

S

OMPI-CEPAL/INN/SAN/03/T3.3

ORIGINAL: Español

FECHA: 22 de septiembre de 2003



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

**REUNIÓN REGIONAL OMPI-CEPAL DE EXPERTOS
SOBRE EL SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN:
PROPIEDAD INTELECTUAL, UNIVERSIDAD Y EMPRESA**

organizada conjuntamente por
la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)
y
la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Santiago, 1 a 3 de octubre de 2003

SERVICIOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LAS INCUBADORAS DE
EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

Documento preparado por la Oficina Internacional de la OMPI

RESUMEN

1. En el presente documento figuran los resultados de un estudio piloto sobre los servicios de propiedad intelectual que se prestan a las empresas en un grupo de incubadoras europeas de alta tecnología. El documento analiza la importancia que pueden tener los derechos de propiedad intelectual en favorecer el desarrollo de nuevas empresas de base tecnológica y centra la atención sobre las incubadoras de empresas y el tipo de servicios que ofrecen en materia de propiedad intelectual a sus clientes o inquilinos.

LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN, LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LAS PYME

2. La gestión de la innovación se refiere a la manera en que las empresas o instituciones explotan su potencial innovador. Un factor fundamental al determinar la decisión de una empresa de invertir en investigación y desarrollo (I+D) es la medida en que podrá recuperar sus inversiones y obtener beneficios una vez que sus iniciativas de I+D den lugar a productos o procedimientos innovadores. Si los gastos de I+D no tienen como resultado el aumento de las ganancias de la empresa, ésta carecerá de incentivos para invertir en la innovación.

3. La limitada “apropiabilidad” de la innovación es una de las razones fundamentales por las que las empresas son incapaces de obtener suficientes beneficios de sus actividades de I+D y, por lo tanto, limitan las inversiones en ese ámbito. El problema de la “apropiabilidad” tiene que ver con las dificultades que tienen las empresas para apropiarse o mantener la exclusividad sobre el uso de las innovaciones. De hecho, la innovación se caracteriza por tener costos de producción muy altos comparados con los costos bajos de reproducción o imitación. En caso de que una empresa no logre garantizar el uso exclusivo de la innovación que genera, otras empresas que no han efectuado inversiones similares para poner a punto la innovación podrán copiarla y vender el producto innovado a un precio inferior, condicionando la supervivencia de la empresa innovadora.

4. El problema se agrava en el caso de las nuevas empresas de base tecnológica (o *technology start-ups*). Este tipo de empresas se crea con el fin de comercializar nuevas tecnologías o de proporcionar servicios innovadores basados en nuevas tecnologías. Generalmente, esas empresas tienen un capital y unos activos limitados y dependen en gran medida de su capacidad innovadora y del capital humano para obtener resultados satisfactorios en el mercado. La idea innovadora y los conocimientos técnicos del personal son habitualmente los activos principales de la empresa durante su fase inicial y el medio fundamental para buscar inversores que le permitan llevar el producto o el servicio al mercado. Para las nuevas empresas de base tecnológica, es esencial hallar la manera de apropiarse de la innovación a fin de sobrevivir en el mercado y obtener una ventaja competitiva sobre sus competidores.

5. Los derechos de propiedad intelectual aparecen como un instrumento útil para resolver el problema de la “apropiabilidad”, proporcionando a las empresas un grado adecuado de exclusividad sobre la explotación de sus innovaciones y creando de esta manera incentivos para innovar y explotar innovaciones de productos y procedimientos. Esto es particularmente cierto en sectores, como podría ser el sector farmacéutico, que se prestan más fácilmente a la apropiación de la innovación mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual. Estar en posesión de derechos de propiedad intelectual también permite a las empresas

entablar negociaciones sobre licencias con otras empresas a fin de llevar nuevos productos al mercado. En ocasiones, también puede resultar importante para obtener financiación, especialmente de las empresas de capital riesgo que estén dispuestos a invertir en el desarrollo de nuevas tecnologías y perciban a la propiedad intelectual como un instrumento que ayuda a reducir el riesgo de dicha inversión.

6. De acuerdo a los principales tratados internacionales en materia de propiedad intelectual, los tipos principales de derechos de propiedad intelectual son: 1) las patentes y los modelos de utilidad (para las invenciones), 2) las marcas, 3) los diseños industriales, 4) las informaciones valiosas no divulgadas o los secretos comerciales, 5) el derecho de autor y los derechos conexos, 6) las obtenciones vegetales y 7) las indicaciones geográficas.

7. Para las empresas de base tecnológica, así como todas aquellas que desean introducir un nuevo producto o entrar en un nuevo mercado, también será importante asegurarse de que no infringen los derechos de propiedad intelectual de otras empresas y de que tienen la autorización o la licencia para utilizar cualquier tipo de propiedad intelectual que esté en posesión de otros titulares. A tal efecto, así como para obtener información tecnológica valiosa, el uso de la información sobre patentes puede ser un instrumento importante.

8. Por lo tanto, la gestión de la innovación está estrechamente vinculada a la gestión de la propiedad intelectual. La gestión de activos de propiedad intelectual es una esfera compleja en la que pocos empresarios o directores de PYME son capaces de especializarse puesto que exige generalmente poseer conocimientos de tipo jurídico, técnico y empresarial. Una estrategia adecuada de gestión de la propiedad intelectual consiste, entre otras cosas, en aplicar a) una estrategia de identificación y adquisición de derechos de propiedad intelectual, b) una estrategia de explotación de derechos de propiedad intelectual (incluidos los acuerdos de licencias y la transferencia de tecnología), c) una estrategia de monitoreo tecnológico a través de, en otros recursos, las bases de datos de patentes, y d) una estrategia de observancia de los derechos de propiedad intelectual.

