestimar el valor de la empresa, especialmente en industrias donde estos activos son clave (por ejemplo: tecnología, farmacéutica, entretenimiento).
- **Cumplir con las normas contables y tributarias:** De acuerdo con las normas contables y tributarias, la propiedad intelectual hace parte de los activos de la empresa, razón por la cual debe reconocerse debidamente en los estados financieros.
- **Ser transparentes con los inversionistas y acreedores:** Los inversionistas y acreedores necesitan una visión completa del valor de la empresa, incluyendo los activos intangibles. Por ejemplo, una marca reconocida puede ser un activo clave que atraiga inversión.
- **Facilitar transacciones comerciales:** En fusiones, adquisiciones o ventas, el valor de la propiedad intelectual influye en el precio de la transacción. Por ejemplo, al comprar-vender una empresa de base científico-tecnológica, sus patentes pueden ser el activo más valioso.



### 3.1.1

## ¿Cómo reconocer contablemente la propiedad intelectual en los estados financieros?

En el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera -NIIF-, la Norma Internacional de Contabilidad 38 (NIC 38) regula cómo reconocer, medir y presentar los activos intangibles en los estados financieros de una empresa. A continuación, se presentan los puntos clave de la norma, aunque siempre será necesario contar con el acompañamiento de un contador o evaluador experto.

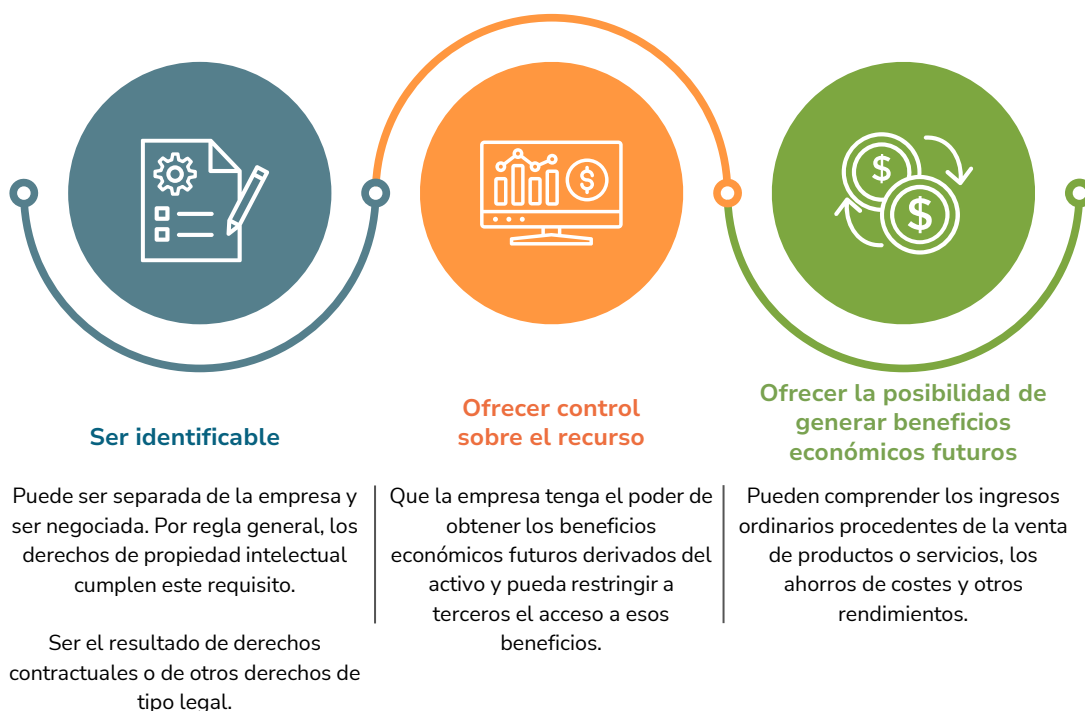
### ¿Qué son los activos intangibles en términos contables?

