

# Tema 01: “Oportunidades de negocios para las instituciones de garantía en operaciones en relación a la propiedad intelectual e industria audiovisual”

Bogotá 29 Septiembre 2017

---

# Las Industrias Culturales y Creativas (ICC) como sector estratégico en Latinoamérica y Caribe

¿Quién iba a decir que en las manos de los creativos, diseñadores, artistas y emprendedores podía estar parte de la respuesta a los desafíos de desarrollo de América Latina y el Caribe? La creatividad como motor de innovación puede contribuir a la diversificación como herramienta necesaria para contar con una economía competitiva a nivel mundial basada en el conocimiento. Una de estas áreas de desarrollo es la denominada *economía naranja*, es decir, el conjunto de actividades que de manera encadenada permiten que las ideas se transformen en bienes y servicios, y cuyo valor puede estar basado en la propiedad intelectual, según la definición del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El universo *naranja* está compuesto por dos partes: 1) la *economía* cultural y las industrias creativas, en cuya intersección se encuentran las industrias culturales convencionales; y 2) las áreas de soporte para la creatividad.

Estos servicios basados en la creatividad generaron globalmente, en 2012, un total de 547.000 millones de dólares (Unctad) y 29,5 millones de empleos, equivalentes estos últimos a los de Gran Bretaña. Para América Latina y el Caribe, la *economía naranja* significó 1,9 millones de puestos de trabajo en el 2015, comparables con los que genera toda la economía de Uruguay o Costa Rica

Fuente: Alejandra Luzardo, Dyanis de Jesús y Michelle Pérez Kenderish : La economía naranja. Innovaciones que no sabías venían de América Latina (2017), BID.

Se determinaron categorías prioritarias de la economía naranja en base a las definiciones de esta:

# UNIVERSO NARANJA

## Arte y patrimonio

### Artes visuales

1. Pintura
2. Escultura
3. Instalaciones y videoarte
4. Arte en movimiento
5. Fotografía
6. Moda-Alta costura

### Artes escénicas y espectáculos

7. Teatro, danza, marionetas
8. Orquestas, Ópera y zarzuela
9. Conciertos
10. Circo
11. Improvisaciones organizadas
12. Moda-Pasarela

### Turismo y patrimonio cultural material e inmaterial

1. Artesanías, antigüedades, alquería y productos típicos.

### Educación artística y cultural

2. Gastronomía
3. Museos, galerías, archivos y bibliotecas
4. Arquitectura y restauración
5. Parques naturales y ecoturismo
6. Monumentos, sitios arqueológicos, centros históricos, etc.
7. Conocimientos tradicionales, festivales, carnavales, etc.