La utilización del sistema de propiedad intelectual por parte de las PYME

9. La información de la que disponemos sobre la utilización del sistema de propiedad intelectual por parte de las PYME es limitada. Pocos son los países que ofrecen datos desagregados de solicitudes de patentes por tamaño de las empresas. En varios estudios efectuados en países europeos se observa que por lo general las PYME utilizan poco el sistema de propiedad intelectual. A menudo, esto es consecuencia de los conocimientos limitados que poseen sobre dicho sistema y sobre su pertinencia para mejorar la competitividad empresarial y de que el sistema les parece demasiado complicado y costoso. Los estudios y las investigaciones disponibles sobre el uso del sistema de propiedad intelectual por las PYME se limitan en gran medida al uso de las patentes. Estos datos muestran un panorama en el que la propensión a solicitar patentes está altamente relacionada con el tamaño de la empresa.

10. En un estudio efectuado por el Instituto de Roland Berger Forschungs para la Oficina Europea de Patentes sobre el uso del sistema de patentes por las industrias de producción (excluidas las microempresas y las empresas del sector artesanal), se informa de que una de cada tres empresas es un potencial solicitante de patentes puesto que invierte en actividades de I+D, pero únicamente una de cada seis solicita de hecho patentes (OEP, 1994). Según el estudio, las PYME que no solicitan patentes declaran que las razones principales para ello son

los costos y el tiempo necesario para presentar solicitudes, mientras que algunas PYME también mencionan la ineficacia del sistema de patentes. Asimismo, en el estudio se llega a la conclusión de que existe un importante déficit de información entre las PYME sobre el sistema de patentes, lo que hace que los solicitantes potenciales presenten pocas solicitudes de patente.

11. En un estudio de Derwent, en el que se examina la utilización del sistema de propiedad intelectual por las PYME en la Unión Europea, se llega a la conclusión de que una minoría de PYME europeas presentan solicitudes de patente (Derwent, 2000). Según el estudio, las razones más frecuentes para no solicitar patentes son las siguientes: 1) las patentes no se consideran pertinentes para la línea empresarial de la empresa y 2) el sistema de patentes es demasiado costoso y complejo.

12. En un estudio reciente encargado por la OMPI sobre las PYME y el sistema de propiedad intelectual en Noruega, se llama la atención hacia el hecho de que, en promedio, las pequeñas empresas solicitan 20 veces menos patentes que las grandes y tienen unas posibilidades de éxito (es decir, de que se les otorgue la patente) mucho menores, poniendo en evidencia que a menudo las PYME carecen del acceso adecuado a la asistencia jurídica o técnica necesarias para elaborar las solicitudes de patente y, por lo tanto, es bastante menos probable que se les otorgue la patente (OMPI, 2003).

13. Igualmente, en un estudio efectuado en el Reino Unido, se concluye que los pequeños empresarios conceden mayor importancia a los métodos “informales” para apropiarse de la innovación (esto incluye mantener la innovación secreta, establecer relaciones basadas en la confianza, limitar el intercambio de información, explotar al máximo el *lead-time*, etc.) que a los derechos que pueden ser objeto de registro (Kitching y otros, 1999). Estos resultados concuerdan con los resultados obtenidos por Cohen (ver Cohen *et al.* 2000) para empresas con actividad de I+D en los Estados Unidos. En esos casos, las empresas pueden recurrir a la legislación sobre el secreto comercial y la competencia desleal para proteger informaciones confidenciales. Asimismo, para obras protegidas por el derecho de autor es posible introducir medidas tecnológicas de protección para evitar la piratería. No obstante, es difícil determinar si el bajo nivel de solicitud de derechos de propiedad intelectual queda contrarrestado por una adecuada aplicación de medidas de protección de la información comercial confidencial que posea la empresa sobre la base de la legislación sobre el secreto comercial y la competencia desleal. De hecho, se sabe muy poco sobre la manera en que las PYME protegen sus secretos comerciales y en qué medida son conscientes de la protección que ofrecen la legislación de propiedad intelectual y la relativa a la competencia desleal en relación con los secretos comerciales.

14. Se considera generalmente que las PYME utilizan de manera automática la protección de los secretos comerciales, es decir, como modo de evitar los gastos que conlleva la protección por patentes, sin conocer adecuadamente el tipo de medidas que han de tomarse para que la información confidencial se considere un secreto comercial que reúne las condiciones necesarias para la protección. De hecho, con arreglo a la mayoría de las legislaciones nacionales de propiedad intelectual, a fin de proteger el secreto comercial es necesario probar que 1) la información es secreta (es decir, no se conoce generalmente en los círculos en que normalmente se utiliza la clase de información en cuestión o no se accede

fácilmente a dicha información en esos círculos), 2) tiene valor comercial porque es secreta y 3) el titular legítimo de la información ha tomado medidas razonables para mantenerla en secreto (por ejemplo, mediante acuerdos de confidencialidad, acuerdos de no divulgación, etc.).

LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS Y LOS SERVICIOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

15. Teniendo en cuenta los datos disponibles y el análisis anterior, cabe extraer las siguientes conclusiones:

- los derechos de propiedad intelectual (incluidos los secretos comerciales) son un instrumento útil para la gestión de la innovación;
- generalmente, los derechos de propiedad intelectual son incluso más importantes para las nuevas empresas de base tecnológica, para quienes (junto con el capital humano) pueden suponer el activo más valioso que poseen; y
- las PYME y las nuevas empresas de base tecnológica utilizan poco el sistema de propiedad intelectual, en gran parte como consecuencia de los conocimientos limitados que poseen sobre dicho sistema, la idea de que es demasiado complejo y costoso y el hecho de que no tienen acceso, o solamente un acceso limitado, al asesoramiento de expertos para hacer un uso adecuado del mismo.

16. Dada la importancia como instrumento para la gestión de la innovación y las razones que explican la limitada utilización del sistema de propiedad intelectual por parte de las PYME, existen importantes razones para analizar de qué manera se puede facilitar el acceso a servicios de propiedad intelectual a las nuevas empresas de base tecnológica.

17. Las incubadoras de empresas son instituciones que tienen por objeto la creación y protección de nuevas empresas, en general pequeñas, a partir de emprendedores calificados e innovadores. Las incubadoras fomentan la creación de nuevos emprendimientos proporcionando los servicios profesionales y estructuras de apoyo necesarias para el nacimiento y primer desarrollo de los proyectos empresariales. De este modo, brindan asistencias a las nuevas empresas durante los primeros años de vida, considerados los años de mayor vulnerabilidad, haciendo que el mayor número de ellas sea rentable a través del tiempo.

18. Las incubadoras de empresas de base tecnológica centran su atención sobre nuevos emprendimientos que tienen por objetivo llevar al mercado un producto o servicio innovador que resulta de un proceso de I+D. Servicios de orientación empresarial para la gestión de la innovación, incluyendo la gestión de la propiedad intelectual, resultarían de gran importancia dentro de dichas instituciones. Facilitar acceso a la asistencia jurídica, técnica y financiera necesaria que permita a los usuarios de las incubadoras utilizar el sistema de propiedad intelectual puede ser importante para prestar asistencia a las nuevas empresas de base tecnológica en la gestión adecuada de sus innovaciones, reconociendo, protegiendo,

explotando y haciendo valer sus activos de propiedad intelectual. Además, al adquirir los conocimientos necesarios para hacer búsquedas en las bases de datos sobre patentes, los empresarios obtendrían abundante información de tipo tecnológico y jurídico que puede ser determinante a la hora de poner a punto productos y servicios nuevos o mejorados.

19. A continuación, figuran algunas de las esferas en que las incubadoras pueden suministrar una asistencia valiosa a los empresarios en relación con la propiedad intelectual:

- integración de las cuestiones de propiedad intelectual en la estrategia empresarial y los planes de negocios;
- identificación de activos que pueden protegerse por derechos de propiedad intelectual (auditoría de propiedad intelectual);
- asistencia financiera, jurídica o técnica para presentar solicitudes relacionadas con los derechos de propiedad intelectual (incluidas las patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y obtenciones vegetales);
- cuestiones relativas a la confidencialidad y a la protección de los secretos comerciales;
- asistencia jurídica y técnica para la negociación de acuerdos de licencias o de transferencia de tecnología;
- valoración de activos de propiedad intelectual;
- uso de activos de propiedad intelectual para obtener financiación para las empresas;
- uso de la información sobre patentes para obtener información jurídica, comercial y tecnológica de valor para la empresa;
- cuestiones relativas a la titularidad de los derechos de propiedad intelectual creada por empleados y contratistas independientes; y
- observancia de los derechos de propiedad intelectual.

Panorama general de la bibliografía sobre los servicios de asistencia en materia de propiedad intelectual que prestan las incubadoras de empresas

20. En los últimos años ha crecido significativamente la bibliografía relativa a la gestión de las incubadoras de empresas. Varias asociaciones nacionales de incubadoras de empresas llevan a cabo estudios periódicos para obtener información sobre la evolución que se produce en ese ámbito. Además, en varios informes se ha tratado de establecer directrices o “prácticas óptimas” para el establecimiento de incubadoras de empresas y parámetros para medir el impacto de las incubadoras en la creación de empresas de base tecnológica, en impulsar el desarrollo de ciertos sectores y en crear empleo en sectores de alta tecnología.

21. En la mayoría de los estudios, se destaca que los servicios de apoyo empresarial constituyen un componente fundamental de las actividades de las incubadoras de empresas y una de las razones principales por las que los empresarios deciden establecer sus empresas dentro de las mismas. En varios estudios se ha prestado atención a la medida en que las incubadoras subsidian el acceso a servicios determinados, a los servicios que se suministran (o deberían suministrarse) dentro de la incubadora o por medio de socios externos y al tipo de servicios más necesarios para las nuevas empresas de base tecnológica. En tales estudios, los servicios de propiedad intelectual se han agrupado junto con las actividades de I+D o con otros servicios jurídicos y de contabilidad. Por lo tanto, existen muy pocos datos sobre la manera en que se suministran tales servicios así como el tipo de servicios de propiedad intelectual que se facilitan y la importancia que es atribuida tanto por los administradores de las incubadoras como por las empresas mismas a la propiedad intelectual como instrumento para mejorar la competitividad.

