Hacia la adopción generalizada de la financiación basada en la PI



OMPI

© OMPI (2025)

Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0)

La licencia de CC no se aplica al contenido de la presente publicación que no sea de la OMPI.

Portada: Getty Images/Serg Myshkovsky

Referencia de la OMPI RN2025–7ES
DOI: 10.34667/tind.58822

Participe en la conversación en los medios sociales #WIPOipFinance

Resumen

- Las empresas necesitan tener acceso a capital para crecer, pero muchas veces encuentran dificultades para obtener fondos. La escasez de financiación limita su éxito y las posibilidades de alcanzar la prosperidad económica.

- La incorporación de la financiación basada en la propiedad intelectual (PI) podría ayudar a cubrir esta necesidad. Las creaciones e invenciones de las empresas tienen un enorme valor cuando están protegidas por derechos de PI. Estos activos intangibles pueden facilitar la financiación por deuda y por participación en el capital.

- A pesar de su potencial, la financiación mediante la PI aún está en una fase incipiente y su crecimiento está limitado por varios obstáculos. Para superarlos, es necesario contar con aportaciones de múltiples sectores y disciplinas. Ninguna entidad puede hacerles frente por sí sola.

- La OMPI, en su calidad de organismo de las Naciones Unidas que tiene por misión el desarrollo de un sistema internacional de PI equilibrado y eficaz, reúne a representantes de distintas disciplinas para avanzar en estas cuestiones.

- En el presente documento se describe el potencial de la financiación mediante la PI, los desafíos que plantea y las posturas adoptadas por los distintos países para hacerles frente. También se presentan las iniciativas de la OMPI dirigidas a incorporar la financiación mediante la PI.

El potencial de la financiación mediante la PI

Los activos intangibles impulsan nuestras economías

En los últimos 25 años, el valor de los activos intangibles se ha multiplicado por 13 y ha alcanzado la cifra récord de 80 billones de dólares de los Estados Unidos de América (dólares EE. UU.) en 2024.[1] El conjunto de activos que poseen las empresas refleja este cambio fundamental. Los activos intangibles representan más del 90 % del valor de las empresas del índice S&P 500.[2] El valor de las marcas de por sí alcanzó los 13 billones de dólares EE. UU. en 2024, lo que representa un aumento de más del 20 % en solo cuatro años.[3] Desde 2008, la inversión total en activos intangibles ha superado de manera progresiva la de los activos tangibles.[4] Las marcas, los diseños y la tecnología determinan la capacidad de crecimiento de las empresas en mayor medida que los activos físicos. A pesar de su influencia e importancia crecientes, en gran parte los activos de PI siguen siendo invisibles en el mundo de las finanzas.

Lo anterior es de especial importancia para las empresas pequeñas, cuyo valor reside principalmente en sus invenciones y creaciones. Estas pequeñas y medianas empresas (pymes) aportan más de la mitad del empleo mundial y representan el 90 % de las empresas de todo el mundo.[5] Para crecer, prosperar y en ocasiones sobrevivir, necesitan tener acceso a capital.

Pese a su potencial, muchas empresas encuentran dificultades para obtener financiación tradicional sin activos físicos. Superar esta carencia de financiación es crucial para las pymes ricas en activos intangibles. La insuficiencia del acceso a recursos financieros limita su capacidad para consolidarse en el mercado y expandir sus operaciones. Sin financiación, estas empresas se quedan atrás, porque no pueden competir.[6]

En consecuencia, estas empresas no pueden aprovechar su potencial para contribuir a la prosperidad y al desarrollo económico sostenible. Abordar esta limitación es clave para impulsar la innovación y mantener una dinámica de mercado competitiva.

“Desde 2008, la inversión total en activos intangibles ha superado de manera progresiva la de los activos tangibles.”

La financiación basada en la PI ofrece una solución

Para poder impulsar nuestras economías, las empresas necesitan tener acceso a capital en condiciones asequibles. El uso estratégico de la PI para obtener financiación podría paliar las carencias en este sentido y convertirse en un factor de transformación para las empresas que hacen un uso intensivo de los derechos de PI.

Los activos intangibles[7] de estas empresas, especialmente los que están protegidos por derechos de PI como los derechos de autor, los diseños industriales, las marcas y las patentes, pueden utilizarse para respaldar préstamos e inversiones.

Esta idea ya está obteniendo popularidad en el mercado.

Cada vez hay más empresas que utilizan los activos de PI para conseguir el dinero que necesitan para crecer y expandirse. El presente documento pone en relieve el potencial sin explotar de la financiación basada en la PI y señala los principales obstáculos para su adopción generalizada. En él se propone una visión de futuro. Para avanzar hacia la financiación mediante la PI, es necesario adoptar un enfoque interdisciplinar que combine el trabajo conjunto de los sectores financieros, empresarial y público.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), en su calidad de organismo de las Naciones Unidas que tiene por misión el desarrollo de un sistema internacional de PI equilibrado y eficaz, está en una posición idónea para liderar esta transformación.

El Plan de Acción de la OMPI prevé la labor encaminada a incorporar de manera progresiva la financiación mediante la PI, que se enmarca en la dedicación general de la Organización a prestar asistencia a las empresas para que maximicen los beneficios que pueden obtener de su PI y apoyar el crecimiento económico en general.

"El uso estratégico de la PI para obtener financiación podría actuar como factor de cambio para las empresas que hacen un uso intensivo de los derechos de PI."

1 ¿Qué es la financiación mediante la PI?

La financiación mediante la PI emplea la propiedad intelectual y los activos intangibles conexos para obtener la financiación que permita el crecimiento de las empresas. Estas pueden ofrecer dichos activos como garantía, trasladar los derechos a los flujos de efectivo que generan o presentarlos como indicadores de valor para sustentar las decisiones de financiación. La PI y los activos intangibles conexos tienen una importancia distinta en cada empresa, es decir, en algunas firmas representan una pequeña proporción del valor de estas, mientras que en otras constituyen la mayor parte del valor.

Las empresas suelen financiarse mediante deuda o por capital.[8] La PI y los activos intangibles conexos desempeñan un papel importante en ambos tipos de financiación.

En las etapas tempranas de un negocio, la financiación por capital a menudo es la opción principal. Los inversores adquieren una participación en la propiedad y pueden adoptar un papel activo, como ocurre con el capital riesgo. Antes de aportar el capital, los inversores pueden evaluar los activos de PI mediante procesos de diligencia debida para comprobar el cumplimiento de la estrategia de negocio, puesto que esos activos suelen generar un valor considerable.

A medida que una empresa crece y comienza a ser rentable, el costo de la financiación por capital puede superar sus beneficios. Las empresas suelen pasarse a la financiación por deuda mediante préstamos bancarios y estructuras similares, lo que permite a los inversores conservar un mayor control y, al mismo tiempo, reducir el costo promedio del capital. Otros mecanismos como la financiación intermedia (*mezzanine funding*) combinan aspectos de los métodos por deuda y por capital. En algunos casos, los prestamistas pueden evaluar la PI y los activos intangibles conexos para evaluar la capacidad de devolución, mientras que en otros, la propiedad intelectual puede incluso servir de garantía cuando no se dispone de activos físicos tradicionales.

A pesar de su atractivo, la financiación por deuda es difícil de obtener para las empresas ricas en activos intangibles que, sin embargo, carecen de los activos físicos que los prestamistas suelen exigir como garantía.

Para los prestamistas, la decisión se reduce a dos consideraciones principales: el riesgo y la rentabilidad. Analizar los derechos de PI ofrecidos en garantía puede presentar dificultades para la mayor parte de los proveedores de deuda. Muchos prestamistas e inversores carecen de metodologías claras para evaluar y valorar los activos intangibles, lo que genera incertidumbre en las decisiones de préstamo e inversión en las que interviene la PI. Como resultado, en la actualidad pocos inversores e instituciones especializadas aceptan la PI o activos intangibles conexos como garantía para la financiación.

Sin embargo, cada vez más empresas aprovechan su PI y sus activos intangibles conexos para financiarse y obtener el dinero que necesitan para crecer y expandirse.

