

Patentes, marcas y financiación de empresas emergentes

Financiación y rendimiento de salida de las empresas emergentes europeas

Octubre de 2023

Resumen ejecutivo

1. Resumen ejecutivo

El espectacular crecimiento del ecosistema europeo de empresas emergentes (startups) en los últimos años ha supuesto un importante impulso para la economía europea. Las empresas emergentes se consideran cada vez más motores del crecimiento económico, con un fuerte potencial para abordar los principales retos europeos de digitalización, sostenibilidad y competitividad industrial a través de la innovación. No obstante, en relación a los Estados Unidos, Europa se sigue enfrentando a dificultades significativas para facilitar el acceso a recursos financieros por parte de las empresas emergentes.

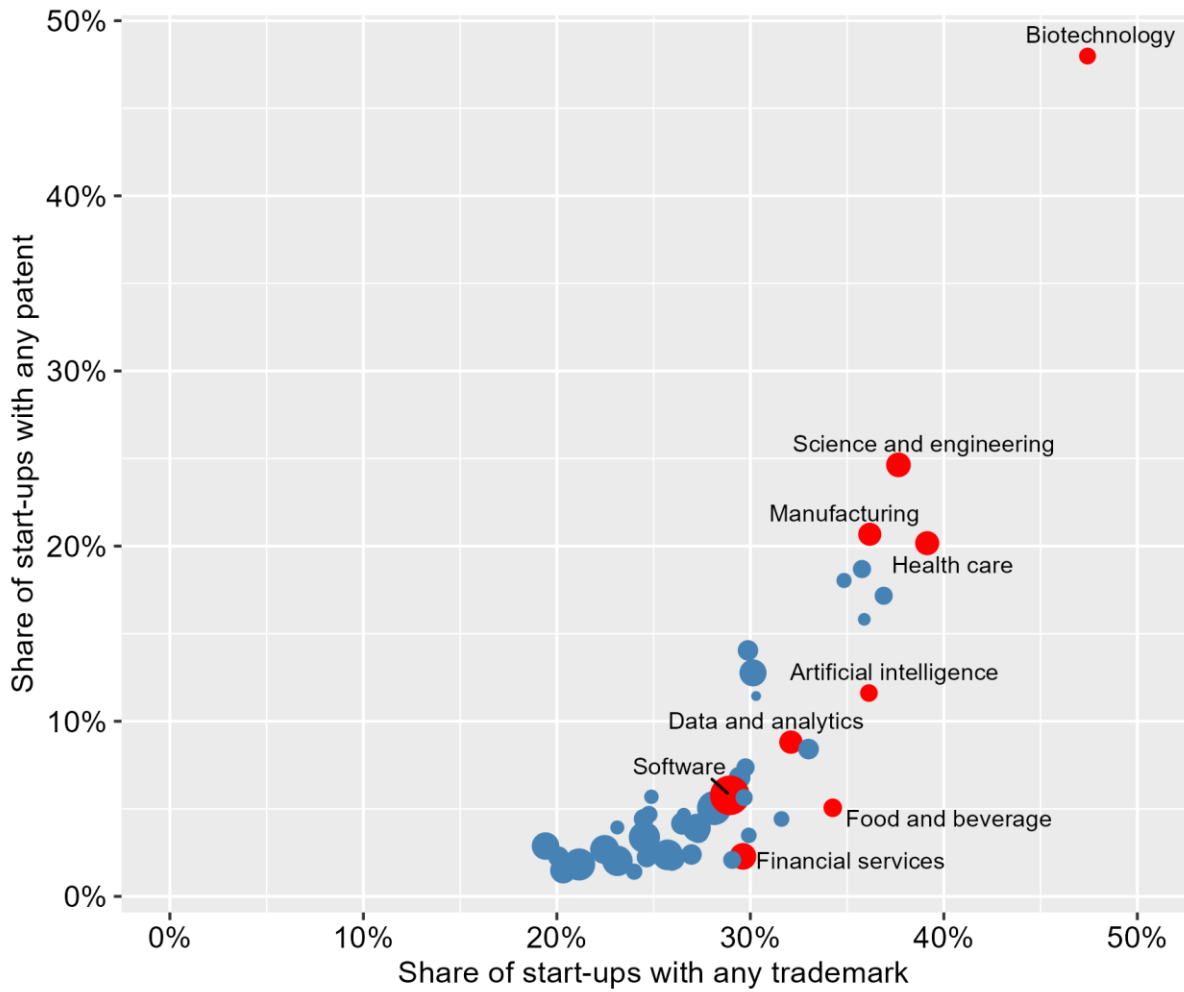
En este estudio se examina el papel que los derechos de propiedad intelectual (DPI), en particular de las patentes y las marcas, desempeñan en el acceso a la financiación de las empresas emergentes europeas. Para ello, se evalúan los vínculos entre las solicitudes de DPI por parte de las empresas emergentes y su éxito en la captación de capital riesgo, así como la capacidad de las patentes y las marcas como predictores de estrategias de salida eficaces para los inversores.