22. En los estudios efectuados por la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas de los Estados Unidos (NBIA) se expone que aproximadamente el 37% de las incubadoras estadounidenses facilita asistencia jurídica y de propiedad intelectual a sus usuarios, y la cifra asciende al 64% al considerar las incubadoras de empresas de base tecnológica (NBIA 1998). En Australia, el 53% de las incubadoras de empresas facilita servicios de asistencia para la investigación y el desarrollo y en materia de propiedad intelectual (Pricewaterhousecoopers, 1999). El hecho de que se agrupen los servicios de propiedad intelectual con los servicios de apoyo a la investigación y el desarrollo nos impide averiguar en qué medida concreta se suministran los servicios de propiedad intelectual. Según el estudio anual realizado por la Asociación de Parques Científicos e Incubadoras de Empresas del Brasil (ANPROTEC), el 62% de las incubadoras brasileñas proporciona servicios de asistencia en materia de propiedad intelectual (ANPROTEC, 2002).

23. En Europa, se dispone de información sobre los servicios de asistencia de las incubadoras de empresas gracias a varios estudios. El informe *Benchmarking of Business Incubators* elaborado para la Comisión Europea por el Centro para los Servicios de Estrategia y Evaluación facilita un panorama detallado de la gestión de las incubadoras con información cuantitativa y cualitativa. En el informe, los servicios de propiedad intelectual se agrupan conjuntamente con los “servicios de contabilidad, jurídicos y de otro tipo”. Se calcula que el 21% de las incubadoras suministra dichos servicios dentro de su propio ámbito, mientras que el 75% de ellas lo suministra mediante consultores externos. Según un estudio nacional realizado en el Reino Unido, el 26% de las incubadoras objeto de estudio suministra servicios jurídicos (UKBI, 2002).

24. Dando un repaso general a las obras y estudios publicados recientemente sobre el tema, podemos observar que:

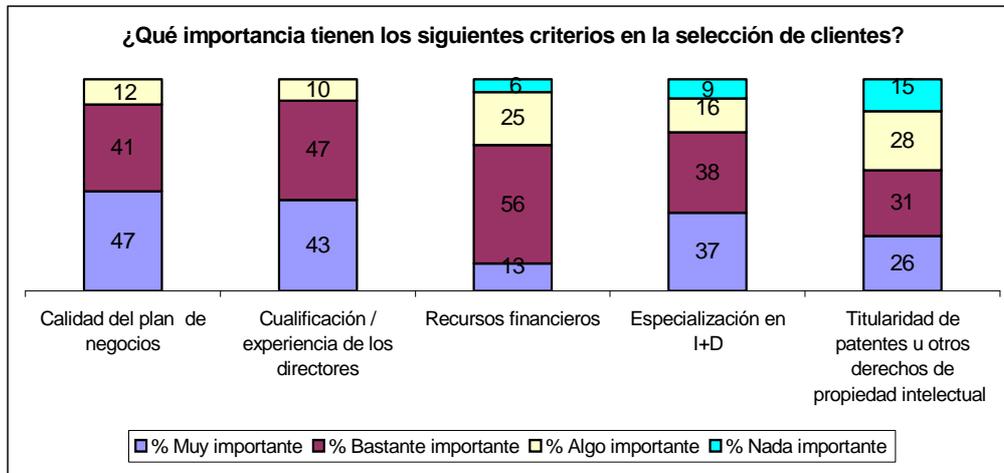
- Hasta la fecha, la información sobre los servicios de propiedad intelectual que se prestan dentro de las incubadoras se ha limitado a lo sumo a declaraciones generales sobre el número de incubadoras que suministran esos servicios;

- Al parecer no existen informaciones detalladas sobre la manera en que se facilitan los servicios de propiedad intelectual o qué tipo de servicios se facilitan así como sobre la medida en que se ofrece asistencia financiera para solicitar protección por medio de la propiedad intelectual;

- En los casos en que se dispone de informaciones detalladas, por lo general éstas se limitan a las patentes, sin analizar otros tipos de derechos de propiedad intelectual; y
- Quedan por estudiar en gran medida varias cuestiones, como el grado de importancia que conceden los administradores de las incubadoras a la posesión de activos de propiedad intelectual a la hora de seleccionar a las empresas a ser incubadas.