Son aquellos recursos de la empresa que:

1. No tienen forma física (por ejemplo: patentes sobre invenciones, derechos de autor sobre software, obras literarias o artísticas, registro de marcas)
1. No tienen carácter monetario, es decir no se asocian a un monto específico de dinero, pero pueden generar beneficios económicos futuros para el negocio
1. Son identificables, es decir, es posible separarlos del resto de los activos

Para considerarse un activo intangible en términos económicos y contables, la propiedad intelectual debe (figura 2-2):

**Figura 3 - 1** Aspectos para considerar la PI como un activo intangible



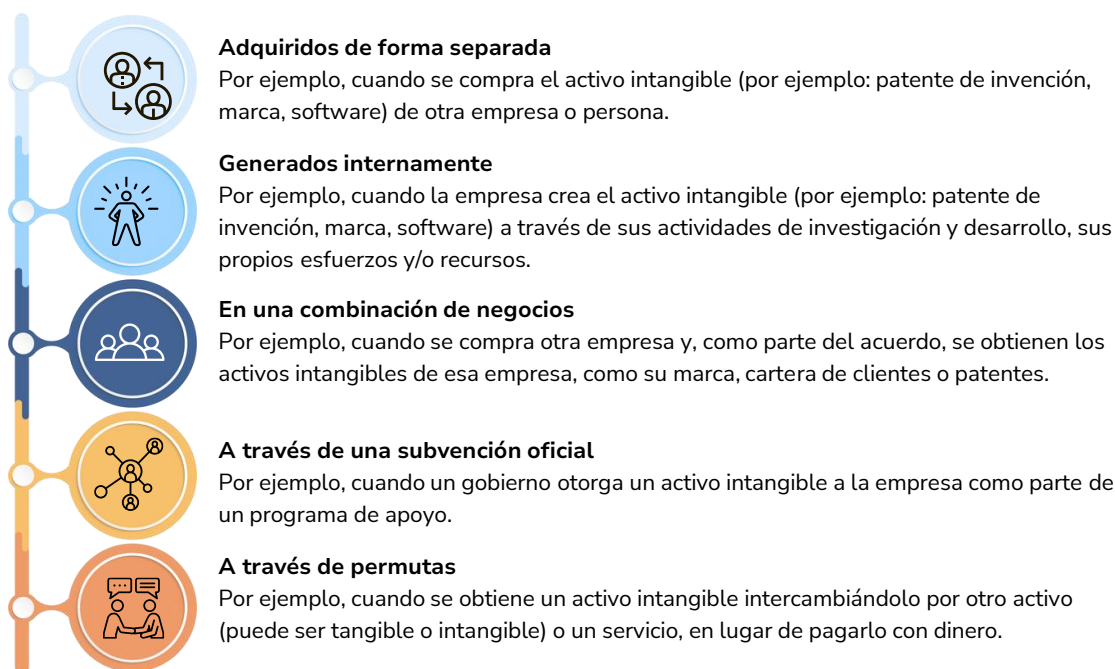
**Fuente:** elaboración propia



## ¿Cómo se adquieren o generan los activos de propiedad intelectual?

Según la NIC 38 los activos intangibles de propiedad intelectual podrían adquirirse o generarse de distintas formas, así:

**Figura 3 - 2** *Cómo se adquieren los activos de propiedad intelectual*



*Fuente: elaboración propia con base en (IVSC, 2025) (ICC, 2019)*

Para efectos de esta guía, solo se profundizará en los activos de propiedad intelectual adquiridos de forma separada, aquellos adquiridos en una combinación de negocios y aquellos generados internamente. Pero antes...

## ¿Qué requisitos se deben cumplir para que un activo de propiedad intelectual se pueda reconocer contablemente?

El activo de propiedad intelectual se puede reconocer contablemente siempre que:

**Figura 3 - 3**

### **Requisitos para reconocer un activo de PI contablemente**

- 1** Cumpla la definición de activo intangible, es decir, ser un activo identificable, sin forma física y de carácter no monetario, esto es, que su valor no esté directamente relacionado con una cantidad específica de dinero, sino que depende de su utilidad, función o mercado.
- 2** Exista la probabilidad de que los beneficios futuros atribuibles al activo afluayan a la empresa, a partir de hipótesis razonables y evidencia procedente preferiblemente de fuentes externas. Este requisito se considera siempre satisfecho en el caso de activos adquiridos de forma separada.
- 3** El coste del activo pueda ser valorado de forma fiable.



