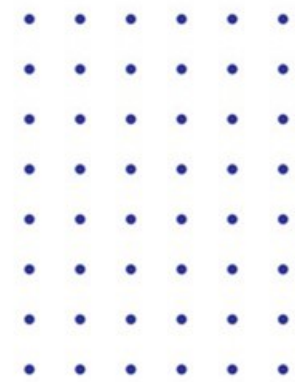


Cada momento
de bienestar
ilumina tu vida

**La PI como facilitador de
Crédito Bancario**

Gabriela Contreras Aguilera
Gerente Corporativo Área Legal



PROCESO



Estrategia

- Hace 5 años se reenfoca la **Estrategia** del Grupo en tres pilares:
 1. Lanzamiento de nuevas moléculas – Innovación de portafolio
 2. Expansión de operaciones a nuevos países de Latinoamérica
 3. Crecimiento inorgánico a través de M&As y Alianzas Estratégicas

Para cumplir con la estrategia se necesitaba:

1. Fortalecer patrimonio
2. Acceso a fuentes de Financiamiento

Valuación de Marcas

- Dentro del proceso nos percatamos que las marcas no se encontraban valuadas, no obstante, en la Industria Farmacéutica se destina gran cantidad de recursos **a la construcción y desarrollo de estos activos intangibles**: I&D, registros sanitarios, publicidad, promoción, mercadeo relacional, mercadeo de fidelización, etc.
- Se inicia el proceso de **Valuación de Marcas**. Las marcas se registran como parte de los activos intangibles en el Balance.
- Resultado: **Marcas son los activos intangibles más valiosos de la Compañía**, y por ende, nos pueden dar acceso a fuentes de financiamiento que se requerían para hacer viable el plan de crecimiento.

Viabilidad de colocar activos intangibles como garantía

Cada momento
de bienestar
ilumina tu vida

1

Estrategia de Grupo, nuestra historia, presencia en la región, modelo de negocio, ranking del laboratorio, ranking de prescripción, certificaciones.

2

El estudio técnico de valuación de marcas que soporta los ingresos proyectados de estas en los próximos 5 años.

3

Detalle de las ventas por marca por país: línea terapéutica, acción terapéutica, peso de la marca en el mercado (posición), participación de las marcas en el mercado y evolución del margen bruto

4

Margen de contribución (Venta- costo - menos gastos de inversión)

Cómo aseguran las Instituciones Financieras la Ejecución de una marca

- Interés porque el Banco haga sus evaluaciones y mediciones de riesgo
 - Proyecciones –Datos Históricos que evidencien la generación de ingresos – validación de flujos de caja generados

- Es necesario que Banco conozca de PI - garantías no tradicionales.

- Conocer modelos de negocio vinculados al modelo de PI, como se adquieren derechos y como se ejecutan

- Banco debe realizar Due Dilligence: Marcas registradas y vigentes en los países que se ofrecen - Política Marcaria.

- Expediente que contenga todos los requisitos asociados para generación de beneficios económicos: “know how

Obligaciones Post-Contractuales

- ❖ Registro de garantía en distintas jurisdicciones
- ❖ Entrega de Know How bajo reserva de confidencialidad:
 - ❖ Descripción del producto (marca, molécula, dosis, presentación)
 - ❖ Fórmula cuali-cuantitativa
 - ❖ Monografía de análisis actualizada de producto terminado
 - ❖ Monografía actualizada de materia prima
 - ❖ Especificaciones actualizadas de materia prima
 - ❖ Especificaciones actualizadas de empaque
 - ❖ Especificaciones actualizadas de producto terminado
- ❖ Vigencia de garantías (renovaciones)
- ❖ Liberación de marcas conforme pagos parciales

Cada momento
de bienestar
ilumina la vida.



GRACIAS

gcontreras@luminovapg.com