

20 de octubre de 2023

(23-7077)

Página: 1/4

**Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad  
Intelectual relacionados con el Comercio**

Original: inglés

**PROPIEDAD INTELECTUAL E INNOVACIÓN:  
APOYO DE INCUBADORAS Y ACELERADORAS A LAS  
EMPRESAS EMERGENTES QUE OPERAN EN UN  
ENTORNO TRANSFRONTERIZO**

COMUNICACIÓN DEL CANADÁ; LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA;  
HONG KONG, CHINA; EL JAPÓN; EL REINO UNIDO; SINGAPUR;  
SUIZA; EL TERRITORIO ADUANERO DISTINTO DE TAIWÁN,  
PENGHU, KINMEN Y MATSU; Y LA UNIÓN EUROPEA

## 1 INTRODUCCIÓN

1. Las empresas emergentes desempeñan un papel fundamental en la innovación y la creación de empleo, tanto a nivel local, nacional como internacional. Dado que las empresas emergentes con frecuencia cuentan con pocos recursos al principio y durante las primeras etapas de su desarrollo, es a menudo importante que pidan ayuda a diversas fuentes.
2. Una de ellas son las incubadoras y aceleradoras de empresas. Su asistencia es particularmente útil para las empresas emergentes que no tienen suficiente conocimiento de la propiedad intelectual.
3. Tras definir los conceptos de incubadoras y aceleradoras de empresas, en la presente comunicación se estudiará cómo las incubadoras y aceleradoras pueden apoyar el desarrollo de las empresas emergentes con respecto a la propiedad intelectual y ayudarlas a integrarse en el mercado económico transfronterizo.

## 2 DEFINICIÓN DE INCUBADORAS Y ACELERADORAS DE EMPRESAS

4. Aunque no existe una definición oficial de los términos "incubadora" y "aceleradora" de empresas, observamos que las incubadoras y las aceleradoras tienen un objetivo común: ofrecer programas de apoyo a las empresas emergentes a medida que se establecen y dan sus primeros pasos en el mercado económico.<sup>1</sup>
5. Una incubadora de empresas es una entidad, a menudo sin fines de lucro, que puede estar asociada a una universidad, una empresa o un fondo de capital de riesgo.<sup>2</sup> Participa en el establecimiento y en la etapa temprana de desarrollo de las empresas emergentes y su objetivo inicial es ayudar a las empresas emergentes a sobrevivir y crecer mediante la elaboración de una estrategia empresarial viable.<sup>3</sup> Las incubadoras no solo proporcionan a las empresas emergentes

<sup>1</sup> Comisión Europea/OCDE, *Policy brief on incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*, página 3.

<sup>2</sup> OMPI (2021). *Ideas emprendedoras: Guía de propiedad intelectual para empresas emergentes*, página 79.

<sup>3</sup> Giourka Paraskevi, Kilintzis Pavlos, Samara Elpida, Avlogiaris Giorgos, Farmaki Polytimi, Bakouros Yiannis, *A Business Acceleration Program Supporting Cross-Border Enterprises: A Comparative Study*, página 4.

espacios de oficina, sino que también les ofrecen asesoramiento jurídico y financiero<sup>4</sup>, así como asistencia para ayudarlas a elaborar y aplicar su plan de negocios.

6. Una aceleradora de empresas, que en principio se entiende como una entidad con fines de lucro que tiene una participación en el capital de las empresas emergentes, interviene en una etapa posterior del desarrollo de las empresas, una vez que ya se han creado las empresas emergentes<sup>5</sup>. Los mentores y asesores con experiencia en el mundo empresarial ayudan a las empresas emergentes a prepararse y adaptarse a los desafíos que deben afrontar al entrar en el mercado, por ejemplo ayudándolas a competir eficazmente por la financiación de capital riesgo. Los programas intensivos que ofrecen las aceleradoras son por lo general más cortos que los proporcionados por las incubadoras.<sup>6</sup>