*Fuente: elaboración propia con base en (International Accounting Standards -IAS-, 2023)*



**Los activos intangibles (incluidos los de propiedad intelectual) se valoran inicialmente por su coste.**

### **Activos de propiedad intelectual adquiridos de forma separada**

En el caso de los activos de propiedad intelectual que se adquieren o compran de otra empresa o persona, se entiende que el requisito sobre la probabilidad de que los beneficios futuros afluyan a la empresa siempre se encuentra satisfecho, ya que si la empresa paga por adquirir el activo esto refleja las expectativas sobre los beneficios económicos que se podrían obtener. Por otra parte, se entiende que el coste del activo puede ser valorado de forma fiable, especialmente cuando el pago por el activo adquirido o comprado es en efectivo o en otros activos monetarios.

El coste de un activo intangible de propiedad intelectual adquirido de forma separada incluye:

**1** Precio de adquisición.

**2** Cualquier coste directamente relacionado con la preparación del activo hasta cuando el activo se encuentre en las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la dirección.

### **Activos de propiedad intelectual adquiridos en una combinación de negocios**

Cuando se compra una empresa y, como parte del acuerdo, se obtienen los activos intangibles de esa empresa, como su marca o patentes, su coste será su valor razonable en la fecha de adquisición. El valor razonable de un activo intangible reflejará las expectativas de los participantes en el mercado en la fecha de adquisición acerca de la probabilidad de que los beneficios económicos futuros esperados incorporados al activo afluyan a la empresa. En este caso se entiende que el requisito sobre la probabilidad de que los beneficios futuros afluyan a la empresa siempre se encuentra satisfecho ya que existe una expectativa sobre esos beneficios. Por otro lado, si el activo de propiedad intelectual es separable o resulta de un derecho contractual o de tipo legal se entiende que puede ser valorado de forma fiable.

### **Activos de propiedad intelectual generados internamente**

Para evaluar si un activo intangible de propiedad intelectual generado internamente cumple los criterios para su reconocimiento, la empresa clasificará la generación del activo en:

- La fase de investigación, es decir, todo aquel estudio original y planificado emprendido con la finalidad de obtener nuevos conocimientos científicos o tecnológicos.

No se reconocerán activos intangibles resultantes de la fase de investigación y por lo tanto los desembolsos por investigación se reconocerán como gastos del ejercicio en el que se realicen. Lo anterior en razón a que en la fase de investigación de un proyecto interno la entidad no puede demostrar que exista un activo intangible que pueda generar probables beneficios económicos en el futuro. Por lo tanto, los desembolsos correspondientes se reconocerán como gastos en el momento en que se produzcan.



- La fase de desarrollo, es decir, la aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico a un plan o diseño para la producción de materiales, dispositivos, productos, procesos, sistemas o servicios nuevos o sustancialmente mejorados, antes del comienzo de su producción o utilización comercial.

Un activo intangible resultante del desarrollo (o de la fase de desarrollo en un proyecto interno) se reconocerá como tal únicamente si la entidad puede demostrar:

- La viabilidad técnica de completar la generación del activo intangible de forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta.
- Su intención de completar el activo intangible en cuestión, para usarlo o venderlo.
- Su capacidad para utilizar o vender el activo intangible.
- la forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otros factores, la entidad puede demostrar la existencia de un mercado para la producción que genere el activo intangible o para el activo en sí o bien, en el caso de que vaya a ser utilizado internamente, su utilidad para la entidad.
- La disponibilidad de recursos técnicos, financieros o de otro tipo adecuados para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible.
- Su capacidad para valorar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