En el cuadro que figura a continuación se observan distintas estructuras que emplean las empresas para obtener financiación respaldada por la PI.[9]

Posibles vías para obtener financiación respaldada por la PI

	Garantía directa	Titulización	Venta con arrendamiento[10]
Descripción	La PI sirve de garantía para el préstamo.	La PI sirve de activo subyacente para la emisión de valores en los mercados de capitales. Simultáneamente, la empresa puede suscribir un acuerdo de licencia.	La PI se vende a cambio de una financiación inicial. Simultáneamente, la empresa suscribe un acuerdo de licencia para conservar la capacidad de comercializar y utilizar la PI.
Función de los activos de PI	Los activos de PI o los flujos de ingresos (por ejemplo, derivados de un acuerdo de licencia) se ofrecen como garantía al prestamista.	Los activos de PI o los derechos sobre los ingresos futuros derivados (por ejemplo, las regalías) se transfieren a una entidad de propósito especial.[11]	Los activos de PI o los derechos sobre los ingresos derivados se venden a un inversor especializado o a un prestamista.
Ventajas	En caso de que el prestatario no cumpla con sus obligaciones de pago, el prestamista puede embargar y monetizar la garantía y recuperar de este modo (al menos en parte) el principal. Esta garantía adicional debería reducir el costo del préstamo.	Las instituciones de crédito pueden eliminar el riesgo que supone tener activos de PI en el balance, mientras que el titular de estos puede obtener condiciones de financiación más favorables. Esto se debe a que los valores emitidos por la entidad de propósito especial quedan separados, en teoría, del riesgo de la empresa y, por lo tanto, pueden obtener calificaciones crediticias más favorables.	El titular de la PI puede aumentar su liquidez de cara a las operaciones a corto plazo, al tiempo que mantiene su capacidad de comercializar o utilizar la PI.

"Los activos intangibles están ganando protagonismo como activos financieros..."

Los activos intangibles están ganando protagonismo como instrumentos de financiación, al ser cada vez más utilizados para respaldar operaciones crediticias o atraer inversión. Los inversores examinan la PI y los activos intangibles conexos durante el proceso de diligencia debida para asegurarse de que puedan respaldar la estrategia comercial de la empresa y el plan de salida del inversor. Del mismo modo, cada vez más prestamistas se fijan en la PI y otros activos intangibles para asegurar sus operaciones.

- La financiación a través de padrinos inversores (*business angels*), capital riesgo y capital privado resulta positiva para el desarrollo de muchas empresas.

- A partir de cierto momento, es posible que el costo de obtener fondos adicionales cediendo participación en la sociedad sea mayor que los beneficios que ofrece.

- En estas circunstancias, las empresas se plantean la financiación por deuda, por ejemplo, mediante la contratación de préstamos bancarios.

- A pesar de su atractivo, la financiación por deuda sigue siendo difícil de obtener para las empresas que son ricas en activos intangibles, pero carecen de activos físicos que ofrecer como garantía.

- La financiación mediante la PI ofrece una solución para mejorar el acceso a la financiación, ya sea por deuda o por capital.

- Todavía hoy, la mayoría de los prestamistas y buena parte de los inversores no están familiarizados con la PI ni los activos intangibles conexos, o carecen de experiencia en este ámbito.

- Esta dinámica está cambiando, porque la financiación mediante la PI empieza a ganar terreno tanto en las iniciativas públicas como en el mercado.

2 Dificultades para la financiación mediante la PI

La financiación mediante la PI se encuentra todavía en una fase incipiente. El ecosistema necesario para este tipo de financiación se enfrenta a obstáculos que dificultan su expansión. Se trata de transacciones que requieren más tiempo y esfuerzo que las operaciones de financiación tradicionales. Esto se debe principalmente a los siguientes factores:



1. Valorar los activos de PI es difícil. Diversos factores hacen que sea difícil asignar un valor a estos activos, por ejemplo, la discrepancia —a menudo considerable— entre los valores contables y los de mercado, la falta de transparencia, que limita la cantidad de información disponible, y la ausencia de un marco común de valoración.



2. Muchos prestamistas e inversores no conocen bien la PI. La PI y los activos intangibles conexos son complejos y no resultan fáciles de entender. Saber cuáles son los activos intangibles de interés, llevar a cabo las comprobaciones de diligencia debida y redactar los contratos para establecer los derechos sobre estos activos son tareas que requieren tiempo.



3. Los reguladores no fomentan el uso de la PI como garantía. Esta circunstancia hace que los financiadores adopten una postura más prudente al determinar el valor intrínseco de los activos subyacentes.



4. Los costos de transacción reducen el atractivo de la financiación mediante la PI. Las complejidades asociadas a la valoración, las comprobaciones en materia de diligencia debida y la labor administrativa de registrar las garantías resultantes se traducen en costos de transacción.



5. Los activos de PI pueden ser difíciles de liquidar. Los financiadores necesitan estar seguros de que podrán recuperar su inversión. Por este motivo, evalúan el valor residual de los activos intangibles para determinar la cantidad que pueden prestar o invertir. Al no existir un mercado secundario líquido de PI y activos intangibles conexos, la cantidad que se paga en caso de impago suele ser sustancialmente inferior al valor de tasación de esos activos.

Los avances tecnológicos pueden mitigar algunas de las dificultades que rodean a la financiación mediante la PI. Por ejemplo, mejorar la disponibilidad y la calidad de la información puede facilitar la valoración, la predicción y la liquidación en los mercados de PI. Eso incluye facilitar el acceso a los metadatos sobre invenciones, marcas, obras creativas y derechos. Del mismo modo, podría resultar útil disponer de datos más depurados y detallados sobre el uso y la explotación de los activos intangibles. Una mayor transparencia y una mejor divulgación, en particular en la preparación de informes financieros, puede ofrecer datos más detallados y fiables acerca de las transacciones de PI. Esta información mejorada puede permitir a los analistas y a los inversores comprender mejor y evaluar el papel de la PI y los activos intangibles conexos en las decisiones de financiación.

A continuación se analizan en profundidad estas dificultades y las complicaciones que generan en el ámbito de la financiación mediante la PI.

Reto 1: Valorar los activos de PI es difícil

Comprender el valor de un activo es esencial si va a utilizarse para obtener capital. No obstante, la valoración de los activos intangibles es compleja y tiene límites naturales.

Los datos de transacciones de PI suelen ser privados. Incluso en grandes adquisiciones, el valor concreto atribuido a la PI y los activos intangibles conexos es confidencial. Esta ausencia de datos detallados sobre valores específicos de los activos de PI complica la realización de análisis comparativos fiables. El carácter singular de la PI y los activos intangibles conexos significa que existen pocas operaciones comparables. En consecuencia, los métodos de valoración basados en el mercado que funcionan bien para los activos tangibles, como los bienes inmobiliarios, tienen una aplicación más limitada para los activos de PI.

La PI y los activos intangibles conexos raramente funcionan de forma independiente. Por ejemplo, las patentes generan el máximo valor cuando están integradas con el desarrollo de marcas, conocimientos especializados y datos propios. Esta dependencia del ecosistema hace difícil determinar la contribución exacta de cada uno de los componentes de PI en la cadena de valor en general.

Además, las innovaciones de PI en fases tempranas requieren métodos de valoración especializados. El valor de esos activos depende de suposiciones previas sobre factores del mercado, en particular, la competencia y la vida útil de la tecnología. Si bien las empresas pueden tener una visión clara de su producto final, esas variables externas a menudo llevan a los expertos a hacer valoraciones razonables pero muy dispares.

Estas variaciones hacen que sea aún más importante comprender los supuestos en los que se basan los tasadores. Sin embargo, en ausencia de un marco de valoración coherente, la comparación de los informes de distintos expertos sigue resultando problemática.

Para hacer frente a estas dificultades, se está intensificando la labor para establecer una mayor coherencia entre los métodos, los supuestos y los marcos de valoración. El objetivo de estas iniciativas es mejorar la fiabilidad y reducir las discrepancias en la valoración de la PI. Tanto el sector privado como el público están adoptando medidas mediante la autorregulación profesional y programas públicos como la creación de instituciones centralizadas de valoración, actividades de formación y certificación.