Estas cuestiones son especialmente pertinentes en la actualidad, después de la crisis provocada por la COVID-19 y el reciente endurecimiento de la política monetaria que ha dado lugar a una menor inversión en empresas emergentes europeas en 2022. Además, la menor inversión de los fondos de capital riesgo y las débiles previsiones de crecimiento están poniendo fin a una era de fácil acceso a los recursos financieros. En este contexto, los derechos de PI merecen especial atención como medio, no solo de capitalizar el valor de sus activos intangibles, sino también para atraer a los inversores.

Principales conclusiones

Por término medio, el 29 % de las empresas emergentes europeas han presentado solicitudes de registro de derechos de PI, aunque existen diferencias significativas entre sectores industriales. La biotecnología es, con diferencia, el sector más intensivo en PI, ya que casi la mitad de las empresas emergentes utilizan patentes o marcas registradas. Otros sectores intensivos en PI son la ciencia y la ingeniería (con un 25 % de usuarios de patentes y un 38 % de usuarios de marcas), la asistencia sanitaria (20 % de usuarios de patentes y 40 % de usuarios de marcas) y la industria manufacturera (20 % de usuarios de patentes y 36 % de usuarios de marcas). Las empresas emergentes con derechos de PI registrados existen en todos los sectores; los sectores que no son intensivos en PI siguen recurriendo a las marcas para proteger sus derechos, mientras que las empresas emergentes que, además de las marcas, utilizan patentes suelen concentrarse en un menor número de sectores relacionados con la tecnología.

Figura E1: Porcentaje de empresas emergentes que han solicitado patentes o marcas, por sector



Nota: En la figura se comparan las cuotas de los solicitantes de patentes y marcas por sector en la muestra inicial. El tamaño de los círculos representa el número de empresas del sector en la muestra inicial.