### Consideraciones adicionales

- Si la empresa no fuera capaz de distinguir la fase de investigación de la fase de desarrollo en un proyecto interno para crear un activo intangible, tratará los desembolsos que ocasione ese proyecto como si hubiesen sido realizados solo en la fase de investigación.
- No se reconocerán como activos intangibles las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente, ya que no pueden distinguirse del coste de desarrollar la actividad empresarial en su conjunto.
- El coste de un activo intangible generado internamente será la suma de los desembolsos realizados desde la fecha en que el elemento cumple las condiciones para su reconocimiento y se prohíbe la "reexpresión" como activos de los desembolsos reconocidos previamente como gastos.

### Valoración posterior al reconocimiento

Una vez se ha reconocido contablemente un activo intangible de propiedad intelectual por primera vez, la empresa podrá contabilizar ese activo ya sea a través del modelo del coste o del modelo de revaluación, según su política contable.

- 1. Modelo del coste:** con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible se puede contabilizar por su coste menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor.





**1. Modelo de revaluación:** con posterioridad al reconocimiento inicial, un activo intangible se puede contabilizar por su valor revaluado, que es su valor razonable en el momento de la revaluación menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor que haya sufrido. Para fijar el importe de las revaluaciones según la NIC 38, el valor razonable se valorará por referencia a un mercado activo. Las revaluaciones se harán con suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros del activo, al final del ejercicio, no difiera significativamente de su valor razonable.

## 3.2

### Efectos tributarios de la valoración contable

La Subdirección de Normativa y Doctrina de la DIAN, en documento emitido el 20 de marzo de 2024, manifestó que según la NIC 38 un activo intangible es un recurso identificable, no monetario y sin forma física, lo que implica que la entidad debe tener control sobre él, esperar beneficios económicos futuros y que pueda ser separado o vendido. A partir de lo anterior, la DIAN resaltó que el Estatuto Tributario Colombiano establece que los residentes deben incluir en la declaración anual del

impuesto sobre la renta, dentro de la sección de patrimonio, todos los intangibles que posean, tanto en el país como en el exterior. En este sentido, el artículo 279 del Estatuto Tributario indica que el valor a declarar de los intangibles es su valor patrimonial, el cual se determina generalmente como el costo de adquisición (incluyendo los gastos directamente atribuibles para poner el activo en funcionamiento) menos las amortizaciones aplicadas. Asimismo, el artículo 24 señala que los ingresos obtenidos por la explotación de estos bienes se consideran de fuente nacional y deben incluirse en la declaración de renta correspondiente.





# 4.

## ¿Cómo escoger a un buen evaluador y qué exigirle?

### 4.1

### ¿Qué debe tener un buen evaluador de propiedad intelectual?



A continuación, presentamos una lista de chequeo con algunos puntos que ayudarán a escoger un evaluador idóneo de propiedad intelectual:

Figura 3 - 1

*Lista de chequeo para escoger un evaluador de PI*

Requisitos	Descripción	Check
<b>Certificado vigente de inscripción en el RAA</b>	El evaluador debe estar inscrito en el Registro Abierto de Avaluadores (RAA), en la categoría 12 de activos intangibles (Decreto 556 de 2014), con alcance en el tipo de propiedad intelectual específica, expedido por alguna de las dos entidades reconocidas de autorregulación existentes en Colombia: Autorregulador Nacional de Avaluadores (ANAV) o Autorregulador de Avaluadores (ARAV). Sin este certificado el evaluador estaría ejerciendo la actividad ilegalmente (artículo 9 de la Ley 1673 de 2013) y por lo tanto su avalúo no sería válido. Se recomienda también validar con las entidades reconocidas de autorregulación la autenticidad y vigencia del certificado.	
<b>Certificados de formación y experiencia en propiedad intelectual</b>	El evaluador debe demostrar conocimiento y experiencia específica en materia de propiedad intelectual, más allá de encontrarse inscrito en la categoría 12 de activos intangibles	