ESTUDIO PILOTO SOBRE LOS SERVICIOS DE PROPIEDAD INTELLECTUAL DE LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS

25. Con el objetivo de obtener un panorama general preliminar de los servicios en materia de propiedad intelectual brindados actualmente por las incubadoras de empresas de base tecnológica, se realizó un estudio piloto de un grupo de incubadoras de base tecnológica europeas. El estudio utiliza como punto de partida la base de datos de incubadoras de empresas de la Comisión Europea que incluye información sobre las incubadoras en los 25 países que forman parte de la Unión Europea o que están tramitando el proceso de adhesión, más Suiza, Israel y los países del Espacio Económico Europeo. A partir de la base de datos se seleccionaron a las incubadoras que se ocupan de dos sectores específicos, biotecnología y tecnologías de la información y de la comunicación. Estos sectores se caracterizan por contar con considerables “oportunidades tecnológicas” (ver Pavitt, 1984) ya que se trata de tecnologías en constante evolución con un alto índice de apropiabilidad mediante la protección que ofrece la propiedad intelectual. También se incluyeron en la muestra a las incubadoras que declaran ocuparse principalmente de empresas con un alto nivel de actividad de I+D y aquellas que se centran en sectores de alta tecnología, dando lugar a una muestra de 160 incubadoras a las que se envió un cuestionario. Respondieron al cuestionario un total de 68 incubadoras (es decir, el 43%) situadas en 21 países.
26. El objetivo principal del estudio era recabar información sobre los tipos, la variedad y la modalidad de servicios de propiedad intelectual que facilitan las incubadoras a sus inquilinos o clientes. Otro objetivo añadido era comprender mejor el grado de importancia que conceden a los derechos de propiedad intelectual los administradores de las incubadoras, el tipo de infraestructura existente para brindar este tipo de servicios, y la medida en que existe una demanda de dichos servicios.
27. Por lo que se refiere a las dimensiones de las incubadoras objeto del estudio, la muestra resultó muy variada en cuanto al número de inquilinos o clientes atendidos. De hecho, el 25% de las incubadoras objeto de estudio tenía menos de 10 inquilinos y el 18%, más de 30. No obstante, evaluadas en función del número de personas que conforman el equipo administrador de la incubadora, la amplia mayoría de las incubadoras (es decir, el 75%) poseía entre uno y cinco personas y el 96% contaba con menos de 10 miembros en su personal ejecutivo. Los recursos de personal limitados son un factor decisivo a la hora de determinar en qué medida podrá una incubadora facilitar un servicio dado dentro de sus instalaciones o tendrá que recurrir a socios externos.

Selección de clientes

28. La calidad del plan de negocios de la empresa y la cualificación y experiencia de los emprendedores parecen ser los aspectos más importantes que tienen en cuenta las incubadoras a la hora de seleccionar las empresas a ser incubadas. La especialización en I+D resultó ser muy importante o bastante importante para el 75% de las incubadoras objeto de estudio, mientras que el 57% juzgó muy importante o bastante importante poseer derechos de propiedad intelectual o licencias para su uso.

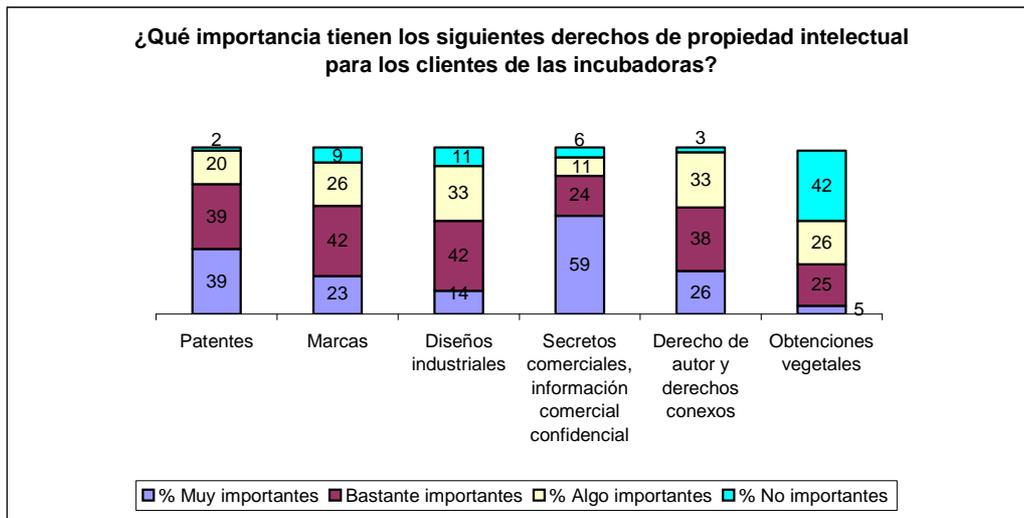
29. El alto grado de importancia atribuido a la especialización en I+D está en concordancia con las expectativas, dado que las incubadoras objeto del estudio se centraban en gran medida en empresas de alta tecnología y empresas pertenecientes al sector de la biotecnología o de las tecnologías de la información y las comunicaciones. Entre las incubadoras que consideraron muy importante la especialización en I+D (es decir, el 37%), únicamente el 44% consideró muy importante poseer derechos de propiedad intelectual o licencias para su uso. De esto se desprende que un porcentaje importante de las incubadoras que concede gran importancia a la especialización en I+D al seleccionar a los clientes no concede la misma importancia a la titularidad de derechos de propiedad intelectual. Asimismo, se deduce que varias incubadoras que consideran importantes los derechos de propiedad intelectual conceden menos importancia a las actividades de I+D. Varias incubadoras mencionaron igualmente que eran muy importantes, entre otros criterios, el compromiso, entusiasmo y seriedad del emprendedor y el sector tecnológico de la empresa.

Personal responsable de la asistencia a los clientes en cuestiones de propiedad intelectual

30. La mayoría de las incubadoras (es decir, el 60%) declaró que cuenta con un miembro del personal responsable de prestar asistencia a los clientes en cuestiones de propiedad intelectual. Esto indica que la mayoría de las incubadoras considera que los servicios de propiedad intelectual constituyen una esfera en la que pueden facilitar asistencia valiosa a sus clientes. Los comentarios utilizados en las respuestas arrojaron luz sobre la manera en que las incubadoras tratan los asuntos de propiedad intelectual. Varias incubadoras declaran que mantienen acuerdos con socios externos, que van desde universidades cercanas hasta bufetes de abogados u organismos gubernamentales, para el suministro de servicios de propiedad

intelectual. En varios casos, el personal de las incubadoras proporciona asesoramiento general sobre propiedad intelectual y remite a los clientes a socios externos para que reciban una asistencia más exhaustiva y especializada. En los comentarios se manifiesta que existe una amplia variedad de acuerdos para satisfacer las necesidades de los clientes en materia de propiedad intelectual. A pesar de que la mayoría de las incubadoras cuenta con un coordinador que se encarga de las cuestiones de propiedad intelectual, varias de las que carecen de expertos en la materia han establecido acuerdos de colaboración con expertos externos para suministrar ese tipo de asistencia.