Share of startups with any patent

Porcentaje de empresas emergentes con alguna patente

Share of startups with any trademark

Proporción de empresas emergentes con alguna marca

Science and engineering

Ciencia e ingeniería

Manufacturing

Industria manufacturera

Health care

Asistencia sanitaria

Artificial intelligence

Inteligencia artificial

Data and analytics

Datos y análisis

Software

Programas informáticos

Food and beverage

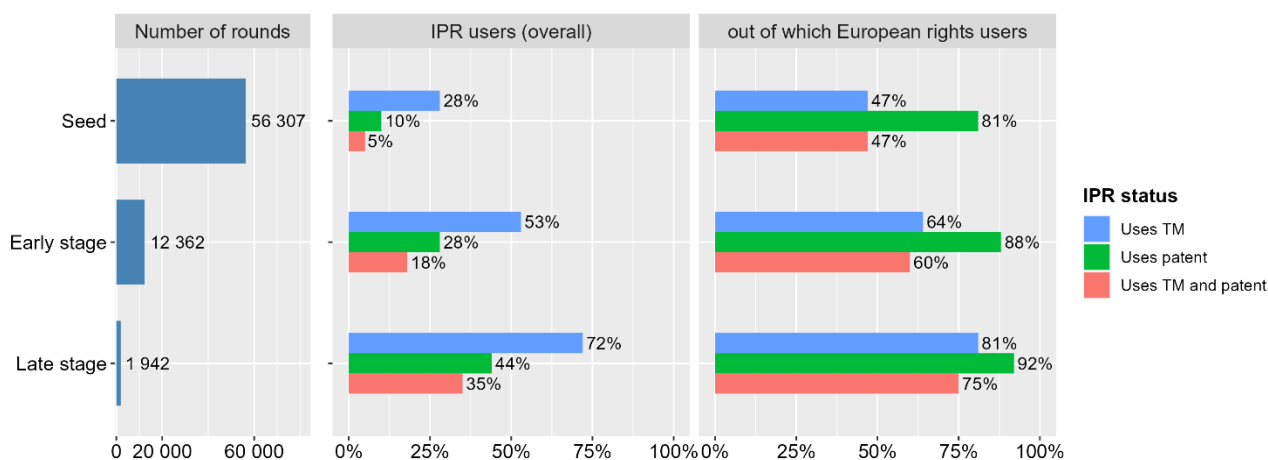
Alimentación y bebidas

Financial services

Servicios financieros

Las empresas emergentes recurren cada vez más a los derechos de PI a medida que van creciendo, con preferencia por los derechos de PI europeos en todas las fases de crecimiento. Mientras que el 10 % de las empresas emergentes en fase de capital semilla han presentado una solicitud de patente, esta proporción se eleva al 28 % en la fase inicial de crecimiento y al 44 % en las rondas más avanzadas (a partir de la serie C). La proporción de usuarios de marcas también aumenta del 28 % en las rondas de capital semilla al 53 % en las rondas de la fase inicial de crecimiento y al 72 % en las rondas más avanzadas. Más del 80 % de las empresas emergentes con una patente en las rondas de capital semilla han presentado una solicitud de patente europea. La proporción de empresas emergentes titulares de una marca que han presentado una solicitud de marca de la UE aumenta del 47 % en las rondas de capital semilla al 81 % en las rondas avanzadas.

Figura E2: Porcentaje de empresas emergentes con DPI en diferentes fases de financiación

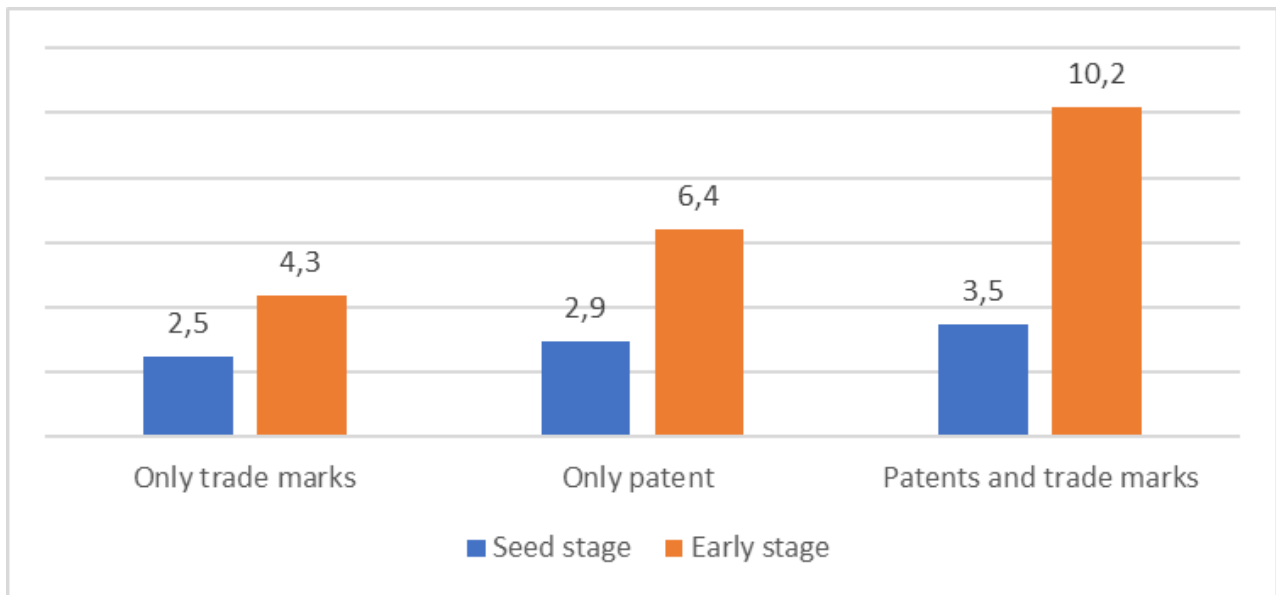


Nota: El primer panel presenta el número de eventos en cada fase de las rondas de financiación. El segundo panel muestra el porcentaje de empresas emergentes que han solicitado diversas combinaciones de DPI antes de la fecha de la ronda de financiación. El tercer panel presenta la proporción de empresas emergentes dentro de cada categoría que solicitaron protección en forma de marca europea, una patente europea o ambas antes de la fecha de la ronda de financiación.