Establecimiento de normas para la valoración de los activos intangibles

> El Consejo de Normas Internacionales de Valoración (IVSC, por sus siglas en inglés) ha establecido una serie de orientaciones sobre la valoración de los activos intangibles en la IVS 210. Entre otras cosas, la norma regula las bases del valor, los enfoques y métodos de valoración, el enfoque de mercado, el enfoque de los ingresos, el enfoque de los costos, las consideraciones especiales relativas a los activos intangibles, las tasas de descuento y las tasas de rendimiento de los activos intangibles, la vida económica de los activos intangibles y el beneficio por amortización fiscal. La IVS 210 es una referencia para los profesionales de la valoración de activos intangibles.[12]
>
> Para obtener más información sobre la IVS 210, véase la nota orientativa publicada por la Royal Institution of Chartered Surveyor en marzo de 2020 sobre la valoración de los derechos de PI. En ella se detallan los aspectos específicos de los distintos subgrupos de activos de PI, entre los que cabe citar la PI relacionada con las marcas, la tecnología, el arte y los datos.[13]
>
> En cuanto a las marcas, la norma ISO 10668:2010 detalla un marco integral de valoración de estas que comprende los objetivos, las bases de valoración y varios enfoques y métodos. Hace hincapié en la importancia de aportar datos de calidad y formular suposiciones bien fundadas. Además, en la norma se indican los procedimientos necesarios para proporcionar información sobre los resultados de dichas valoraciones.[14]

La comunidad de especialistas en valoración con experiencia en materia de PI es relativamente pequeña y se encuentra concentrada en unas pocas zonas geográficas. Incluso en los lugares

donde existen estos profesionales, sus conocimientos deben combinarse con los de otros ámbitos para obtener una imagen completa de lo que aporta un activo. Por ejemplo, la valoración de los derechos de PI que protegen un proceso de fabricación sofisticado requiere conocimientos sobre los derechos, la tecnología implicada y el mercado. Empiezan a aparecer programas educativos para ayudar a los especialistas en valoración a adquirir competencias en materia de activos intangibles.

Programas de apoyo a las capacidades de los profesionales de la valoración

En vista de la importancia que tiene la valoración para la financiación mediante activos intangibles, algunos países se han centrado en la creación de comunidades de profesionales en este ámbito y en la mejora de sus capacidades.

En Singapur se ha creado el programa Chartered Valuer and Appraiser, que está en funcionamiento desde 2016 y cuyo propósito es mejorar las capacidades en materia de valoración. Se trata de la primera certificación sobre valoración empresarial que se ofrece en Asia para ayudar a los profesionales locales a armonizar sus prácticas con las Normas Internacionales de Valoración (IVS).[15] El programa comprende tres niveles y seis módulos en los que se estudia la valoración de entidades y activos, el análisis de sector y el desarrollo de empresas. En el cuarto módulo, "Valoración de empresas para la elaboración de informes financieros", se analiza la valoración de los activos intangibles, en particular, el marco conceptual, el proceso de valoración desde varias perspectivas, ideas prácticas y las metodologías empleadas.

En Jamaica, la Oficina de Propiedad Intelectual (JIPO) lideró una iniciativa para fortalecer las capacidades de valoración de la PI en el país. En 2021 se celebró una serie de talleres con pymes y profesionales, tras los cuales llegó la primera promoción de tasadores de la PI, formados en metodologías avanzadas de valoración por experimentados consultores especializados del Reino Unido. Entre los participantes en el curso había banqueros y especialistas en negocios y finanzas, así como representantes del Banco de Jamaica.[16] Esta combinación estratégica de participantes cuenta con el asesoramiento y el apoyo de la JIPO para establecer la primera Asociación de Valoración de la PI de Jamaica.

Reto 2: Muchos prestamistas e inversores no conocen bien la PI

En la actualidad, siguen siendo pocos los inversores e instituciones especializadas que aceptan la PI o los activos intangibles conexos como garantía para la financiación. Las complejidades jurídicas y las dificultades prácticas que supone comprender, prever y determinar el potencial de generación de efectivo de la PI hacen que la financiación respaldada por esta se sitúe habitualmente más allá de los conocimientos y del margen de confianza de los prestamistas. Las instituciones financieras adoptan una postura conservadora ante la ampliación de la financiación a una clase de activos en los que no tienen trayectoria y con los que no están familiarizadas. A menudo, los encargados de tomar las decisiones consideran que los activos intangibles son arriesgados, debido a su falta de visibilidad y a que no disponen de personal especializado a ese respecto.

La reducida aceptación de la PI como garantía entre los prestamistas se debe a consideraciones relativas a las transacciones, a la prudencia de las políticas que rigen las instituciones financieras y a la trayectoria limitada de esta clase de activos. A esta incertidumbre se añade la infrarrepresentación de estos activos en los informes financieros. Habida cuenta de que en los estados financieros que utilizan los prestamistas no hay información detallada al respecto, estos no pueden evaluar fácilmente los riesgos y el potencial de esos activos. En consecuencia, muchos prestamistas aún se muestran reticentes a integrar completamente la PI y los activos intangibles conexos a sus modelos de financiación.

“La financiación mediante la PI se sitúa habitualmente más allá de los conocimientos y del margen de confianza de los prestamistas.”

El hecho de que la información relativa al valor de la PI que figura en los informes sea sistemáticamente incompleta crea un punto ciego para los inversores y los financiadores. Ello genera graves desventajas para muchas empresas jóvenes que buscan financiación, por el simple hecho de que la PI y los activos intangibles conexos son sus activos principales.

Los órganos que establecen las normas están respondiendo de manera activa a las demandas de reforma en este ámbito.

Actualización de las normas de contabilidad de los activos intangibles: revisión de las normas internacionales de contabilidad del IASB

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) es el organismo independiente que elabora y aprueba las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Ha logrado avances considerables en el tratamiento de los activos intangibles. En su plan de trabajo más reciente, el IASB presentó el inicio de un proyecto de investigación dedicado a revisar la norma IAS 38, que rige la contabilidad y la divulgación de activos intangibles. La iniciativa se centra en las dificultades a las que se enfrentan desde hace tiempo las empresas al reflejar esos activos en los estados financieros.[17]

“El hecho de que la información relativa al valor de la PI que figura en los informes sea sistemáticamente incompleta crea un punto ciego para los inversores.”

Aumento de la transparencia acerca de la PI

Las iniciativas emprendidas en Singapur y el Japón demuestran que el aumento de la transparencia relativa a la PI mediante marcos de divulgación voluntaria y prácticas de evaluación puede mejorar la comprensión de la PI y los activos intangibles conexos, lo que puede beneficiar a todo el ecosistema financiero. En Singapur, el objetivo de la Estrategia de PI 2030 (SIPS 2030) es convertir al país en un centro mundial de activos intangibles y servicios de PI.[18] Una de las principales iniciativas es el Marco de Divulgación de Activos Intangibles (IDF por sus siglas en inglés), uno de los primeros marcos de divulgación voluntaria concebidos para proporcionar información coherente y fiable sobre los activos intangibles de las empresas. El IDF permite a los prestamistas e inversores comprender mejor el valor de estos activos, lo que les permite realizar análisis fundamentados de sus perspectivas financieras. Las empresas también se benefician del uso del IDF en cuanto herramienta eficaz para comunicar el valor de su PI a las partes interesadas. El Plan de Evaluación y Auditoría de la Divulgación de Activos Intangibles (IDEAS), introducido en 2020, ofrece apoyo financiero a las empresas que cotizan en la Bolsa de Singapur (SGX) y a las que se preparan para cotizar, en particular, les presta asistencia para reconocer cuáles son los principales activos de PI, evaluar su papel como impulsoras del crecimiento empresarial, determinar las estrategias de divulgación adecuadas y transmitir su valor al mercado de capitales.[19]

La estrategia del Japón, que hace hincapié en la sensibilización y el fomento del diálogo entre las partes interesadas, alienta a las empresas a integrar la PI en la gobernanza y las finanzas empresariales con el fin de que los prestamistas comiencen a confiar en el valor de la PI. El Código de Gobernanza Empresarial (2021) exige a las empresas que cotizan en el Prime Market que divulguen las inversiones en activos de PI en el marco de sus estrategias de gestión,

para que la información sobre activos intangibles esté en consonancia con los objetivos de la empresa.[20] Los informes de evaluación de la PI de las empresas elaborados por la Oficina Japonesa de Patentes facilitan la adopción de mejores decisiones de crédito y, en 2022, habían permitido la concesión de 154 préstamos equivalentes a un total de 7 830 millones de yenes japoneses.[21] Además, las iniciativas educativas destinadas a los prestamistas comerciales regionales aumentaron los conocimientos sobre financiación mediante la PI y mejoraron la comprensión de las prácticas de valoración y las estrategias de mitigación de los riesgos.