La importancia de distintos derechos de propiedad intelectual para los clientes de las incubadoras



31. La pregunta guardaba relación principalmente con la idea que tienen los administradores de las incubadoras respecto de la importancia de distintos derechos de propiedad intelectual para las empresas que utilizan sus servicios. Es probable que en las respuestas se hayan reflejado las distintas características sectoriales de las incubadoras. Cabe suponer que las incubadoras que se dedican sobre todo a las empresas de biotecnología consideren más importantes las patentes, mientras que las incubadoras que prestan servicios a empresas de informática y multimedia es más probable que tengan un mayor interés por el derecho de autor. En conjunto, el medio más importante de protección para los usuarios de las incubadoras lo constituye la protección del secreto comercial, que el 59% de las incubadoras considera muy importante y otro 24% bastante importante. También son importantes las patentes, que el 78% de las incubadoras considera muy importantes o bastante importantes, seguidas del derecho de autor y de las marcas. Pocas incubadoras conceden importancia a las obtenciones vegetales; este dato puede reflejar simplemente el hecho de que las incubadoras objeto de estudio tienen pocas o ninguna empresa que se ocupe de las innovaciones relativas a plantas y semillas.

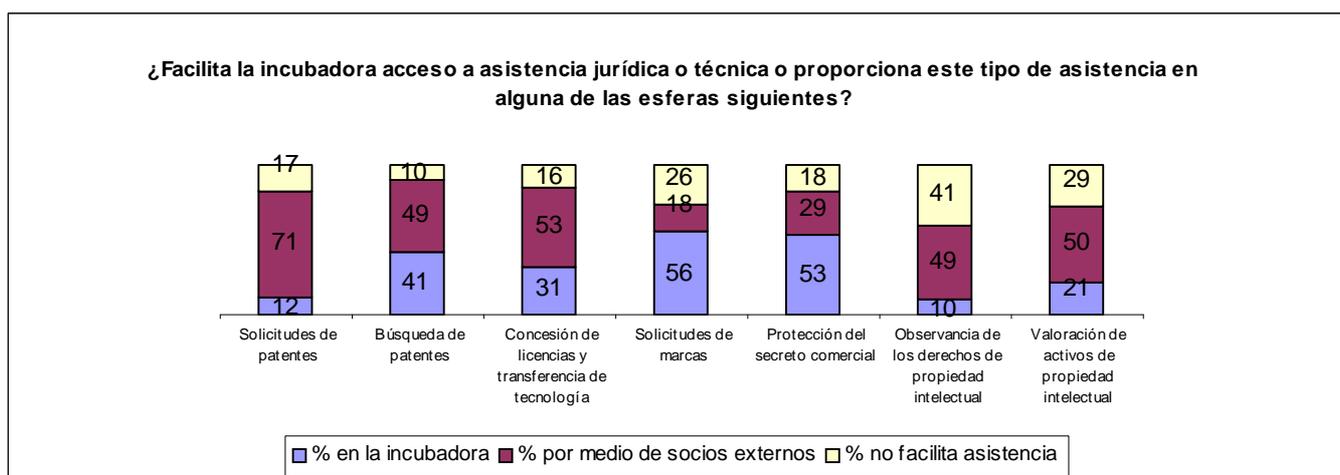
Asistencia financiera a las empresas para la protección de la propiedad intelectual

32. La asistencia financiera a los clientes de las incubadoras para la protección de los derechos de propiedad intelectual se suministra de distintas maneras. Algunas incubadoras proporcionan asistencia en especie, es decir, facilitando los servicios gratuitamente o mediante subvenciones, mientras que otras por medio de becas a fondo perdido o préstamos (habitualmente con intereses reducidos). En las respuestas al cuestionario se manifiesta que el medio principal que utilizan las incubadoras para facilitar asistencia financiera para la protección de la propiedad intelectual es la asistencia en especie (38%). El 14% y el 10%, respectivamente, facilitan asistencia por medio de becas y préstamos. El 38% restante no facilita ningún tipo de asistencia financiera.



33. En los comentarios también se manifiesta que a menudo la asistencia financiera para la protección de la propiedad intelectual es suministrada por otras instituciones, desde fondos de capital riesgo hasta instituciones gubernamentales. Los administradores de las incubadoras a veces sirven de enlace entre los clientes y dichas instituciones. En algunos casos, las incubadoras han negociado tasas más reducidas con agentes de patentes para el suministro de servicios de propiedad intelectual a sus clientes. En tales casos, aunque la reducción de tasas no supone ningún gasto para la incubadora, cabe considerarla como un apoyo financiero indirecto para los clientes.

