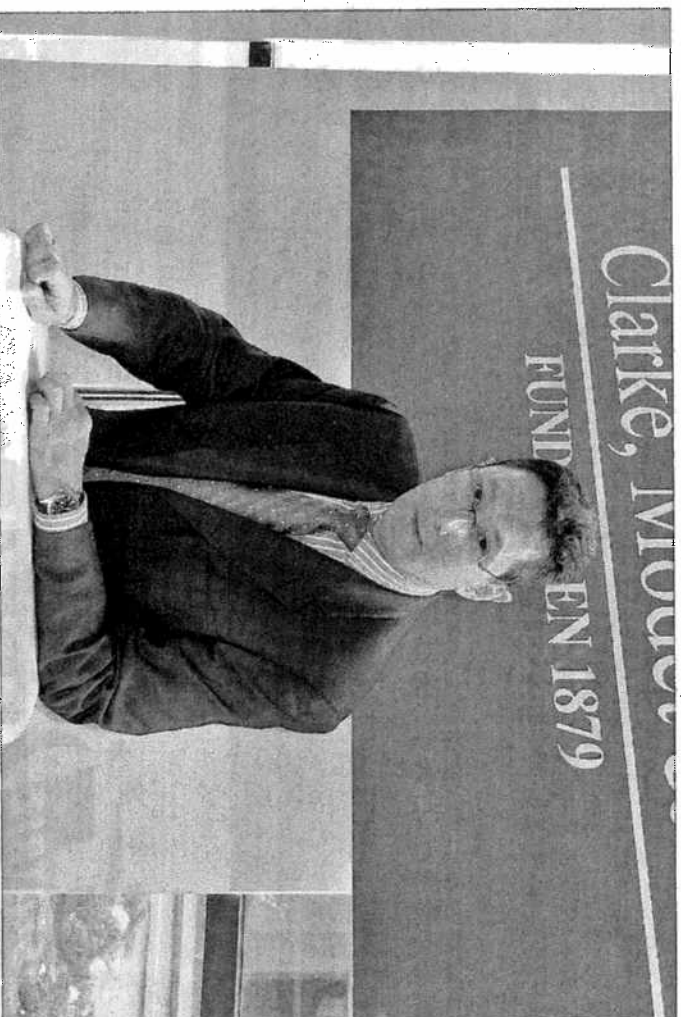


País Vasco

ENTREVISTA CON JOSÉ LUIS SAGARDUY, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE CLARKE, MODER & C^o

“No protegemos el conocimiento y eso limita nuestra internacionalización”

Para el experto en propiedad industrial José Luis Sagarduy, las empresas además de innovar deben apostar por un sistema de gestión de la investigación para así obtener un rendimiento.



José Luis Sagarduy, director de desarrollo de negocio de Clarke, Moder & C^o señala que el número de patentes es uno de los indicadores de innovación. / PV

PRENSIÓN VENDEDORA
La negociación de la Bolsa de Bilbao creció un 20% en septiembre

EXPANSIÓN, Bilbao

La negociación en Bolsa de Bilbao se incrementó un 19,8% en septiembre, en un mes que estuvo marcado por fuertes retrocesos en los principales mercados. Así, el volumen de contratación gestionado a través del parque bilbaíno -incluidas las compras y ventas tanto de renta fija como variable- ascendió a 15.339 millones de euros, frente a los 12.817 millones del mes anterior.

En este incremento de la negociación predominó la presión vendedora provocada a consecuencia de la grave crisis financiera vivida especialmente en Estados Unidos -Lehman Brothers, Morgan Stanley, AEG- que arrastró a la baja a los principales mercados.

Así, el Ibex 35 cerró septiembre con una caída del 6,15%, con lo cual pasa a acumular ya un retroceso del 20% en los nueve primeros meses del año. En una línea similar, el índice Bolsa de Bilbao 2000, que refleja la evolución de los 50 valores con más liquidez del mercado, cerró el mes marcando los 1.860,38 puntos, con una caída del 7,5%.

Los valores más negociados -o lo que, en este caso, equivale a decir que sufrieron una mayor presión vendedora- fueron los dos grandes bancos: Santander y BBVA.

Las más negociadas

- Santander
- BBVA
- Telefónica
- Repsol
- Iberdrola
- Unión Fenosa
- Banco Popular
- Inditex
- Banco Sabadell
- Endesa

M. VARGAS, Vitoria
El mensaje de una apuesta por la innovación está calando en las empresas vascas, pero el paso que hay que dar es el de proteger ese conocimiento, para poder competir en otros mercados y obtener un rendimiento de la inversión. Es la recomendación de José Luis Sagarduy, director de desarrollo de negocio de Clarke, Moder & C^o, la firma especializada en propiedad industrial e intelectual, presente en varios países sudamericanos y con oficinas en Bilbao y Vitoria.

Pregunta: La actividad de Clarke, Moder & C^o se ha centrado históricamente en la propiedad industrial e intelectual, pero, ¿de qué manera han evolucionado?