La OMPI colabora con instituciones financieras para crear programas piloto que permitan a los prestamistas obtener experiencia práctica en el uso de la información de PI y los préstamos garantizados mediante activos de PI. Estas iniciativas contribuyen a generar una trayectoria de comprensión de los riesgos percibidos y ofrecen a los prestamistas ideas valiosas para el perfeccionamiento de sus formas de evaluar la PI en cuanto garantía.

Reto 3: Los reguladores no fomentan el uso de la PI como garantía

Los reguladores tienen la misión de mantener la estabilidad del sistema financiero. Con este objetivo, exigen a los bancos que mantengan una determinada cantidad de capital para cubrir los riesgos que asumen. Estas reservas sirven de colchón protector de los bancos y les permiten soportar las perturbaciones del mercado. Las normas que rigen los requisitos reglamentarios del capital en la banca se basan en disposiciones internacionales como las de Basilea III. La cantidad de capital que exigen los reguladores depende de los riesgos percibidos en relación con el préstamo y las garantías subyacentes.

Recomendaciones de Basilea III en materia de capital:

> Basilea III es el nombre de un conjunto de recomendaciones sobre regulación bancaria emitido por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Proporciona un marco de normas internacionales sobre los requisitos en materia de capital bancario adecuado, pruebas de resistencia y margen de liquidez. Estas normas tienen por objeto reforzar los requisitos de capital de los bancos mediante el aumento de los requisitos mínimos de capital y de la tenencia de activos líquidos de alta calidad, así como la disminución del apalancamiento bancario.

Las normas de Basilea III también definen los criterios aplicables a la utilización de activos físicos y financieros como garantía para la concesión de préstamos. Los préstamos respaldados por determinados tipos de garantías suelen implicar que el capital retenido por los prestamistas sea menor, porque estas formas de préstamo se consideran menos arriesgadas. Sin embargo, los reguladores bancarios no reducen los requisitos de capital en las operaciones de préstamo cuando se trata de activos intangibles.

Este criterio no impide que los bancos concedan préstamos garantizados por activos intangibles, pero sí conlleva elevados requisitos reglamentarios de capital cuando lo hacen. Es probable que los préstamos respaldados por PI terminen teniendo un precio similar a los préstamos sin garantía, lo que les hará perder atractivo desde la perspectiva del prestatario. Sin embargo, puede haber casos en los que determinados perfiles de riesgo de la financiación respaldada por la PI se consideren lo suficientemente reducidos para justificar un tratamiento más matizado en la regulación.

Generar una trayectoria en materia de financiación mediante la PI: perspectivas del Reino Unido[22]

> En el Reino Unido, los estudios realizados por el British Business Bank (BBB) y la Oficina de Propiedad Intelectual de este país (UK IPO) en 2018 revelaron que las empresas que contaban con activos de PI registrados tenían menos probabilidad de incumplir sus obligaciones de pago e incurrían en menos pérdidas cuando se producía el impago.[23] Esta constatación ha alentado a importantes prestamistas comerciales, como HSBC y NatWest, a involucrarse de manera activa en la concesión de financiación respaldada por la PI, lo cual es un indicio del reconocimiento creciente de la PI como una clase de activo con valor.

Desde 2022, el fondo Growth Lending de HSBC UK ofrece préstamos de hasta 15 millones de libras esterlinas a empresas de alto crecimiento e incorpora los activos de PI al análisis general de las transacciones.[24] La gran demanda de este servicio llevó a su ampliación de 250 millones a 350 millones de libras esterlinas en 2023 y a concluir diez acuerdos en distintos sectores, como los de la ciberseguridad y la tecnología personal.[25] Por su parte, NatWest puso en marcha en enero de 2024 su iniciativa de préstamo respaldado por la PI destinada a las pequeñas y medianas empresas (pymes).[26] El programa permite obtener un préstamo de entre 250 000 y 10 millones de libras esterlinas respaldado por activos de PI como única garantía. Durante el primer año de la iniciativa, NatWest prestó a empresas emergentes en expansión apoyo financiero por valor de 10,4 millones de libras esterlinas mediante 11 acuerdos.[27]

Revisar la regulación bancaria podría permitir a los prestamistas reducir la cantidad de capital que deben mantener para conceder un préstamo garantizado mediante derechos de PI y activos intangibles conexos. Es algo que merece la pena considerar, aun cuando la modificación de la regulación bancaria requiera una labor coordinada a escala internacional.

"Revisar la regulación bancaria podría permitir a los prestamistas reducir la cantidad de capital que deben mantener para conceder un préstamo garantizado mediante derechos de PI."

Al mismo tiempo, estas limitaciones pueden brindar oportunidades para que otros prestamistas apoyen la financiación mediante la PI. Entidades alternativas de crédito como los fondos de deuda podrían colmar esta laguna, ya que pueden operar con mayor libertad que los bancos. Las aseguradoras, que funcionan con arreglo a marcos reguladores diferentes, podrían aumentar las probabilidades de financiación de este tipo de operaciones si mejoran el perfil de riesgo económico de los productos financieros respaldados por la PI mediante la incorporación de soluciones basadas en seguros.

Reto 4: Los costos de transacción reducen el atractivo de la financiación mediante la PI

Pese a que la financiación mediante la PI está creciendo, aún está en una fase muy incipiente. Tanto los importes como el volumen de transacciones son bajos en comparación con otros tipos de financiación. La complejidad asociada a los procesos de valoración y diligencia debida hace que esas operaciones sean más costosas y lleven más tiempo que otras transacciones. La falta de claridad de los requisitos y la necesidad de llevar a cabo procedimientos personalizados aumentan los costos generales de transacción.

En consecuencia, estos costos siguen siendo elevados en relación con el valor de la operación. El hecho de que la financiación mediante la PI sea un fenómeno reciente hace que no se realicen suficientes transacciones como para alcanzar eficiencias en la curva de aprendizaje que permitan reducir los costos de esos procesos.

Todo ello representa un problema para los financiadores que se basan en la eficiencia de escala y cuyos modelos de negocio están centrados en productos muy estandarizados.

Los costos asociados con la valoración y otros requisitos administrativos pueden disuadir a las empresas que desean utilizar sus activos de PI para financiarse. Estos gastos se producen mayormente al principio y antes de que se tome la decisión de financiación. Esto aumenta el riesgo de que haya costos irrecuperables, lo que reduce el atractivo de los modelos de financiación mediante la PI.

Las instancias encargadas de formular políticas de varios países han puesto en marcha iniciativas encaminadas a reducir los costos de transacción. Algunas se han centrado en el propio proceso de valoración y ofrecen subvenciones a los prestatarios o a los prestamistas para la valoración de la PI. También se han aplicado tipos de interés subvencionados y ventajas fiscales. Medidas como estas han contribuido a reducir los costos de transacción para los participantes en el mercado y a evitar las deficiencias de este, pero el costo de la financiación respaldada por la PI sigue siendo demasiado alto para ser una opción viable para muchas empresas. Para terminar de resolver este problema y lograr una financiación mediante la PI más accesible y sostenible a largo plazo, es fundamental continuar con la labor dirigida a simplificar los procedimientos y crear conocimientos especializados.

Labor encaminada a reducir los costos de transacción

Las políticas innovadoras adoptadas para reducir los costos de transacción de la financiación mediante la PI están configurando las mejores prácticas a escala mundial. En la República de Corea, la Oficina Surcoreana de Propiedad Intelectual (KIPO) subvenciona las valoraciones efectuadas por instituciones externas, lo que garantiza la asequibilidad y la accesibilidad para los titulares de patentes. La Asociación Surcoreana de Promoción de las Invenciones (KIPA) implantó SMART, una herramienta automatizada y en línea para la valoración de la PI que efectúa valoraciones de patentes en tiempo real y de forma costoeficaz.

Además, el Instituto Surcoreano de Promoción de la Propiedad Intelectual (KIPRO), institución pública afiliada a la KIPO, ofrece servicios integrales de PI consistentes en investigación, análisis, evaluación y consultoría, lo cual respalda el ecosistema de la PI. El régimen de auditoría de la PI del Reino Unido, que actualmente forma parte de IP Advance, ofrece a las pymes auditorías de PI subvencionadas, lo que mejora el acceso a la financiación, en particular, el 23 % de las empresas auditadas obtienen financiación por capital.[28] En Türkiye, el TÜRKSMD integra servicios de valoración y consultoría, lo que impulsa las inversiones respaldadas por la PI.[29] Esas iniciativas subrayan que las intervenciones estratégicas pueden mejorar la eficiencia de los ecosistemas de financiación mediante la PI.