## Industrias culturales convencionales

### Editorial

1. Libros, periódicos y revistas
2. Industria gráfica (impresión)
3. Edición
4. Literatura
5. Librerías

### Audiovisual

- Cine, Televisión y Video

### Fonográfica

- Radio y Música Grabada

## Creaciones funcionales, nuevos medios y software

### Diseño

1. Interiores
2. Artes gráficas e ilustración
3. Joyería
4. Juguetes
5. Industrial (productos)

### Software de contenidos

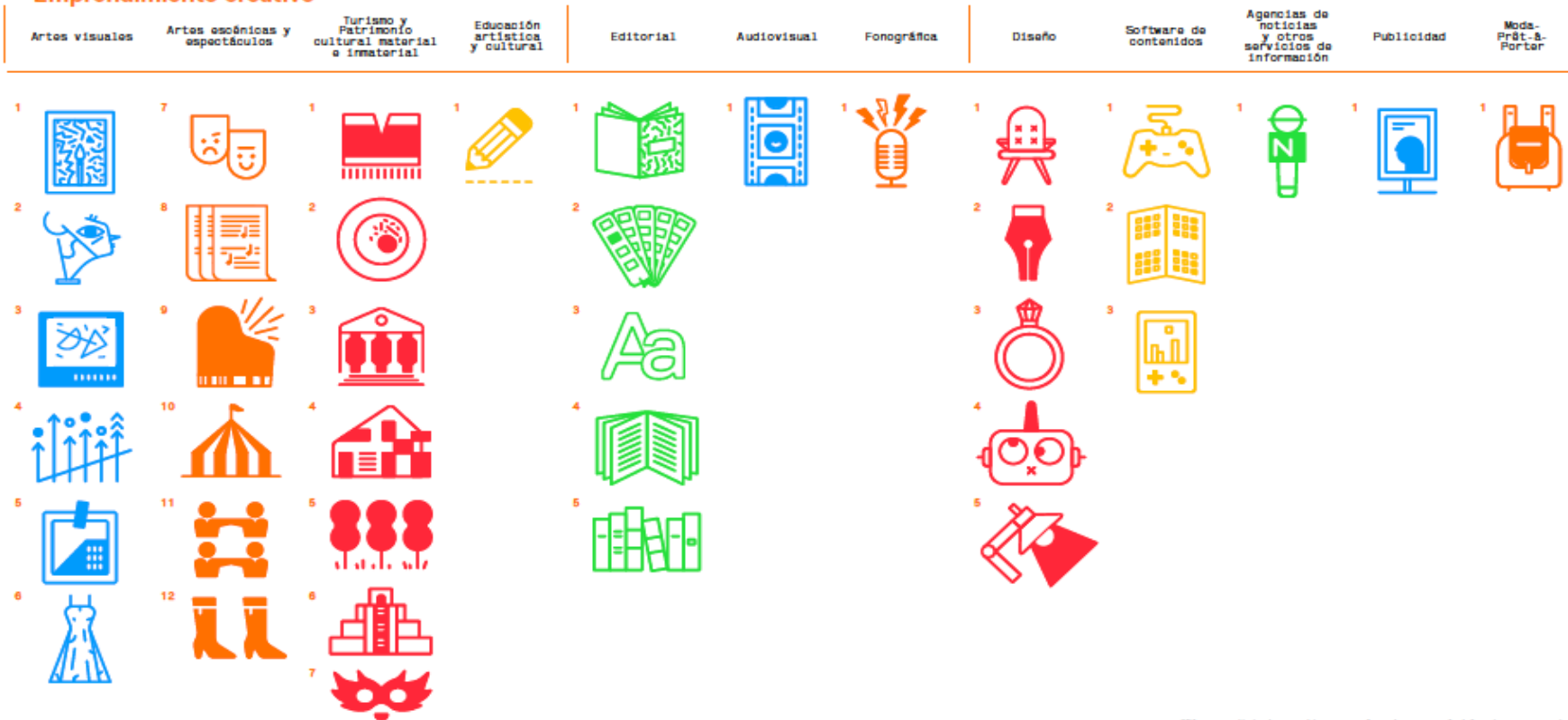
1. Videojuegos
2. Otros contenidos interactivos audiovisuales
3. Medios de soporte para contenidos digitales

### Agencias de noticias y otros servicios de información

### Publicidad

### Moda-prêt-à-porter

## Emprendimiento creativo\*



\*El emprendimiento creativo es un área transversal del universo naranja.  
FUENTE: La economía naranja: una oportunidad inimitable. Banco Interamericano de Desarrollo, 2012.

Fuente: Alejandra Luzardo, Dyanis de Jesús y Michelle Pérez Kenderish : La economía naranja. Innovaciones que no sabías venían de América Latina (2017), BID.

# Las Industrias Culturales y Creativas (ICC) como sector estratégico en Latinoamérica y Caribe

El futuro de las empresas, independiente de su tamaño, estará en la capacidad de desprenderse de la forma en que desarrollaban sus productos y servicios para seguir invirtiendo en la atracción de nuevos talentos, que sean capaces de diseñar otras lógicas para la creación del valor. En la actualidad, los creativos rompen los patrones con la aparición de empresas que revolucionan el mundo como Airbnb o Spotify. Estas cuentan con equipos y liderazgos de una naturaleza diferente a la conocida hasta hoy. Uno de los elementos más llamativos es el protagonismo del diseñador como fundador o cofundador de muchas de estas empresas. En Silicon Valley, según el *Design in Tech Report*, **-en los últimos 10 años más de 27 empresas** cofundadas por diseñadores han sido adquiridas por compañías como Google, Facebook, Adobe, LinkedIn, Dropbox y Yahoo, Accenture, Capital One, BBVA, McKinsey & Co. Estas han originado miles de millones de dólares en valor y han despertado el interés de grandes corporaciones e inversionistas, que ahora ven con otros ojos las capacidades de estos creativos.