- | | |
|------------------------------------|--|
| Number of rounds | Número de rondas |
| IPR users (overall) | Usuarios de DPI (total) |
| Out of which European rights users | de los cuales, usuarios de derechos europeos |
| Seed | Fase de capital semilla |
| Early stage | Fase inicial |
| Late stage | Fase avanzada |
| IPR status | Situación de los DPI |
| Uses TM | Usa marcas |
| Uses patent | Usa patentes |
| Uses TM and patent | Usa marcas y patentes |

Las patentes y marcas en la fase de capital semilla o en la fase inicial de crecimiento se asocian a una mayor probabilidad de financiación posterior con capital riesgo a las empresas emergentes. Este efecto es especialmente importante en la fase inicial, con una probabilidad de financiación 4,3 veces mayor para las empresas emergentes que solicitaron marcas, y una probabilidad de financiación 6,4 veces mayor para las empresas emergentes que solicitaron patentes. Las empresas emergentes que solicitaron tanto marcas como patentes muestran la mayor probabilidad de obtener financiación, tanto en la fase de capital semilla como en la inicial.

Figura E3: Aumento de las posibilidades de financiación para empresas emergentes con solicitudes previas de patentes o marcas



Only trade mark

Only patent

Patents and trade marks

Seed stage

Early stage

Solo marcas

Solo patentes

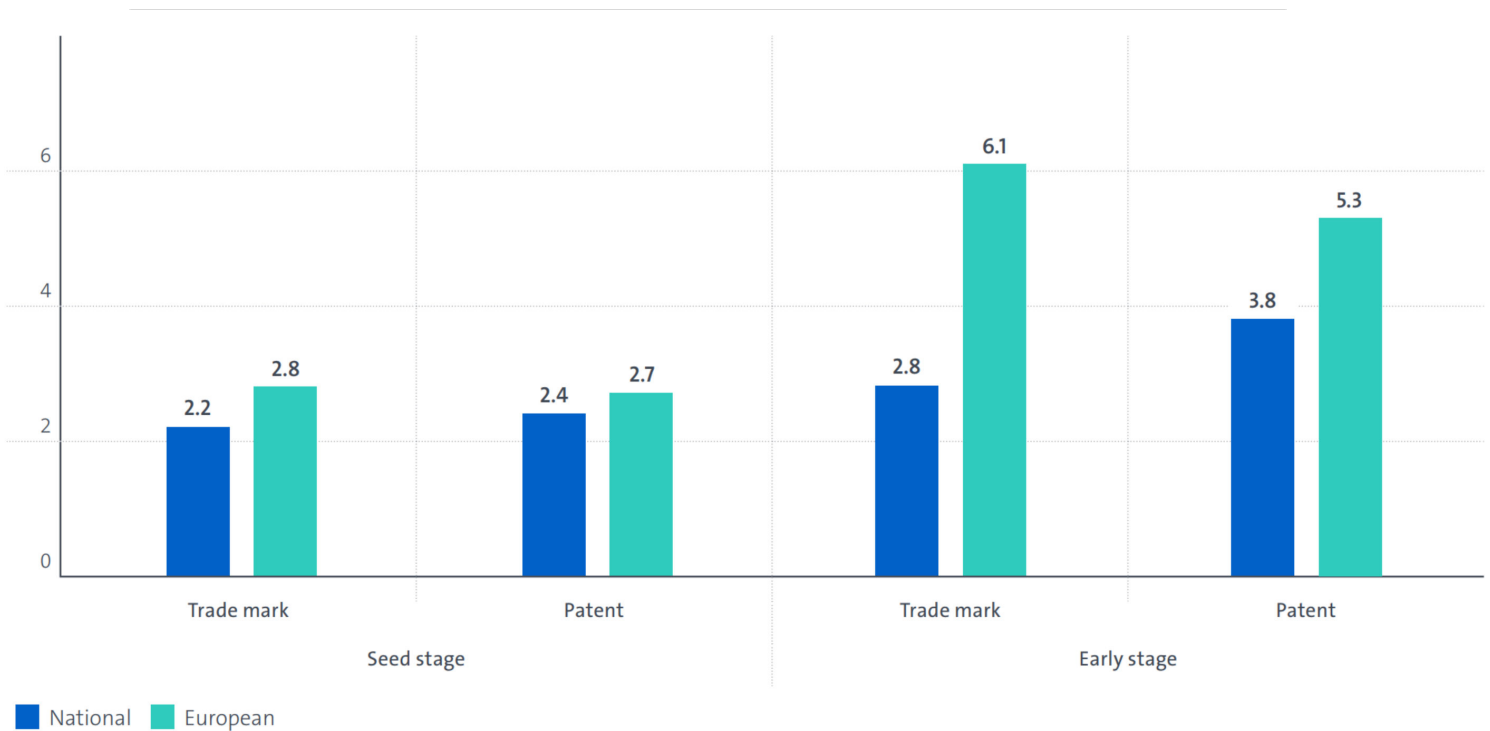
Patentes y marcas

Fase de capital semilla

Fase inicial

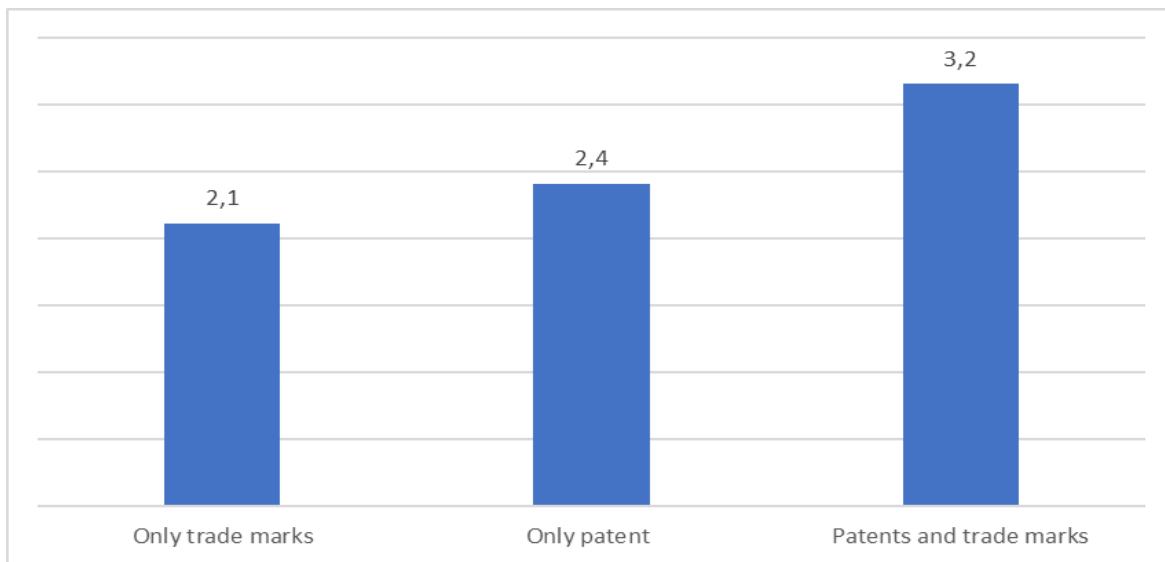