Reto 5: Los activos de PI pueden ser difíciles de liquidar a falta de mercados secundarios transparentes

Existen pocos precedentes de operaciones de financiación mediante la PI que hayan fracasado. Si bien la concesión de licencias es mucho más frecuente, esas operaciones siguen siendo en gran medida privadas, lo cual ofrece una visión limitada a los financiadores que analizan los riesgos. Aun cuando esas transacciones se hacen públicas, solo se dan a conocer algunos datos.

Esto plantea problemas tanto para valorar los activos en los que se basa una operación de financiación como para enajenarlos en caso de impago. Esta última cuestión preocupa especialmente a los prestamistas, que temen acabar con un activo que no puedan convertir fácilmente en efectivo. Para una gran parte de la comunidad que se dedica al crédito comercial, esta consideración de riesgo cierra el paso a la financiación mediante PI. El problema de regulación que plantea la imposibilidad de recuperar el valor de las garantías consistentes en activos intangibles se ha traducido en elevados requisitos de adecuación del capital, con el fin de compensar la incertidumbre asociada con este tipo de inversiones, como se describe en la dificultad 3.

Se han puesto en marcha algunas iniciativas para superar este obstáculo.

Determinadas aseguradoras especializadas, bancos de desarrollo e iniciativas estatales ofrecen planes, orientados generalmente a la comunidad crediticia, que permiten cambiar la asignación de riesgos. El seguro de protección de garantías responde a la preocupación de los bancos por quedarse con un activo ilíquido si las cosas van mal. Las aseguradoras pueden garantizar la recuperación de una parte del valor de la garantía y limitar el riesgo de pérdidas para el banco. Es importante destacar que las aseguradoras están en condiciones de hacer esto porque operan en un marco regulador diferente al de los bancos, lo que les permite adoptar una visión más económica de los riesgos.

Protección frente a pérdidas

Las principales barreras en este ámbito se están superando mediante medidas innovadoras que ofrecen a los prestamistas protección frente a pérdidas en las transacciones respaldadas mediante la PI. En la República de Corea, las iniciativas públicas desempeñan un papel decisivo. El Banco Surcoreano de Desarrollo (KDB) y el Banco Industrial Surcoreano (IBK) ofrecen garantías que reducen el riesgo de los préstamos respaldados por la PI, mientras que un fondo de recuperación para la PI de 60 millones de dólares EE. UU., constituido con la colaboración de la KIPO, apoya soluciones de renegociación de la deuda para empresas que han incumplido sus obligaciones de pago.[30] Estos mecanismos contribuyeron a que los préstamos respaldados por la PI superaran los 3 billones de won surcoreanos (2 200 millones de dólares EE. UU.) en 2022, al atraer a prestamistas comerciales como Woori, Shinhan y KEB Hana.

El Plan de Financiación mediante la Propiedad Intelectual (IPFS) de Singapur, que se puso en marcha en 2014, representa otro logro. La iniciativa administrada por la IPOS hizo pruebas con préstamos respaldados por la PI en los que el Estado asumía el 80 % del riesgo de pérdida del préstamo, con el objetivo de alentar la participación de los prestamistas.[31] Inicialmente, el plan se aplicaba solo a las patentes, pero en 2016 se extendió a las marcas y el derecho de autor, lo que contribuyó a ampliar la financiación mediante la PI.

Las innovaciones del sector privado también mejoran la confianza de los prestamistas. La empresa Aon Intellectual Property Solutions ofrece seguros de protección de las garantías para reducir el riesgo de los prestamistas mediante el aseguramiento y la supervisión continua de la valoración. La plataforma de IA de Aon evalúa activos de PI en tiempo real, lo que ha facilitado operaciones respaldadas por la PI por valor de más de 1 000 millones de dólares EE. UU., al permitir a las aseguradoras asegurar los riesgos de pérdidas. Estas iniciativas ponen de manifiesto que los instrumentos estratégicos pueden mitigar los riesgos de los prestamistas e impulsar el crecimiento de la financiación mediante la PI.[32]

Distintos gobiernos y agentes comerciales también están ensayando formas de mejorar la utilización de la financiación mediante la PI. Sin embargo, el mercado no produce la masa crítica necesaria para funcionar por sí mismo en este ámbito. Los bancos de desarrollo podrían ser los encargados de darle impulso.

En el ámbito de la financiación mediante la PI, hay dos características que diferencian a los bancos de desarrollo de otros participantes en el mercado, a saber, la tolerancia al riesgo y la capacidad para realizar operaciones de menor envergadura.

En lo que respecta al riesgo, algunos bancos de desarrollo[33] pueden asumir operaciones más arriesgadas que otros sectores más conservadores de la comunidad crediticia, como los bancos comerciales. Esto permite a los bancos de desarrollo intervenir y satisfacer las demandas de financiación no cubiertas por los canales bancarios habituales.

Los bancos de desarrollo ya han contribuido al progreso de la financiación mediante la PI

En la República de Corea, los bancos estatales KDB e IBK han allanado el camino para la posterior incorporación de los prestamistas comerciales a este ámbito.

El Banco de Desarrollo del Canadá (BDC) adoptó una postura similar en este país al crear un fondo de inversión directa de 160 millones de dólares canadienses destinado a la financiación respaldada por la PI. El fondo ha servido para realizar inversiones por capital y por deuda cuyo volumen promedio se sitúa entre 3 y 10 millones de dólares canadienses.[34] Además de la financiación directa, instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo, la Oficina de Relaciones Exteriores, del Commonwealth y de Desarrollo del Reino Unido (FCDO), el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB) y el Gobierno del Canadá están reforzando el ecosistema mediante actividades de fortalecimiento de capacidades en valoración de la PI y un apoyo integral consistente en financiación por capital junto con servicios de incubación.[35]

La monetización de las garantías en caso de impago cuenta con el apoyo de iniciativas de los sectores público y privado. Los bancos comerciales especializados han creado plataformas de subasta para vender activos de PI, mientras que los corredores ponen a los vendedores en contacto con compradores para mejorar la liquidez. Además, entidades públicas y privadas han desarrollado los mercados de PI, que ofrecen plataformas para comercializar estos activos. Sin embargo, estas plataformas han tenido dificultades para ganar impulso, a menudo debido a la dinámica singular de las operaciones de PI.

Más allá de estas iniciativas, ha surgido la figura fundamental de los administradores de activos especializados, que emplean sus conocimientos técnicos para adquirir, gestionar y monetizar de manera eficaz los activos de PI devaluados. Al mismo tiempo, los mercados de PI siguen evolucionando y cuentan con herramientas y marcos mejorados destinados a resolver las cuestiones de la valoración y la transparencia, que tradicionalmente han obstaculizado su éxito.

El conjunto de esas medidas públicas y privadas está transformando de forma gradual el panorama de la financiación mediante la PI al facilitar una mejor liquidez, una gestión de los riesgos más eficaz y una mayor confianza en las operaciones respaldadas por la PI.

3 Superar los retos: hacia una financiación mediante la PI basada en el mercado

Los gobiernos, las empresas privadas y los bancos de desarrollo están tratando de expandir la financiación mediante la PI, como se muestra en los estudios de caso nacionales elaborados por la OMPI. Cada ecosistema requiere enfoques adaptados, cuyas soluciones van desde iniciativas públicas hasta innovaciones del sector privado y programas de bancos de desarrollo. Para obtener información detallada sobre la labor específica de cada país, véase la serie *Análisis por país del acceso a la financiación respaldada por la PI*.[36]

Estas respuestas nacionales son muy variadas y a menudo recurren a una combinación de diversas medidas para facilitar la financiación mediante la PI. A continuación, se ofrece una lista no exhaustiva de las respuestas nacionales más destacadas:

Respuestas nacionales para facilitar la financiación respaldada por la PI



Financiación por capital
- Financiación directa del capital mediante fondos de inversión o de capital riesgo respaldados por el Estado.
- Creación de fondos alternativos a través de bancos de desarrollo para facilitar la financiación por capital respaldada por la PI.