Requisitos	Descripción	Check
<b>Certificados de experiencia específica en valoración de activos de propiedad intelectual similares</b>	Se recomienda que el evaluador demuestre tener experiencia específica en la valoración de activos de propiedad intelectual de la misma tipología de aquellos que se pretende valorar. Por ejemplo, es muy distinta la valoración de activos de propiedad intelectual de las industrias culturales y creativas (por ejemplo: obras artísticas), en comparación con activos de propiedad intelectual de la industria farmacéutica (patentes sobre medicamentos)	
<b>Referencias</b>	Contacto y reseñas de clientes anteriores para evaluar su historial de trabajo	

*Fuente: elaboración propia.*

Siempre será necesario solicitar propuestas de varios evaluadores para comparar costos, pero la decisión final se sopesará en función de la formación y experiencia.



## 4.2

### ¿Qué exigirle al evaluador?

A continuación, la lista de mínimas exigencias al evaluador (tabla 3-2).



## 4.2.1 Sobre el proceso de valoración

Figura 3 - 2 *Lista de chequeo sobre el proceso de valoración*

Requisitos	Descripción	Check
Sobre el proceso de valoración	La recopilación exhaustiva de información relevante sobre los activos intangibles.	
	Un análisis detenido de la información recopilada para identificar los factores que afectan el valor de los activos intangibles.	
	La selección cuidadosa de los enfoques y los métodos más adecuados para estimar el valor de los activos intangibles.	
	La aplicación juiciosa de los métodos elegidos para determinar el valor de los activos intangibles.	

Fuente: elaboración propia.

## 4.2.2 Sobre el reporte de valoración

Figura 3 - 3 *Lista de chequeo sobre el reporte de valoración*

Categoría	Elementos del informe	Check
Alcance del trabajo acordado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Detalle de las tareas específicas del valuador.</li> <li>Extensión de la investigación y el análisis a realizar.</li> <li>Limitaciones específicas que afecte el alcance del trabajo.</li> </ul>	
Activo de propiedad intelectual que se está valorando	<ul style="list-style-type: none"> <li>Descripción detallada de cada activo de PI valorado (marca, patente, derecho de autor, secreto industrial, etc)</li> <li>Características técnicas-legales: Alcance geográfico, alcance de la protección, vigencia legal, estado actual.</li> </ul>	
Identificación del evaluador	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre completo, cualificaciones profesionales relevantes, experiencia para realizar la valoración específica.</li> <li>Confirmación de objetividad e independencia.</li> </ul>	

Categoría	Elementos del informe	Check
Identificación del cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre completo y datos de contacto de la entidad o persona que encarga la valoración</li> </ul>	
Uso previsto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propósito específico para el cual se está realizando la valoración (por ejemplo: transacción, reporte financiero)</li> </ul>	
Usuarios previstos, si aplica	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación de todas las partes (además del cliente) que se espera que confíen en el informe de valoración.</li> </ul>	
Aspectos técnicos de la valoración	<ul style="list-style-type: none"> <li>Moneda(s) específica(s) en la que se expresan los valores y justificación</li> <li>Fecha de valoración (fecha en que las condiciones del mercado y del activo son relevantes para la valoración)</li> <li>Base de valor utiliza y justificación</li> <li>Identificación y descripción detallada de los enfoques y métodos específicos de valoración adoptados, sus modelos e insumos.</li> <li>Fuentes de información clave y criterios de selección</li> <li>Factores ambientales, sociales y de gobernanza significativos utilizados y considerados.</li> <li>Supuestos significativos o especiales y/o condiciones limitantes</li> <li>Hallazgos de un especialista u organización de servicios (Si aplica)</li> </ul>	
Valor y justificación de la valoración	<ul style="list-style-type: none"> <li>La opinión final de valor para el activo o pasivo</li> <li>Un resumen del razonamiento que llevó a esa conclusión, incluyendo la ponderación y reconciliación de los diferentes enfoques o métodos utilizados</li> <li>Debe ser una conclusión clara y sin ambigüedades</li> </ul>	
Cumplimiento y formalidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>Declaración de cumplimiento de conformidad con estándares aplicables (especificar la edición)</li> <li>Fecha en que se emite y firma el informe de valoración (que puede diferir de la fecha de valoración)</li> </ul>	
Anexos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Documentación legal: registros de patentes, contratos de licencia, certificados de marca)</li> <li>Detalles técnicos: diagramas, tablas, estudios de mercado</li> <li>Memorias de cálculo y trazabilidad del proceso: el evaluador debe guardar los soportes a partir de los cuales determinó los valores de la valuación reportados, las memorias de cálculo y las correspondientes fuentes de información, de forma que, cuando así se requiera, las fuentes puedan ser verificadas y los cálculos puedan ser completamente replicados.</li> </ul>	