La presentación de solicitudes de patentes y marcas europeas se asocia a una probabilidad aún mayor de obtener financiación en fases posteriores mediante capital riesgo. Aunque este resultado ya puede observarse en la fase de capital semilla, es especialmente marcado en la fase inicial de crecimiento. Las empresas emergentes que han solicitado una marca de la UE tienen una probabilidad 6,1 veces mayor de obtener financiación en la fase inicial, frente a 2,8 veces en el caso de las que solo han presentado una solicitud de marca nacional. Las patentes europeas se asocian a una probabilidad 5,3 veces mayor de obtener financiación en la fase inicial, frente a una probabilidad 3,8 veces mayor que el relativamente reducido número de empresas emergentes que solo tienen patentes nacionales.

Figura E4: Aumento de las posibilidades de financiación para empresas emergentes con solicitudes de patentes o marcas europeas frente a nacionales



Las empresas emergente con patentes y/o marcas se asocian a una mayor rentabilidad para los inversores en la fase de salida del capital. Las empresas emergentes que presentaron solicitudes tanto de patentes como de marcas tienen una mayor probabilidad de salida a bolsa mediante oferta pública de venta (OPV) o de adquisición después de la salida del capital riesgo. Los derechos de PI europeos mejoran la rentabilidad de las inversiones en empresas emergentes frente a las que solo utilizan derechos de ámbito nacional.

Figura E5: Aumento de las posibilidades de salida de las empresas emergentes con solicitudes previas de patentes o marcas



El informe puede descargarse en:
epo.org/startup-finance
euipo.eu/startup-finance

ISBN 978-3-89605-355-8