Financiación por deuda
- Préstamos respaldados por el Estado, ya sea mediante tipos de interés subvencionados directamente o mediante sistemas de garantía.
- Préstamos para la comercialización de la PI vehiculados por el sector semipúblico, a través de bancos de desarrollo.
- Planes de deuda/financiación empresarial con respaldo del Estado para proporcionar la financiación por deuda que sea necesaria.



Valoración
- Planes destinados a fortalecer las capacidades en materia de valoración.
- Planes de subvención de la valoración.
- Creación de instituciones de valoración.



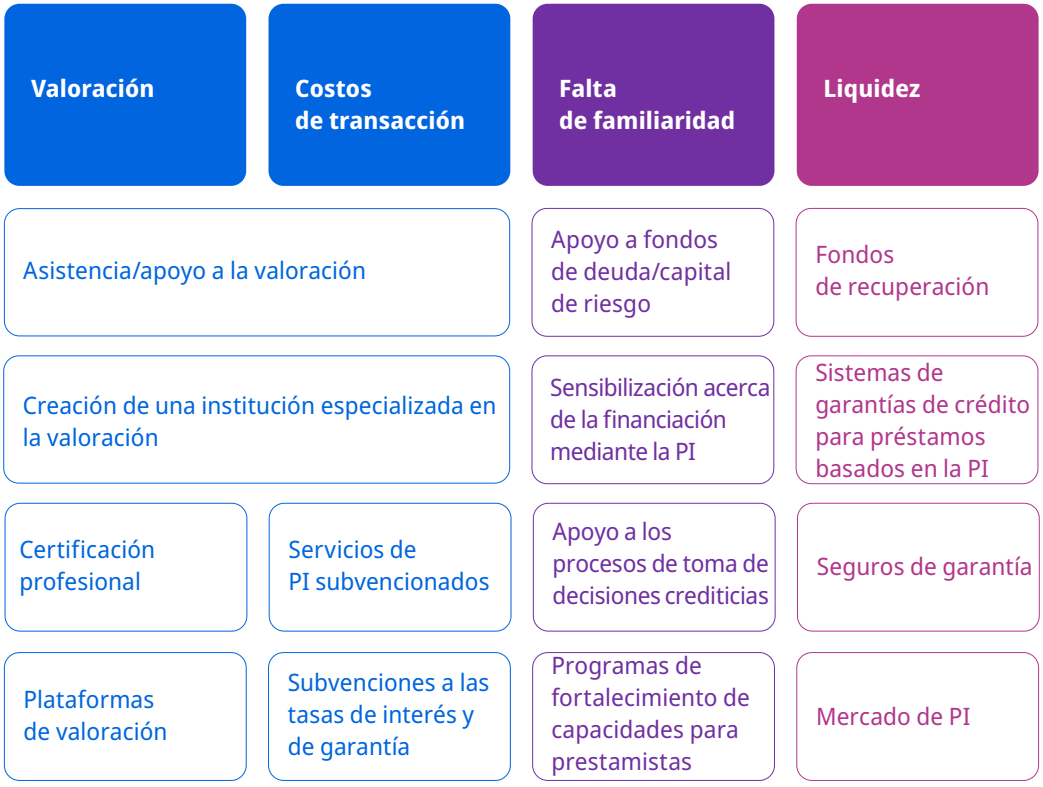
Monetización de la garantía en caso de impago
- Creación de fondos de recuperación/pago para activos de PI devaluados.
- Avalistas que se ofrecen a garantizar el crédito.
- Suscripción de seguros de protección de garantías de crédito



Sensibilización, formación y educación en general
- Iniciativas generales de sensibilización, formación y educación sobre la financiación respaldada por la PI.
- Enfoques más específicos que facilitan los préstamos bancarios a través de la educación de los prestamistas comerciales.

A pesar de las diferencias existentes en cuanto a las formas de financiación preferidas, por ejemplo, financiación por deuda o por capital, todas estas iniciativas tienen en común el despliegue de actividades generales de sensibilización, formación y educación en materia de financiación mediante la PI. En el siguiente gráfico se resumen los principales elementos de estos enfoques nacionales y las dificultades que pretenden superar.

Los componentes básicos de las soluciones de financiación mediante la PI



El apoyo a la financiación en China[37]

China ha resultado tener el mercado más grande del mundo de financiación mediante la PI, que cuenta con un ecosistema integral de garantías de crédito, subvenciones directas y mecanismos de creación de confianza que respaldan la financiación por deuda. Desde la década de los noventa, el Gobierno chino ha probado varios modelos de financiación mediante la PI que han evolucionado en sistemas a gran escala que ayudan a las pymes a acceder al capital mediante garantías consistentes en patentes y marcas.

En 2023, la financiación garantizada mediante patentes y marcas alcanzó 854 000 millones de yuanes chinos (118 000 millones de dólares EE. UU.), lo cual representa un aumento del 75,4 % que benefició a 37 000 empresas. Bancos comerciales como el Banco de China o el Banco Chino de Construcción ofrecen productos simplificados de préstamo respaldado por la PI. Al mismo tiempo, el Gobierno ha aplicado políticas de reducción de riesgos, en particular, plataformas de valoración y medidas reguladoras que alientan la concesión de préstamos garantizados mediante activos de PI.

China también ha desarrollado la titulización respaldada por la PI (en concreto, 119 productos con un valor de 26 800 millones de yuanes chinos en 2023) y ha establecido fondos operativos especializados en PI. Las aseguradoras proporcionan un apoyo complementario que cubre activos de PI por un valor superior a 130 000 millones de yuanes chinos.

Este enfoque integral formado por políticas públicas, la innovación del sector privado y marcos de gestión del riesgo ofrece un buen ejemplo de cómo puede incorporarse de manera eficaz la financiación mediante la PI a la estrategia económica nacional.

4 La OMPI: hacia la adopción generalizada de la financiación basada en la PI

La generalización de la financiación respaldada por la PI plantea una serie de retos que ninguna entidad puede superar por sí sola.

Tanto los agentes comerciales como los gobiernos están tomando iniciativas para mejorar la situación actual.

Sin embargo, el mercado aún no ha alcanzado la masa crítica necesaria para cerrar la brecha de financiación. Al tratarse de un mercado que se encuentra todavía en una fase incipiente, es posible que hagan falta intervenciones públicas para acelerar la incorporación de la financiación mediante la PI. A fin de desarrollar un mercado sostenible, es preciso que estas iniciativas transmitan los impulsos adecuados a fin de estimular la implicación del sector privado a largo plazo.

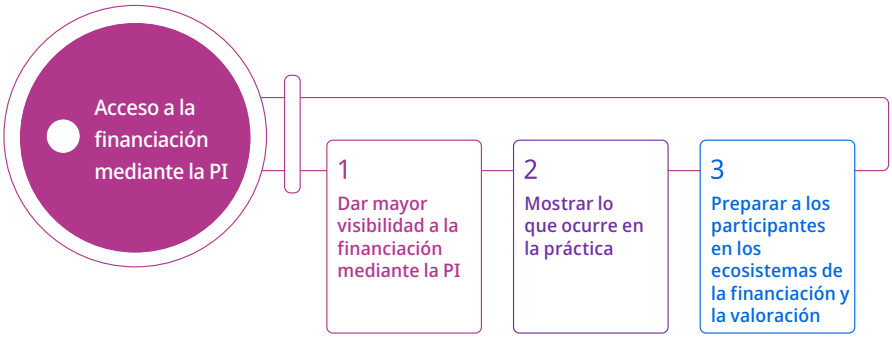
Encontrar soluciones a los retos que plantea la financiación mediante la PI requiere un enfoque que aúne los esfuerzos de los sectores público y privado. Expertos procedentes de los ámbitos de la empresa, las finanzas, el gobierno y la PI deben colaborar para facilitar la transición desde un ecosistema de la innovación impulsado por las políticas públicas hacia otro impulsado por el mercado.

“Encontrar soluciones a los retos que plantea la financiación mediante la PI requiere un enfoque que aúne los esfuerzos de los sectores público y privado.”

