

**GLOBAL**

España ocupa el puesto 29 a nivel mundial atendiendo a las solicitudes de patentes realizadas en 2011, y es vigésimo cuarta en función de las patentes concedidas, según los datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, aunque la diferencia con los primeros países, como China, Japón y Estados Unidos, es bastante importante. Fomentar la inversión privada en innovación podría solventar este salto.

/ ALEXANDER RATHS



ránking de investigación, pone la mira en la calidad de las patentes. «Es importante señalar que el número de patentes explotadas de las universidades es menor al de las solicitadas, y esto es un indicador de que su relevancia no es muy sig-

## Los centros públicos siguen asumiendo el grueso de los elevados costes de tramitación

nificativa, ya que hay muchas que no se están explotando y, por tanto, no generan ingresos», subraya.

La Red de Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) publica cada año un informe en el que diseccionan la actividad investigadora y de transferencia de conocimiento de las universidades españolas. En el último, de 2010, se pone el acento sobre el elevado coste de las patentes, que sigue recayendo mayormente en los recursos propios (un 61%), a pesar de que las empresas han aumentado su aportación al esfuerzo financiero de la protección. La reducción en los presupuestos públicos de las universidades provoca que esta circunstancia lastre la concesión de patentes, sobre todo a nivel mundial.

Mora explica que, a causa de lo elevado de estos costes, sólo llevan una patente a nivel mundial si existe un plan de explotación en colaboración con una empresa privada. «No hay un formato único. A veces, la Universidad financia la protección global y se pone un precio a las licencias de explotación. Otras, se financia de forma colaborativa», explica, y apunta: «Cuanto más arriesga la empresa, más barata le sale la licencia para comercializar el producto».

Para el presidente de la Conferencia de Consejos Sociales «la implicación del sector privado sigue estando muy por debajo de la media de la UE y de la OCDE». «Tenemos que conseguir una mayor participación en todas las fases de la I+D+i, y especialmente en la traslación al sistema productivo de los conocimientos científicos mediante el uso de las patentes internacionales. Es una asignatura pendiente», asevera.

En tiempos de recortes, no está de más tener en cuenta que las patentes suponen, asimismo, un retorno a la Universidad. «A corto

Sigue en página 9

**PATENTES**

# La 'i' minúscula cotiza al alza en los campus

La innovación universitaria le come terreno a la empresa privada en iniciativa patentadora y representa ya el 15,4% de las solicitudes

**M**ucho se habla, en tiempos de crisis y recortes, de la necesidad de formentar la I+D como garante de crecimiento del Estado. Ahí la Universidad juega un papel protagonista. Sin embargo, a menudo se olvida el tercer elemento, la tercera misión, esa *i* pequeña que, pese a su tamaño, marca la diferencia. Se trata de la inicial de innovación, la llamada tercera misión del *alma mater*, y también su asignatura pendiente.

Esta tercera pata tiene dos caminos posibles: la publicación en revistas científicas de referencia y su registro como patente. Los investi-

SARA POLO

gadores españoles han optado, históricamente, por el primero, de forma que el país tiene una buena posición a nivel internacional en este campo. Sin embargo, muchos de ellos alzan la voz e invitan a sus colegas a ir más allá.

«Hacer patente es hacer público, así que patentar es poner al servicio de la sociedad el conocimiento que se genera en la Universidad», explica Celia Sánchez-Ramos, profesora de optometría de la Universidad Complutense de Madrid y que cuenta con 448 registros nacionales e internacionales. «Si publico antes de patentar, pierdo la novedad, el conocimiento tarda más en poderse comercializar», continúa, «y además, las bases de patentes

son 100% gratuitas, mientras que los *papers* hay que pagarlos».

En patentes, la universidad gana terreno en España. Del total de solicitudes de registro en 2012, el 15,4% partieron de esta institución, frente al 37,1%, que partieron de empresas privadas. En comparación con 2009, cuando la universidad solicitó el 12,9% del total y las empresas el 42%, los centros públicos han ganado terreno. En términos absolutos, las universidades solicitaron, en 2012, un 2,7% más de patentes que el año anterior, mientras que las solicitudes empresariales se redujeron un 10,7%.

Si en las solicitudes la universidad gana terreno, esto es aún más acusado en las concesiones: el

17,3% de las patentes que se concedieron el año pasado pertenecían a universidades, seis puntos más que en 2008.

«España es el segundo país del mundo en que la Universidad tiene más peso en las patentes», confirma Francisco José Mora, vicerrector de Planificación e Innovación de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), primera, tanto en producción como en productividad en patentes en el *Ránking 2011 en producción y productividad en investigación de las universidades públicas españolas*. «Esto denota», explica Mora, «que el tejido productivo no genera innovaciones tecnológicas susceptibles de protegerse».

«Los centros españoles han cumplido el objetivo de aumentar su participación en la generación de conocimiento, algo que se mide por su nivel de publicaciones a nivel mundial», expone Joaquín Moya-Angelier, presidente de la Conferencia de Consejos Sociales de las Universidades Españolas, que sirven de enlace entre universidades y empresas. «Ahora toca transferir ese conocimiento al sistema productivo, y eso se hace mediante la generación de patentes que permitan la explotación comercial de los avances científicos».

Gualberto Buela-Casal, autor del

## CINCO 'PORQUÉS' DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL\*

**VALOR ECONÓMICO.**

Una patente genera derechos exclusivos a favor de su titular con los que poder negociar, ya que esta forma de protección tiene un valor económico 'per se' que se puede cuantificar.

**PROTECCIÓN.**

Si el objetivo de todo emprendedor es crecer y fortalecerse en el mercado, debe proteger sus innovaciones porque, cuando su empresa se consolida, necesitará defenderse de sus competidores.

**EXCLUSIVIDAD.**

Los inversores a los que antes o después acudirá el emprendedor para hacer crecer su empresa necesitan tener garantizada la exclusividad del negocio por el que están apostando.

**ABRIR FRONTERAS.**

Las patentes son instrumentos clave en la estrategia de internacionalización de las empresas porque otorgan la protección necesaria para poder negociar con potenciales fabricantes de otros países.

**RENTABILIDAD.**

El emprendedor dueño de una patente puede obtener rentabilidad directa de la misma por dos vías: explotándola directamente o licenciándola o vendiéndola en aquellos países que no le resulten atractivos.

\* POR NURIA MARCOS, DIRECTORA GENERAL DE PONS PATENTES Y MARCAS