### **3 APOYO RELACIONADO CON LA PROPIEDAD INTELECTUAL PROPORCIONADO POR LAS INCUBADORAS Y ACELERADORAS DE EMPRESAS**

7. Las incubadoras y aceleradoras de empresas pueden desempeñar un papel importante a la hora de concienciar a las empresas emergentes acerca de la propiedad intelectual. A través de una serie de cursos de formación y orientación, estas entidades no solo explican a las empresas emergentes la importancia de proteger sus productos innovadores o de crear una marca para promover esos productos al entrar en el mercado, sino que también les muestran cómo los derechos de propiedad intelectual pueden indicar a los posibles inversores nacionales o incluso internacionales que una empresa emergente tiene un valor prometedor<sup>7</sup> y, por lo tanto, puede ofrecer una oportunidad de inversión atractiva.

8. Varias incubadoras y aceleradoras de empresas ofrecen programas —en particular sobre la gestión de una cartera de propiedad intelectual— que ayudarán a las empresas emergentes a crecer a nivel nacional y más allá de las fronteras nacionales. Un buen ejemplo es *Villgro Africa*, una incubadora de Kenya especializada en salud y tecnología. *Villgro Africa* ofrece varios programas cuyo alcance geográfico se extiende más allá de las empresas emergentes de Kenya.<sup>8</sup> Consciente de la importancia de la economía basada en el conocimiento, *Villgro Africa* tiene un interés particular en que las empresas emergentes adquieran conciencia de la necesidad de proteger sus conocimientos lo más temprano posible utilizando instrumentos como los secretos comerciales y las patentes.<sup>9</sup>

9. En una economía mundial, es beneficioso que los programas ofrecidos por las incubadoras y aceleradoras estén abiertos a las empresas emergentes en el extranjero con el fin de estimular el intercambio de conocimientos a través de las fronteras y de facilitar la innovación, reconociendo el importante papel que desempeñan los derechos de propiedad intelectual en la protección de esta innovación. Además, la gama de empresas emergentes e ideas que las incubadoras atraen puede dar lugar a una colaboración sobre conceptos y tecnologías innovadores, fomentando soluciones que trascienden las fronteras nacionales, fortaleciendo la competitividad mundial de las empresas emergentes y, al mismo tiempo, sirviendo de medio eficaz para hacer frente a desafíos mundiales, como el cambio climático.

10. Sin embargo, tanto las incubadoras como las aceleradoras carecen con frecuencia de personal dedicado a la propiedad intelectual, lo que significa que no siempre están en condiciones de proporcionar recursos humanos suficientes a las empresas emergentes, o incluso materiales, como guías sobre propiedad intelectual y la gestión de dicha propiedad. Las incubadoras y aceleradoras deberían realizar mejoras en esta esfera, posiblemente con la ayuda de sus países receptores. El apoyo mutuo, los programas y los intercambios transfronterizos entre las incubadoras y aceleradoras de dos o más países —posiblemente respaldados por las oficinas nacionales de propiedad intelectual correspondientes o la OMPI— podrían conformar una plataforma interesante para el intercambio de conocimientos técnicos y la creación de capacidad con miras a fomentar conjuntamente la innovación en sus países. A este respecto, como ejemplo, se hace referencia a la reciente organización de un

<sup>4</sup> *Ibidem*.

<sup>5</sup> Comisión Europea/OCDE, *Policy brief on incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*, página 6.

<sup>6</sup> Cohen S., Hochberg Y.V., *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon*, página 13.

<sup>7</sup> Documento [IP/C/W/692](#), página 4 §7.

<sup>8</sup> Omondi Paul, *Villgro Africa y su labor de apoyo a las empresas emergentes del ámbito de la salud en la introducción de sus ideas en el mercado*, Revista de la OMPI, página 18.