En el Plan Estratégico a Mediano Plazo de la OMPI para 2022-2026 se señala que el mayor desafío de la Organización es ampliar el número y la variedad de quienes utilizan la propiedad intelectual de manera satisfactoria. Habida cuenta del potencial desaprovechado, la OMPI ha adoptado un enfoque orientado a la acción en el que la valoración de los activos intangibles y la financiación respaldada por estos pasan a ser una de sus principales áreas de trabajo, en el contexto de una labor más amplia para garantizar que los activos intangibles sirvan de apoyo a los empresarios y a las empresas en todo el mundo.

A fin de impulsar el progreso, la Organización está creando una comunidad de partes interesadas de distintos sectores, como instituciones financieras, aseguradoras, profesionales de la PI y el mundo empresarial para incorporar de manera progresiva la financiación mediante la PI.

Para hacer realidad la financiación respaldada por la PI, deben estar presentes consideraciones políticas, prácticas y técnicas. En el Plan de Acción de la OMPI relativo a la Financiación mediante la PI se tienen en cuenta esas consideraciones y se analizan los retos a los que se enfrenta este tipo de financiación mediante los tres elementos que se describen a continuación:



Línea de acción 1: dar mayor visibilidad a la financiación mediante la PI

La OMPI convoca diálogos de alto nivel para sensibilizar a la comunidad mundial sobre el potencial de la financiación mediante la PI. En estos diálogos se darán cita figuras destacadas de los ámbitos de las finanzas, los negocios y la PI, tanto del sector público como del privado.

El primer diálogo de alto nivel, celebrado en 2022, reunió por primera vez a líderes con experiencia de instituciones financieras, organizaciones internacionales y la comunidad empresarial, para dar a conocer el potencial de la financiación mediante la PI y explicar por qué es indispensable para el progreso económico común.[38] Se celebraron otras dos sesiones del Diálogo sobre Financiación mediante la PI, una centrada en la valoración y otra en la mejora de la transparencia y la divulgación.[39] La OMPI tiene la determinación de seguir organizando eventos similares para actuar como plataforma central para el intercambio de ideas entre partes interesadas procedentes de varios sectores y disciplinas.

Para complementar estos diálogos y aumentar su posible repercusión, la OMPI establece grupos consultivos de especialistas que facilitan el diálogo abierto acerca de las dificultades que aún quedan por resolver. Estos grupos estudian en profundidad los obstáculos técnicos a la financiación mediante la PI. Algunas de las principales áreas de interés son la metodología de la valoración, las normas de contabilidad y la participación de los prestamistas. El objetivo de esos intercambios es crear diálogos informales en lugar de debates oficiales, lo cual brinda a las partes interesadas la oportunidad de comunicarse de manera abierta y sincera acerca de los obstáculos encontrados y plantear soluciones prácticas.

El primer grupo consultivo de especialistas en valoración de activos intangibles, constituido en octubre de 2023, reunió a especialistas con conocimientos de primera mano o intereses institucionales en la valoración y la financiación de la PI con el objetivo de impulsar las conversaciones sobre el tema de la valoración.[40] Comprender el valor de los activos intangibles es indispensable si se desea utilizarlos para respaldar la financiación, puesto que muchos financiadores no confían en los procesos de valoración existentes lo suficiente para basar en ellos sus decisiones.

Además, la OMPI participa en foros relacionados con las finanzas para sensibilizar acerca del potencial de la financiación mediante la PI y los desafíos que deben superarse en este ámbito.

Línea de acción 2: mostrar lo que ocurre en la práctica

La OMPI genera información cuantificable sobre las mejores prácticas de financiación mediante la PI para fomentar su adopción de manera generalizada. En la actualidad, las instancias encargadas de formular las políticas y los financiadores examinan la financiación mediante la PI desde distintos ángulos, y ninguno de ambos grupos comprende plenamente las prácticas mundiales y su eficacia. Para reducir esta carencia de información, la OMPI está elaborando una base empírica que documenta las iniciativas públicas y comerciales que posibilitan o facilitan la financiación mediante la PI.

En los dos últimos años, la OMPI ha elaborado una serie de análisis por país de la financiación respaldada por la PI. Cada uno de los informes ofrece una perspectiva interna de los marcos existentes y destaca los logros, las dificultades y los posibles próximos pasos para impulsar la financiación mediante la PI. En ellos se documentan medidas variadas que abarcan desde subvenciones y sistemas de garantía hasta programas de educación.

Además de contribuir a ampliar la base de conocimientos, esos informes sirven de catalizador para que los países se impliquen en este ámbito. Se han publicado informes relativos a 12 países y se están preparando otros más. También se prevé elaborar un análisis comparativo de las mejores prácticas y las tendencias mundiales.

Las investigaciones de la OMPI en este ámbito abarcan estudios de operaciones comerciales y prácticas industriales, como el estudio de las garantías de la financiación mediante activos de PI en el sector cinematográfico.[41] Está en marcha otro trabajo en el que se analiza la financiación mediante la PI en la industria musical. La OMPI también lleva a cabo investigaciones sobre las prácticas internacionales de divulgación de activos intangibles en la elaboración de informes financieros, en las que se hace hincapié en la PI. Estas publicaciones ofrecerán a las partes interesadas orientación práctica para integrar mejor los activos de PI en los sistemas financieros.

Línea de acción 3: preparar a los participantes en los ecosistemas de la financiación mediante la PI y la valoración de los activos

Por último, los participantes en las operaciones de financiación mediante la PI necesitan apoyo para lograr avances en la práctica.

La OMPI elabora herramientas para reducir la falta de comunicación entre los titulares de activos de PI y los financiadores, al prestar apoyo a los innovadores y los creadores para que demuestren el potencial de su PI y, al mismo tiempo, permitir a los prestamistas evaluar mejor esos activos. Esos recursos prácticos transforman la manera en la que la PI y los activos intangibles respaldan la inversión, mediante iniciativas como la serie de guías prácticas sobre la financiación mediante la PI y los proyectos piloto en este ámbito.

La serie de guías prácticas sobre la financiación mediante la PI facilita las operaciones entre los prestatarios y los prestamistas mediante orientación práctica basada en plantillas, ejemplos y listas de verificación. La primera guía, *Obtener préstamos con activos de PI*, ayuda a las empresas a reconocer los activos de PI que pueden utilizarse para obtener financiación, las prepara para tratar con los prestamistas y les ofrece información sobre el proceso de concesión de un préstamo. En las próximas guías se analizarán los procesos de valoración y la perspectiva de los financiadores.

En los proyectos piloto de financiación mediante la PI, la OMPI se asocia con instituciones financieras para mostrar este tipo de financiación en situaciones reales. El programa ayuda a las instituciones a comprender el valor de la PI en cuanto clase de activos, por medio de experiencias prácticas. Las instituciones financieras indican los posibles prestamistas y la OMPI ofrece apoyo especializado para realizar el análisis y la valoración de los activos de PI.

Estos proyectos colaborativos reducen la distancia entre la teoría y la práctica, puesto que ofrecen a los prestamistas las herramientas y la confianza necesarias para integrar las consideraciones de PI en el proceso de toma de decisiones. Mediante la presentación de las experiencias satisfactorias, los proyectos piloto contribuyen a establecer prácticas comerciales sostenibles y alientan una mayor adopción de la financiación mediante la PI.

La OMPI también hace frente a las dificultades de la valoración mediante programas de formación especializados. El proyecto de valoración de la PI de la ASEAN, iniciado en 2023, tiene por objetivo armonizar las prácticas de diez Estados miembros. Tras efectuar una encuesta a 400 profesionales, la OMPI elaboró un conjunto normalizado de herramientas compuesto de procesos y directrices para la presentación de informes que ya se está poniendo en práctica mediante talleres específicos, con la finalidad de crear un modelo adaptable a otras regiones.

Notas

1 OMPI. “El valor de los activos intangibles de las empresas de todo el mundo repunta hasta alcanzar un máximo histórico de 80 billones de USD en 2024”, 28 de febrero de 2025. Puede consultarse en: www.wipo.int/es/web/global-innovation-index/w/blogs/2025/the-value-of-intangible-assets-of-corporations [consultado el 17 de abril de 2025].

2 Ocean Tomo (2021). *Intangible Asset Market Value Study*. Puede consultarse en: oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/ [consultado el 22 de mayo de 2025].

3 OMPI. “El valor de las marcas a escala mundial se incrementa hasta los 13 billones de dólares, y casi la mitad de esta cifra corresponde a empresas estadounidenses”, 30 de septiembre de 2024. Puede consultarse en: www.wipo.int/es/web/global-innovation-index/w/blogs/2024/global-brand-value [consultado el 21 de mayo de 2025].