# 5.

## Recomendaciones finales

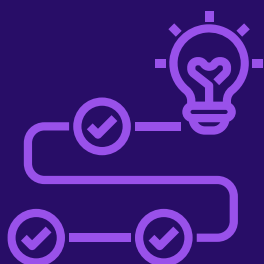
Por último, compartimos algunas recomendaciones finales que resumen aspectos clave desarrollados en esta guía.

- *Aprende con tu equipo sobre propiedad intelectual:* si bien no es necesario que tu empresa se especialice en valoración, es fundamental contar con un equipo que comprenda los aspectos clave de la propiedad intelectual, lo cual no solo facilita la protección de tus creaciones, también permite maximizar su valor económico y estratégico. Aunque siempre es posible recurrir a expertos, una base sólida de conocimiento dentro de la empresa, tanto a nivel técnico como gerencial, facilita la toma de decisiones informadas y potencia el aprovechamiento de estos activos para el crecimiento y la competitividad del negocio.
- *Diseña una estrategia de propiedad intelectual para tu empresa:* para que la valoración de activos intangibles sea realmente útil, debe responder a una estrategia de propiedad intelectual clara y alineada con los objetivos del negocio. Con el apoyo de expertos, el diseño de esta estrategia debe incluir acciones a nivel gerencial y operativo para identificar y gestionar los activos de propiedad intelectual, propios o de terceros, que aportan valor al modelo de negocio. Comprender cómo estos activos generan ventaja competitiva, abren oportunidades de comercialización y/o brindan protección frente a terceros, permite determinar si su valoración es necesaria. Solo en este marco estratégico tiene sentido valorarlos, ya sea para atraer inversionistas, establecer alianzas estratégicas, realizar transacciones o gestionar riesgos asociados a su uso y explotación.
- *Recopila, organiza y conserva la información de tus activos de propiedad intelectual:* una gestión adecuada de la información financiera, técnica y legal de tus activos de propiedad intelectual es clave para una valoración precisa y efectiva. Hay que asegurar que esta información esté organizada y accesible. Un registro estructurado permite que los evaluadores realicen análisis más precisos, optimizando así el proceso y asegurando que la valoración refleje con exactitud el valor estratégico de los activos para el negocio.