# Las Industrias Culturales y Creativas (ICC) como sector estratégico en Latinoamérica y Caribe

En este universo naranja, el software y las tecnologías de la información lideran las transformaciones a partir de la creatividad. Es el caso de Frei.re Lab, un software educativo que en un principio buscaba impactar en más de 11 millones de niños analfabetos en Brasil y ya beneficia a unos 77 millones de niños en América Latina. Frei.re Lab se une así a un movimiento global de videojuegos ultrasofisticados que utilizan la experiencia lúdica para impulsar los cambios sociales.

## Desafíos de las ICC: La insuficiencia de financiación

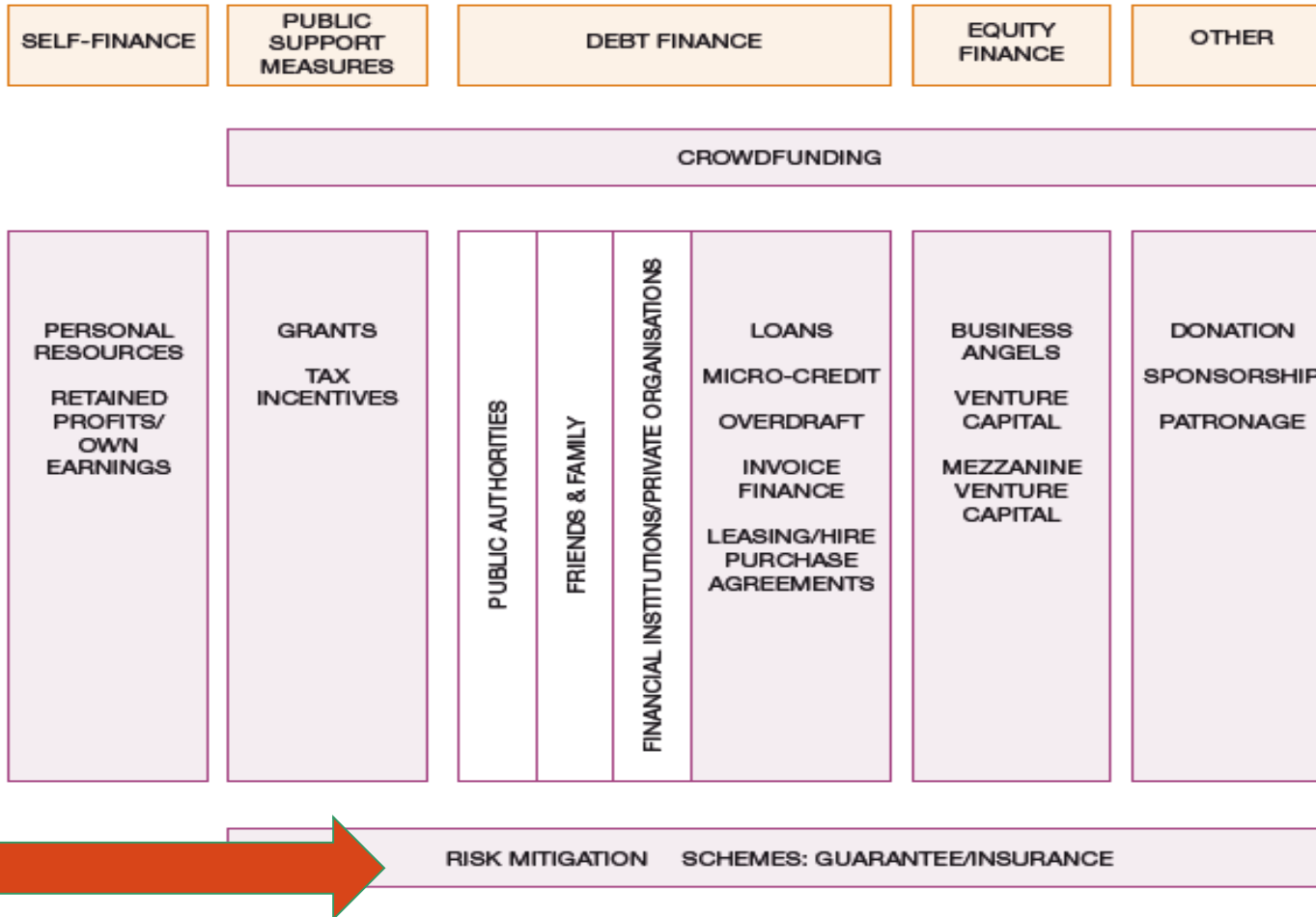
**Se ha recomendado recientemente por la UE** una serie de medidas para superar los impedimentos de acceso de las ICC a la financiación. Entre ellas:

- Creación de nuevos instrumentos financieros, como el *crowdfunding*,
- Incrementar el acceso a la financiación a través del compromiso de los inversores.
- Impulsar la gestión de datos en las ICC y crear plataformas nacionales y regionales que permitan el acceso a la financiación.