4 OMPI (2024). *Aspectos destacados de la inversión mundial en activos intangibles*. Puede consultarse en: https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4744 [consultado el 18 de abril de 2025].

5 Grupo Banco Mundial. La financiación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) (en inglés). Puede consultarse en: www.worldbank.org/en/topic/smefinance [consultado el 9 de mayo de 2025].

6 Véase Grupo Banco Mundial. Encuestas empresariales. Puede consultarse en: www.enterprisesurveys.org/es/enterprisesurveys.

7 Cabe incluir aquí los derechos de PI registrados y los no registrados, y también los derechos derivados de ellos, como los ingresos por licencias, pero no el fondo de comercio.

8 Las empresas también pueden financiarse mediante la técnica del *bootstrap*, la financiación colectiva y las subvenciones públicas. Sin embargo, los activos intangibles desempeñan un papel menos importante en estos tipos de financiación.

9 OCDE (2015). *Enquiries into intellectual property’s economic impact*, págs. 463 y ss.

10 En algunos casos, una operación de venta con arrendamiento posterior transfiere el derecho al flujo de caja derivado del activo, no la propiedad de este.

11 Las entidades de propósito especial son personas jurídicas independientes dotadas de sus propios activos y pasivos. Normalmente se crean con un objetivo específico, es decir, su finalidad se limita a la compra y financiación de proyectos o activos concretos. Es algo que suelen hacer los bancos para separar el riesgo financiero de sus otras operaciones. Por este motivo a veces se las llama “entidades de inmunidad a la quiebra”, ya que sobrevivirían aun en caso de que el banco quebrara.

12 IVSC (2020). Normas Internacionales de Valoración (International Valuation Standards), en particular, la norma IVS 210, págs. 63 a 79.

13 RICS (2020). “Valuation of intellectual property rights”.

14 ISO (2010). ISO 10668:2010 Valoración de marcas — Requisitos de la valoración monetaria de las marcas (en inglés). Puede consultarse en: www.iso.org/standard/46032.html [consultado el 15 de abril de 2025].

15 ACRA. Programa de certificación. Puede consultarse en: www.acra.gov.sg/accountancy/professionaldevelopment/chartered-valuer-and-appraiser-programme/certification-programme [consultado el 22 de abril de 2025].

16 OMPI (2023). Análisis por país: la trayectoria de Jamaica. Serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4700 [consultado el 22 de abril de 2025].

17 NIIF. Activos intangibles. Puede consultarse en: www.ifrs.org/projects/work-plan/intangible-assets/ [consultado el 16 de abril de 2025].

18 IPOS. Estrategia de PI 2030 (SIPS) de Singapur (en inglés). Puede consultarse en: www.ipos.gov.sg/global-ip-hub/singapore-ip-strategy-2030 [consultado el 16 de abril de 2025].
19 IPOS. Marco de divulgación de activos intangibles (en inglés). Puede consultarse en: www.ipos.gov.sg/manage-ip/intangibles-disclosure-framework [consultado el 16 de abril de 2025].
20 Código de Gobernanza Empresarial del Japón (2021). Puede consultarse en: www.jpx.co.jp/english/news/1020/20210611-01.html [consultado el 21 de mayo de 2025].
21 OMPI (2025). Análisis por país: la trayectoria del Japón. Serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4786 [consultado el 21 de mayo de 2025].
22 OMPI (2023). Análisis por país: la trayectoria del Reino Unido. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4705 [consultado el 22 de abril de 2025].
23 British Business Bank y Oficina de Propiedad Intelectual del Reino Unido, *Using IP to access growth funding* (2018). Puede consultarse en: www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2018/10/502-IPReport_singles.pdf [consultado el 17 de abril de 2025].
24 HSBC UK launches next level lending for next level tech businesses, 22 de julio de 2022. Puede consultarse en: www.about.hsbc.co.uk/news-and-media/hsbc-uk-launches-next-level-lending-for-next-level-tech-businesses [consultado el 17 de abril de 2025].
25 OMPI (2023). "Análisis por país: la trayectoria del Reino Unido", serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4705 [consultado el 22 de abril de 2025].
26 NatWest launches Intellectual Property-based lending to fuel high growth businesses, 12 de enero de 2024. Puede consultarse en: www.natwestgroup.com/news-and-insights/news-room/press-releases/enterprise/2024/jan/natwest-launches-intellectual-property-based-lendingto-fuel-hig.html [consultado el 17 de abril de 2025].
27 Inngot. 2024 review: NatWest IP-backed loans hit the ground running with high growth companies, 13 de enero de 2025. Puede consultarse en: inngot.com/news-views/2024-review-natwest-ipbacked-loans-hit-the-ground-running-with-high-growth-companies [consultado el 17 de abril de 2025].
28 OMPI (2023). "Análisis por país: la trayectoria del Reino Unido", serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4705 [consultado el 22 de abril de 2025].
29 OMPI (2024). "Análisis por país: la trayectoria de Türkiye", serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4721 [consultado el 22 de abril de 2025].
30 OCDE (2022). *Secured lending for SMEs: Making effective use of registries and intangibles*, págs. 51 y ss.
31 OMPI (2023). "Análisis por país: la trayectoria de Singapur", serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4703& [consultado el 22 de abril de 2025].
32 Aon. "Aon Advantage Fund launches new investment vehicle to help unlock intellectual property-backed lending", 1 de marzo de 2023. Puede consultarse en: aon.mediaroom.com/2023-03-01-Aon-Advantage-Funds-Launches-New-Investment-Vehicle-to-Help-Unlock-Intellectual-Property-Backed-Lending [consultado el 22 de abril de 2025].
33 Tradicionalmente, el Banco Mundial y los bancos de desarrollo regionales conceden préstamos a los Estados. Lo anterior se aplica principalmente a los bancos de desarrollo nacionales.
34 *Revista de la OMPI*. "Un futuro prometedor para la financiación respaldada por la propiedad intelectual", 18 de julio de 2023. Puede consultarse en: https://www.wipo.int/es/web/wipo-magazine/articles/the-future-looks-brighter-for-ip-backed-financing-56344 [consultado el 22 de abril de 2025].
35 *Jamaica Observer*. "Over 300 trained in intro to IP valuation", 29 de diciembre de 2021. Puede consultarse en:www.jamaicaobserver.com/2021/12/29/over-300-trained-in-intro-to-ip-valuation/ [consultado el 22 de abril de 2025].
36 OMPI. Serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI: análisis por país*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/series/index.jsp?id=241 [consultado el 22 de abril de 2025].
37 OMPI (2024). "Análisis por país: la trayectoria de China", serie *Acceso a la financiación respaldada por la PI*. Puede consultarse en: www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4709 [consultado el 22 de abril de 2025].
38 OMPI. "Primer Diálogo de Alto Nivel sobre el Acceso a la Financiación mediante Activos Intangibles", 3 de noviembre de 2022. Puede consultarse en: www.wipo.int/sme/es/news/2022/news_0018.html [consultado el 17 de abril de 2025].

39 "Diálogo sobre Financiación mediante la PI: ampliar horizontes sobre la financiación y la valoración de la PI", 28 de diciembre de 2023. Puede consultarse en: www.wipo.int/ip-financing/en/news/2023/news_0003.html [consultado el 17 de abril de 2025]; y "Resumen del Diálogo de la OMPI sobre Financiación mediante la PI de 2025: el valor de los activos intangibles" (en inglés), 16 de mayo de 2025. Puede consultarse en: www.wipo.int/en/web/ip-financing/w/news/2025/recap-value-of-intangible-assets [consultado el 21 de mayo de 2025].

40 OMPI (2023). "Grupo consultivo de especialistas en valoración de activos intangibles". Puede consultarse en: www.wipo.int/sme/en/events/expert-consultative-group-on-valuation.html [consultado el 17 de abril de 2025].

41 OMPI (2023). *IP assets and film finance – a primer on standard practices in the U.S.*, documento de trabajo sobre investigaciones económicas n.º 74/2023. Puede consultarse en: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-econstat-wp-74-en-ip-assets-and-film-finance-a-primer-on-standard-practices-in-the-u-s.pdf [consultado el 17 de abril de 2025].

OMPI
ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DE LA **PROPIEDAD**
INTELECTUAL

wipo.int