Servicios de propiedad intelectual



34. Los tipos de servicios de propiedad intelectual que ofrecen las incubadoras están determinados generalmente por una serie de factores, que van desde la demanda existente entre los clientes, los conocimientos técnicos del administrador/personal de la incubadora, el parecer de estos últimos sobre los tipos de servicios que tienen importancia para los clientes,

los vínculos existentes con los organismos gubernamentales, universidades u otras instituciones que ya suministran un servicio dado y la medida en que existe un mercado para los servicios de propiedad intelectual cerca del lugar en que está radicada la incubadora. En el estudio sobre *Benchmarking Business Incubators* de la Comisión Europea se observa que tanto si una incubadora de empresas suministra servicios en sus instalaciones o por medio de socios externos, “las prácticas óptimas indican que resultará común a ambas situaciones una estrategia que garantice que las actividades de la incubadora no desplacen la oferta del sector privado”.

35. En cuanto a los servicios de propiedad intelectual que ofrecen las incubadoras a los clientes, las primeras conclusiones que cabe extraer del estudio son a) que la mayoría de las incubadoras objeto de estudio proporcionan (directa o indirectamente) algunos servicios de propiedad intelectual a los clientes y b) que la mayoría se vale de su propio personal y de expertos externos, en función del tipo de servicios de propiedad intelectual que son necesarios.

36. Pocas incubadoras (el 12%) prestan asistencia directa a las empresas en la elaboración de solicitudes de patente. Aunque al parecer no existe una correlación directa entre el tamaño de la incubadora y la posibilidad de que ofrezca esos servicios a los clientes, parece que pocas incubadoras poseen los conocimientos técnicos adecuados para elaborar reivindicaciones/solicitudes de patentes y prefieren recurrir a expertos externos. Así, un importante número (71%) facilita acceso a asistencia técnica y jurídica para la elaboración de solicitudes de patentes mediante socios externos. Estos resultados están en consonancia con los obtenidos en los Estados Unidos, en cuyas universidades la elaboración de solicitudes de patentes se encarga por lo general a agentes de patentes contratados fuera del ámbito universitario.

37. En general, también se facilitan por medio de socios externos los servicios de asistencia para negociar acuerdos de concesión de licencias, para la valoración de activos de propiedad intelectual y para hacer valer los derechos de propiedad intelectual. Todos esos tipos de servicios exigen conocimientos técnicos especializados en la materia y por lo general se cree más conveniente suministrarlos por medio de contables o agentes de patentes con experiencia, según sea el caso. En el caso de la observancia de los derechos de propiedad intelectual, gran número de incubadoras no facilita ese tipo de servicios en sus instalaciones o por medio de socios externos.

38. El 90% de las incubadoras objeto de estudio suministra a los clientes servicios de información en materia de patentes de manera directa o por medio de expertos externos, confirmando la importancia que se otorga generalmente a ese tipo de información como fuente de informaciones comerciales, tecnológicas y jurídicas. Además, el 41% de las incubadoras objeto de estudio facilita servicios de búsqueda de patentes en sus instalaciones, lo que supone un porcentaje bastante mayor que el de las que proporcionan asistencia en la elaboración de solicitudes de patentes.

39. Entre las esferas en las que la mayoría de las incubadoras facilita asistencia directa a los clientes figura la elaboración de solicitudes de registro de marcas y de programas de protección de secretos comerciales. En cuanto a estos últimos, cabe observar que el 95% de las incubadoras que declaraban que la protección de los secretos comerciales es muy importante para sus clientes (véase el apartado anterior) facilita asistencia (directa, el 44%, o indirecta, el 51%) para ese tipo de protección.

CONCLUSIÓN

40. La propiedad intelectual adquiere una importancia cada vez mayor en las empresas a medida que los activos intangibles se convierten en los baluartes de la economía de los conocimientos. Al afrontar un mercado cada vez más competitivo en las economías liberalizadas, las empresas que invierten en innovaciones para mantener su competitividad afrontan la necesidad de hallar los medios necesarios para gestionar adecuadamente los resultados de esas innovaciones a fin de evitar que se deteriore su ventaja competitiva al caer en manos de la competencia sin poder recuperar lo invertido en I+D y obtener unos beneficios razonables. Los derechos de propiedad intelectual se han convertido en un instrumento clave para obtener el control de los activos intangibles de las empresas, garantizando la exclusividad sobre las innovaciones obtenidas en las actividades de I+D, facilitando la concesión de licencias de tecnologías innovadoras a otras empresas y comercializando productos y servicios nuevos o perfeccionados, sobre la base de la innovación y la creatividad.

41. En estas circunstancias, se ha observado que por lo general las PYME están poco dispuestas a utilizar el sistema de propiedad intelectual, a menudo como consecuencia de la imagen que se tiene del mismo, a saber, que es un sistema complejo y costoso, al igual que debido a una escasa toma de conciencia general de las oportunidades que puede ofrecer. La falta de información y el reducido acceso a los conocimientos técnicos y jurídicos especializados en la materia supone un obstáculo para que se utilice más amplia y eficazmente el sistema de propiedad intelectual.

42. Las incubadoras de empresas (especialmente, las incubadoras de empresas de base tecnológica) están en una situación inmejorable para prestar asistencia a las empresas dedicadas a comercializar nuevas tecnologías en la gestión eficaz de la innovación y en el uso del sistema de propiedad intelectual en beneficio propio. Cabe observar que activos intangibles como los resultados de I+D, que pueden ser protegidos mediante el sistema de propiedad intelectual, constituyen a menudo los activos más valiosos que poseen las nuevas empresas de base tecnológica y, salvo que estén adecuadamente protegidos, esas empresas pueden encontrarse con obstáculos importantes o insuperables a la hora de mantener su competitividad en el mercado.