<sup>9</sup> Omondi Paul, *Villgro Africa y su labor de apoyo a las empresas emergentes del ámbito de la salud en la introducción de sus ideas en el mercado*, Revista de la OMPI, página 21.

taller de la OMPI y de la Escuela Politécnica Federal de Lausana (EPFL) sobre el programa acelerador de empresas Blaze para mejorar la estrategia de propiedad intelectual de las empresas emergentes de la EPFL<sup>10</sup>. Durante el taller, las empresas emergentes creadas por estudiantes tuvieron la oportunidad de aprender cómo la propiedad intelectual podría ayudar a sus empresas. En las sesiones se abordaron temas como la elaboración de una estrategia de propiedad intelectual, ejemplos de éxito de empresas emergentes que utilizan la propiedad intelectual y los riesgos que puede conllevar el desatender el sistema de propiedad intelectual.<sup>11</sup>

#### 4 CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS ORIENTATIVAS

11. Las incubadoras y aceleradoras de empresas pueden desempeñar un papel importante al prestar apoyo a los emprendimientos empresariales emergentes en su fase inicial. Además, las incubadoras y aceleradoras también pueden aumentar las posibilidades de éxito de las empresas emergentes en un entorno transfronterizo asesorándolas sobre el establecimiento de una estrategia de propiedad intelectual sólida y fiable.

12. En este contexto, se invita a los Miembros a que compartan sus propias experiencias nacionales y, para facilitar esa actividad, se proponen las preguntas siguientes:

1. ¿Qué dificultades en materia de propiedad intelectual deben afrontar las empresas emergentes cuando participan en la colaboración transfronteriza?
2. ¿Tienen los Miembros o sus organizaciones regionales políticas específicas de propiedad intelectual para alentar a sus empresas emergentes a colaborar más allá de las fronteras nacionales? En caso afirmativo, ¿forman parte de estas políticas los programas de las incubadoras y aceleradoras de empresas?
3. ¿Es la propiedad intelectual una de las herramientas utilizadas por las incubadoras/aceleradoras de empresas de los Miembros y, en caso afirmativo, desempeña una función en la colaboración transfronteriza y de qué manera?
4. ¿Qué tipos de restricciones pueden tener que afrontar las empresas emergentes si desean conceder licencias de su propiedad intelectual a entidades extranjeras (o a la inversa, cómo facilitan esa concesión de licencias las incubadoras/aceleradoras de empresas)?
5. ¿Son de carácter estrictamente nacional o regional los programas ofrecidos por las incubadoras y aceleradoras situadas en los territorios de los Miembros?
6. Si las incubadoras están albergadas en universidades, ¿tienen estas universidades programas de colaboración con universidades de otros países?
7. ¿Qué planes tienen las incubadoras y las aceleradoras para prestar mejor apoyo a las empresas emergentes en lo que respecta a la propiedad intelectual?

#### Referencias bibliográficas

Cohen, Susan and Hochberg, Yael V., *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon* (30 de marzo de 2014). Puede consultarse en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2418000> o en <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2418000>.

Comisión Europea/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (2019), "Policy brief on incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship", *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 13, OECD Publishing, París, <https://doi.org/10.1787/d7d81c23-en>.

Giourka Paraskevi, Kilintzis Pavlos, Samara Elpida, Avlogiaris Giorgos, Farmaki Polytimi, Bakouros Yiannis, [A Business Acceleration Program Supporting Cross-Border Enterprises: A Comparative](#)

<sup>10</sup> OMPI, Taller de la OMPI sobre el acelerador de empresas Blaze.

<sup>11</sup> *Ibidem*.

[Study, Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity](#), volumen 7, número 2, 2021, 152.

Omondi Paul, [Villgro Africa y su labor de apoyo a las empresas emergentes del ámbito de la salud en la introducción de sus ideas en el mercado](#), Revista de la OMPI, junio de 2022.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, [Taller de la OMPI sobre el acelerador de empresas Blaze](#), 23 de junio de 2023.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (2021) [Ideas emprendedoras. Guía de propiedad intelectual para empresas emergentes](#), Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Grupo de la OMC de Amigos de la Propiedad Intelectual y la Innovación, [Propiedad intelectual e innovación: el papel de la propiedad intelectual en la financiación de las empresas emergentes](#), documento [IP/C/W/692](#), 29 septiembre de 2022.

---