Respuesta: La compañía sigue haciendo patentes y marcas, como desde 190 años, pero ha evolucionado en dar un servicio al cliente en materia de prevención, de consultoría, más allá de lo que es el registro. Porque se habla mucho de su protección, pero no de su desarrollo, un producto o un servicio y no lo protege, está haciendo una renuncia expresa al beneficio de un conocimiento. Se trata de prevenir de evitar que me copien, sino desde una visión de que yo protejo el conocimiento para después licenciarlo, para después cederlo a otros. Hay empresas que el 50% de sus innovaciones son para licenciar a terceros y así financian su plan de I+D.

P: ¿No es suficiente con registrar una patente?

R: Es que proteger no es sólo patentar. La patente es una vía, quizás la más usada, pero hay otras como el secreto industrial. Por ejemplo, cuando un cerrajero viene a abrir la puerta de casa lo primero que te pide es que te des la vuelta mientras trabaja. Es decir, si un autónomo está protegiendo

su conocimiento, ¿cómo es posible que una gran empresa no lo proteja? Tenemos un sistema de gestión para proteger ese conocimiento y, sobre todo, para obtener rendimiento.

P: ¿Quizás no se reconoce lo suficiente el valor de una patente?

R: Una encuesta europea a 25.000 empresas apuntaba que el 60% de las patentes vale entre 30.000 y un millón de euros. La tecnología que tienen las empresas tiene un valor y sólo es posible en el momento que la protejas. Y otra cosa es, ¿cuánto valen las patentes que tengo en un cajón y no estoy utilizando? Algunas se pueden vender. La propiedad industrial va más allá del mero registro. A esa patente y a esa marca hay que hacerlas trabajar porque se trata de obtener rendimiento, hemos evolucionado hacia inteligencia tecnológica.

P: ¿A qué se le denomina inteligencia tecnológica?

R: Consiste en tener información de la tecnología que quieres aplicar. Se pueden hacer observatorios tecnológicos

, es decir saber las tendencias que hay sobre lo que quiero investigar, si está obsoleto o es emergente, quién ha triunfado en ese tema, con quién puedo aliarme o a quién se lo podría vender en un futuro. Cuando abordas un proyecto saber ya el rendimiento que vas a obtener.

P: ¿La propiedad industrial está refrendada con la cooperación empresarial?

R: A veces hay reticencia en las empresas por enseñar lo que tienen, pero eso se salva con un buen contrato de transferencia de tecnología. Un experto me dijo que de toda su I+D solamente dedican el 4% a la transferencia de tecnología. ¿A qué se debe? Al miedo y a la ignorancia. El miedo es venible con un buen contrato de transferencia tecnológica y la ignorancia en el medio empresarial.

“La propiedad industrial va más allá del mero registro. A la patente hay que hacerla trabajar”

es inexcusable.

P: ¿Las empresas vascas están asumiendo este mensaje de protección de su innovación?

R: Cada vez más, porque en las firmas vascas hay mucho liderazgo y toda empresa lider sabe que necesita un sistema de gestión de propiedad industrial y lo está aplicando. Lógicamente no lo pregona, porque entonces sus competidores harán lo mismo.

P: ¿La innovación en una región está ligada a su número de patentes? ¿Cómo estamos en Euzkadi?

R: El número de patentes es uno de los indicadores de innovación. En el País Vasco estamos por encima de la media nacional, pero es que España no está bien. Y en cuanto a internacionalización de esas patentes, Euzkadi está muy por debajo. Tenemos mucho conocimiento, mucha innovación, pero no los protegemos y eso limita nuestra internacionalización. Si de verdad nos queremos convertir en el referente de innovación, hay que fiarse en los que nos superan. Saber cómo innovan, qué fuentes de informa-

ción tienen, cómo acceden a los mercados, cómo se protegen, que acuerdos de confidencialidad tienen. Esos datos nos los dan las herramientas de información tecnológica, para que consigamos nuestros objetivos en diez o veinte años, en lugar de hacerlo en veinticinco. Alemania, por ejemplo, presenta casi 26.000 patentes al año en la Oficina Europea y España 1.283. ¿Son los alemanes 25 veces más innovadores que los españoles? Son más innovadores ciertamente, pero lo que nos diferencia es que ellos protegen lo que innovan.

P: ¿Contra la crisis hay que innovar?

R: Justamente es el momento. Cuando hay una crisis, y cuando no la hay, lo que no se puede hacer es competir por precio, es una batalla perdida para siempre, lo que hay que hacer es competir por innovación. Hay que hacer nuevos productos que el mercado acepte, protegerlos y ponerles una marca. Es el momento en que más notamos que las empresas buscan más la protección.

Expansión & EMPLEO Publique su oferta de empleo

WWW.EXPANSIONYEMPLEO.COM

91 443 55 74/72/71

Los Sábados con

Expansión

Los Domingos con EL MUNDO

Buscamos grupo inversor interesado en adquirir empresas, bienes o activos, acordes con su perfil inversor.

Sr. Llusar

Tfno. 607 246 148