- *Acude a expertos:* cuando está justificada la necesidad de realizar la valoración de la propiedad intelectual, recuerda acudir a evaluadores expertos, quienes, en Colombia, obligatoriamente deberán estar inscritos en la categoría 12 de activos intangible del Registro Abierto de Avaluadores (RAA) con el correspondiente certificado. Para otros temas, relacionados con la estrategia, la protección y gestión de la propiedad intelectual, es posible solicitar apoyo a las autoridades competentes en Colombia – Superintendencia de Industria y Comercio -SIC-, Dirección Nacional de Derechos de Autor (DNDA), Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)–, a las Oficinas Regionales de Transferencia de Tecnología (RedJOINN), a los Centros de Apoyo a la Tecnología y la Innovación (CATI), respaldados por la SIC, o a consultores independientes de tu confianza.
- *Exige la utilización de estándares internacionales en la valoración de tu propiedad intelectual:* aunque la NIC 38 regula cómo reconocer, medir y presentar los activos intangibles en los estados financieros de una empresa, más allá del reconocimiento contable, la valoración de la propiedad intelectual para muchos otros fines podría ser necesaria, por ejemplo, para negociar una transacción, acceder a financiamiento, realizar inversiones, etc. En estos casos, es importante que dicha valoración se lleve a cabo con base en estándares y métodos de reconocido valor técnico, tales como los desarrollados por las Normas Internacionales de Valoración –International Valuation Standards (IVS)– del Consejo de Normas Internacionales de Valoración (IVSC).
- *Activa contablemente tus activos de propiedad intelectual:* reconocer contablemente la propiedad intelectual no solo es un requisito normativo, sino una práctica estratégica que mejora la transparencia, atrae inversión y fortalece la posición competitiva de la empresa. En Colombia dicho reconocimiento contable se debe realizar de acuerdo con lo establecido en la norma NIC 38, lo cual requerirá un proceso de valoración del activo según los estándares allí previstos.
- *Saca el mayor provecho de la propiedad intelectual:* la propiedad intelectual no solo protege las creaciones intelectuales, también es un activo que se puede comercializar, ofrecer como bien en garantía para acceder a un crédito, incorporar en productos y servicios para darles un mayor valor y por ende un mayor precio, entre muchas otras opciones dentro de una estrategia de propiedad intelectual. Transitamos hacia una economía del conocimiento, las oportunidades son incontables.



Así concluimos esta guía, con la convicción de que orientará los esfuerzos dirigidos a la valoración y el aprovechamiento de la propiedad intelectual, como un medio para contribuir al crecimiento y la competitividad económica de tu negocio.



# Bibliografía

Alex, P. (2025). *BINOPTICS*. International Registration Number [DM/208 268](https://designdb.wipo.int/designdb/en/).  
<https://designdb.wipo.int/designdb/en/>

---

CAF (Banco de Desarrollo de América Latina). (2024). *Apoyo a pymes para países más productivos*. <https://www.caf.com/media/4662112/impacto-caf-informe-completo-apoyo-a-pymes.pdf>

---

Chesbrough, H. (2006). *Emerging secondary markets for intellectual property US and Japan comparisons*. National Center for Industrial Property Information and Training (NCIPI). Lafayette: Estados Unidos. <https://www.inpit.go.jp/blob/katsuyo/pdf/download/H17esm-e.pdf>

---

Congreso de Colombia. (19 de julio de 2013). *Ley 1673 de 2013. Por la cual se reglamenta la actividad del evaluador y se dictan otras disposiciones*. DO: 48.856.

---

Congreso de Colombia. (20 de agosto de 2013). *Ley 1676 de 2013. Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias*. DO: 48.888.

---

DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales). (20 de marzo de 2024). *Concepto de la Subdirección de Normativa y Doctrina*. [Concepto 199].

---

European Union. (2023). *Intellectual Property valuation*. European IP Helpdesk. [https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/publications/intellectual-property-valuation\\_en](https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/publications/intellectual-property-valuation_en)

---

ICC (International Chamber of Commerce). (2019). *Handbook on Valuation of Intellectual Property Assets. Main Approaches Steps to Follow Points to Consider*. <https://www.iccgermany.de/wp-content/uploads/2019/10/icc-handbook-valuation-ip-assets-we.pdf>

---

ICONTEC (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación) & Registro Nacional de Avaluadores. (2015). *Norma Técnica Sectorial Colombiana NTS 005*. [https://fontur.com.co/sites/default/files/2020-11/NTSH005\\_.pdf](https://fontur.com.co/sites/default/files/2020-11/NTSH005_.pdf)

---

ICONTEC (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación) & Registro Nacional de Avaluadores. (2010). *Guía Técnica Sectorial Colombiana NTS GT005*.

---

IAS (International Accounting Standards). (2023). *Norma Internacional de Contabilidad 38 Activos tangibles*. [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/38\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/38_NIC.pdf)



IVSC (International Valuation Standards Council). (2024). *International Valuation Standards*. Page Bros: Norwich. <https://saicawebprstorage.blob.core.windows.net/uploads/resources/IVS-effective-31-January-2025.pdf>

Monk, H. (2009). The Emerging Market for Intellectual Property: Drivers, Restraints, and Implications. *Journal of Economic Geography*, 9(4), 469-491.

OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) y CCI (Cámara de Comercio Internacional). (2005). *Intercambiar valor: negociación de acuerdos de licencia de tecnología*. Manual de capacitación. [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/licensing/906/wipo\\_pub\\_906.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/licensing/906/wipo_pub_906.pdf)

Presidencia de la República. (14 de marzo de 2014). *Decreto 556 de 2014, por el cual se reglamenta la Ley 1673 de 2013*. DO: 49.092.

RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors). (2020). *Valuation of Intellectual Property Rights. Normas y orientaciones profesionales RICS*. <https://www.rics.org/profession-standards/rics-standards-and-guidance/sector-standards/valuation-standards/valuation-of-intellectual-property-rights>

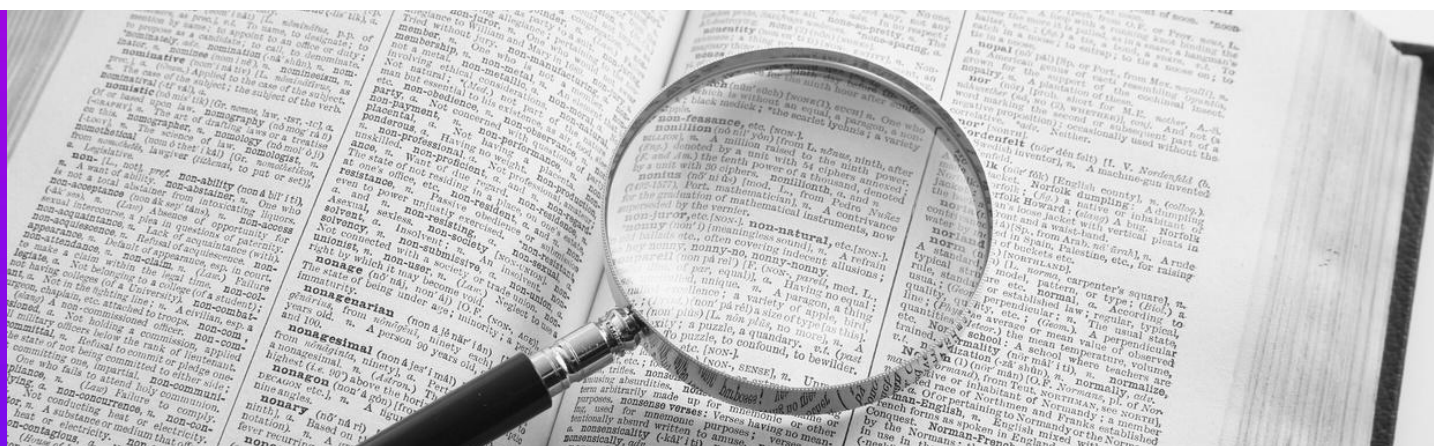
Tietze, F., Phaal, R. & Bluemel, J. (2022). *Roadmapping for Formulating IP Strategies. Centre for Technology Management working papers series, 2*. <https://www.repository.cam.ac.uk/bitstreams/01c7e5ec-7dd2-48ab-848b-f8641764e458/download>.

V&D PONS IP. (2024). *Reporte de valoración Altos del Tío Conejo*.

V&D Pons IP. (2024). *Reporte de valoración DBIS*.

V&D Pons IP. (2024). *Reporte de valoración Dreembio*.

Yanagisawa, T., & D. Guellec. (2009), The Emerging Patent Marketplace. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2009/09. <https://doi.org/10.1787/218413152254>





Departamento  
Nacional de Planeación



# GUÍA

INTRODUCTORIA A LA  
VALORACIÓN DE LA PROPIEDAD  
INTELECTUAL PARA  
EMPRENDEDORES Y MIPYMES

---