43. Los resultados del estudio piloto de las incubadoras europeas indican que la mayoría de las incubadoras objeto de estudio consideran muy importantes o bastante importantes la mayoría de los derechos de propiedad intelectual. Además, la posesión de derechos de propiedad intelectual o de licencias para utilizar los derechos de terceros se considera a menudo un factor importante a la hora de seleccionar a las empresas a ser incubadas. Las empresas que no hayan protegido su tecnología innovadora, no hayan realizado búsquedas de patentes para comprobar si sus invenciones ya pertenecían a otros o no hayan solicitado ninguna licencia para utilizar una determinada tecnología que pertenece a otros pueden tener problemas a la hora de llevar un nuevo producto o servicio al mercado.

44. Según los administradores de las incubadoras, la protección del secreto comercial es el medio más importante para proteger la propiedad intelectual, seguido de la protección mediante patentes, el derecho de autor y las marcas. La importancia de la protección del secreto comercial queda también reflejada en el número de incubadoras que facilitan servicios para la protección de los secretos comerciales en sus instalaciones.

45. En el estudio se indica que la mayoría de las incubadoras (60%) cuenta con personal responsable de la asistencia en materia de propiedad intelectual y considera que poseer derechos de propiedad intelectual es muy importante o bastante importante a la hora de seleccionar a los clientes (57%). Aunque pocas incubadoras proporcionan apoyo financiero para solicitar derechos de propiedad intelectual, el 40% brinda asistencia en especie.

46. En cuanto a los servicios de propiedad intelectual suministrados por las incubadoras, cabe observar que la mayoría de ellas proporcionan servicios directamente o utilizan socios externos con ese fin. No obstante, la manera en que se facilitan los servicios depende en gran medida del tipo de servicio suministrado. Dicho de otro modo, las incubadoras brindan algunos servicios de propiedad intelectual en sus instalaciones, otros mediante socios externos y en algunos casos no faciliten ninguna asistencia, ya que consideran que un servicio determinado (por ejemplo la observancia de los derechos) se halla fuera del ámbito de los servicios que deben suministrar.

47. Sumando el porcentaje de incubadoras que brinda apoyo dentro de sus propias instalaciones con aquellas que facilita el acceso a servicios a través de socios externos, encontramos que más del 70% de las incubadoras de empresas de base tecnológica (y en algunos casos más del 80%) brinda servicios en materia de búsquedas de patentes, redacción de solicitudes de patentes, protección de secretos comerciales, valuación de activos de propiedad intelectual, licencias y transferencia de tecnología y registro de marcas.

48. A menudo, los vínculos existentes entre las incubadoras y los socios externos como las universidades, organismos gubernamentales o empresas privadas, son fundamentales a la hora de determinar la manera en que se suministran los servicios. Con frecuencia, las incubadoras sirven de enlace o intermediario entre sus clientes y las distintas instituciones gubernamentales, locales o privadas (incluidas los despachos de abogados de propiedad intelectual y las empresas de capital riesgo). La naturaleza exacta de esos vínculos varía significativamente y va desde la estrecha cooperación mediante un acuerdo o la prestación de servicios de un experto a la incubadora hasta una relación informal en la que los servicios son utilizados en circunstancias excepcionales y en caso de necesidades concretas.

[Sigue la bibliografía]

BIBLIOGRAFÍA

- Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (ANPROTEC), *Panorama 2002*, <http://www.anprotec.org.br/arquivo-pdf/panorama2002.pdf> (2002).
- Cohen W., Nelson, R. y Walsh J., *Protecting their Intellectual Assets: Appropriability Conditions and Why US Manufacturing Firms Patent (or Not)*”, Working Paper 7552 (2000).
- Derwent, *Dismantling the Barriers: a Pan-European Survey on the Use of Patents and Patent Information by Small and Medium-Sized Enterprises* (2000).
- Dirección General de Empresas de la Comisión Europea, *Benchmarking of Business Incubators* (2000).
- Oficina Europea de Patentes (OEP), *Utilisation of Patent Protection in Europe*, EPOscript Vol. 3 (1994).
- OMPI, *Norwegian SMEs and the IPR-System: Exploration and Analysis* (2003).
- Kitching, J. y Blackburn, R., *Intellectual Property Management in the Small and Medium Enterprises*, en *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 5, N.4 (1999).
- Lalkaka, R., *Lessons from International Experience for the Promotion of Business Incubation Systems in Emerging Economies* (1997).
- National Business Incubation Association (NBIA), *1998 State of the Business Incubation Industry Report* (1998).
- Organización de Cooperación y de Desarrollo Económicos (OCDE), *Business Incubation: International Case Studies* (1999).
- Pavitt, K. *Patterns of Technological Change: Towards a Taxonomy and a Theory* en *Res Policy*, 1984, pp. 343-73.
- Pricewaterhousecoopers, *National Review of Small Business Incubators* (1999).
- UK Business Incubation (UKBI), *Mapping Survey* (2002).
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), *Best Practices of Intellectual Property Services to Beneficiaries of Business and Technology Incubators* (inédito).

[Fin de la bibliografía y del documento]