Mientras los instrumentos públicos de financiación necesitan ser adaptados a las necesidad de los negocios basados en la propiedad intelectual, los gobiernos pueden y deberían, facilitar apalancamiento mediante financieros privados, como *business angels*, firmas de capital riesgo y bancos. Esto es especialmente importante en un tiempo en que las medidas de austeridad están reduciendo el gasto público. Donde los gobiernos han tomado un papel activo como intermediarios , bien directamente o a través de incubadoras o aceleradoras o conjuntamente con otros intermediarios , han ayudado a resolver la asimetría en la comunicación e información del ecosistema financiero.

Los instrumentos público-privados y los **instrumentos de garantía** se han probado como herramientas efectivas para conectar con los financieros privados.

# Modelo de Ecosistema financiero de las ICC



Fuente: \_Good Practice Report Towards more efficient Financial Ecosystems: Innovative instruments to facilitate ACCES TO FINANCE for the Cultural and Creative Sectors (CCS). European Union. Nov. 2015

## Desafíos de las ICC: La insuficiencia de financiación

Los problemas de acceso a financiación de las empresas de las ICC están relacionados directamente además de con otros factores con la **falta de diálogo entre el sector y los agentes financiadores**

Las causas de la asimetría y desequilibrio en la comunicación entre las partes que impiden el correcto funcionamiento del ecosistema financiero son, entre otras:

- **la imagen preconcebida negativa del sector y de los riesgos de invertir en proyectos de alta innovación que poseen los distintos agentes financiadores,**
- **la dificultad de las entidades financieras para valorar activos de propiedad intelectual debido a su intangibilidad.**



## Retos en la consecución de un sistema de garantías eficiente para las ICC

- 1) El análisis especializado del riesgo conlleva una alta inversión en capacitación del personal y adecuación de los sistemas a las especialidades del sector de las ICC.
- 2) Creación de métodos de valoración de activos intangibles asociados a los distintos negocios incluidos dentro del sector de las ICC. No es lo mismo el análisis del riesgo de una producción cinematográfica, que teatral, que musical, que un desarrollo de un videojuego o el diseño de un programa educativo. Estos métodos de valoración están en constante ajuste a los nuevos modelos de negocio, fundamentalmente a causa de la disrupción digital. La inexistencia de mercados organizados que sirvan de referencia a la valoración de la mayoría de los activos intangibles dificulta la elaboración de modelos de valoración robustos y eficaces.
- 3) El coste real del aval del riesgo es alto. En consecuencia, se deben promover sistemas de reaseguramiento de carácter público que permitan el desarrollo del sistema. Asimismo, la extensión del sistema al mayor número de agentes del sector constituye un factor de éxito en el funcionamiento del sistema.

## Conclusiones

- 1) Partiendo de la importancia económica y social de las ICC , un sistema de garantías estable desde el punto de vista político y regulatorio, solvente económicamente y especializado profesionalmente, es básico para la financiación de las ICC, convirtiéndose en requisito indispensable para favorecer la inversión privada.
- 2) El análisis especializado del riesgo es una de las claves fundamentales para el éxito del sistema.
- 3) La incorporación de profesionales, modelos de análisis y sistemas de evaluación del riesgo deben ser adecuados permanentemente a la experiencia en el negocio, dado el continuo proceso de innovación a que se ve expuesto el sector.
- 4) El coste de las garantías al sector de las ICC debido al alto riesgo connatural a las ICC por su carácter de innovación y valor intangible de sus activos, les hace precisar de un robusto sistema de reaseguramiento impulsado por el Estado u organismos supranacionales.

**Muchas gracias por su atención**

**!!!**

**creA SGR**

Datos de contacto:

C/ Luís Buñuel 2, 2º

Ciudad de la Imagen

Pozuelo de Alarcón (Madrid)

España

Tlf.: + 34 91 512 30 48

E-mail: [info@creasgr.com](mailto:info@creasgr.com)