

# La patente de la UE, ¿a la vuelta de la esquina?

Las empresas del mundo de las tecnologías de la información, como la mía, se dedican fundamentalmente a innovar. Patentar nuestras innovaciones es esencial para garantizar su rentabilidad. Las patentes protegen nuestra propiedad intelectual para que nuestro trabajo pueda generar beneficios y podamos continuar dedicándonos a lo que mejor se nos da: innovar y crear conocimiento.

La gran mayoría de los países proporcionan algún mecanismo para garantizar este derecho. Sin embargo, actualmente no existe un único sistema europeo que se aplique a todos los países. De hecho, en Europa, las discusiones sobre una patente comunitaria son casi tan antiguas como la misma Unión Europea (UE). Algo que está a punto de cambiar. O eso parece.

En diciembre, los ministros de Industria de la Unión Europea aprobaron de forma unánime nuevas conclusiones sobre los elementos principales de un Tribunal Europeo de Patentes único y de la patente de la Unión Europea. Su creación busca dar a los inventores la posibilidad de obtener una patente única y válida legalmente en toda la UE. Hoy en día, solicitar patentes en Europa es tedioso, caro e inconexo, lo que nos deja en desventaja frente a competidores de Estados Unidos, por ejemplo.

El acuerdo de los ministros alcanzado en Bruselas es un gran paso adelante pero no todos los detalles han quedado zanjados, especialmente en lo que se refiere al idioma. ¿Lo hará la presidencia española?

Las pymes tecnológicas esperamos ansiosas medidas que abaraten costes, favorezcan la innovación y promuevan la

## FERNANDO-GIL GUERRERO

Presidente global de Solid Quality Mentors y miembro de ACT (Association for Competitive Technology)



competitividad. Nuestro Gobierno ya ha lanzado estímulos, como por ejemplo los planes de financiación de proyectos de I+D+i. Sin embargo, si pretendemos avanzar en este campo, el idioma no debería frenar el avance de las discusiones europeas. Y no es que no apreciemos las lenguas de nuestro país, por supuesto que lo hacemos, todas ellas, pero no es en la

**Hoy en día, solicitar patentes en Europa es tedioso, caro e inconexo, lo que nos deja en desventaja frente a competidores de EE UU**

**Debemos poder ser capaces de examinar cualquier litigio de patentes sin necesidad de contratar un equipo de traductores para cada apelación**

traducción de patentes donde se refuerza su valor.

Para nuestras empresas existen otras prioridades más inmediatas que poder tramitar patentes en nuestro idioma. Necesitamos reducir los costes de registro y

los litigios relativos a las patentes. Necesitamos un sistema más práctico que nos permita registrar y proteger nuestras innovaciones rápidamente en toda la Unión Europea.

Si abogamos por el uso del castellano en estos litigios de patentes, otros países europeos pedirán lo mismo, complicando y encareciendo el proceso para todos. Debemos poder ser capaces de examinar cualquier litigio de patentes sin necesidad de contratar un equipo de traductores para cada apelación, cada una de las cuales podría haberse realizado en un idioma distinto. Por eso resulta imprescindible limitar el número de idiomas válidos.

Esta limitación no supone en modo alguno un desprecio cultural a nuestro idioma. Por poner un ejemplo, nosotros adoptamos hace ya tiempo el sistema métrico decimal, en detrimento de otros sistemas locales. Estas medidas se siguen utilizando pero todo se redacta con el sistema métrico establecido. Esta unificación no perjudicó a nuestra cultura, sino que impulsó el comercio y la industria.

Las pymes no necesitamos traductores para innovar. Necesitamos un marco legal que no nos obligue a malgastar nuestros ajustados presupuestos en contratar abogados y traductores de cada uno de los países de la Unión en vez de contratar investigadores para crear las tecnologías del mañana.

Esta torre de Babel burocrática no beneficia a nadie, ni a mis negocios, ni a la creación de nuevos empleos, ni a la economía. Esperamos que las negociaciones continúen y que la presidencia reconozca el valor añadido de una patente europea que proteja eficazmente nuestra propiedad intelectual en toda la Unión Europea.

# La hora de saltar

## ALEJANDRO SUÁREZ SÁNCHEZ-OCAÑA

Consejero delegado de Ocio Networks Business Angel



Hace menos de una semana que hemos despedido el terrible 2009 y empezamos un año que entre todos debemos conseguir que sea mejor de lo que nos dicen, 2010 es el año de ser decidido, de no dudar. Mirar por la ventana y pese a que no hay red, ver claro que ha llegado el momento de dar el salto.

Los datos globales de 2009 nos dejan el triste panorama de 3.923.603 parados, 794.640 más que en 2008 y se sitúa en el peor dato desde 1996, aumentando el mes de diciembre en casi un 1,5% respecto al mes anterior, un drama para las familias y un handicap en el balance económico de nuestro país.

2009 se queda como un amargo recuerdo y entra en primer plano 2010. Ha llegado el momento de convertir desempleados en emprendedores. España, país de los 3 millones de funcionarios y sólo 3,2 millones de autónomos. Un país donde hay casi el mismo número de funcionarios que autónomos es un país donde algo falla. Tenemos que ayudar a un porcentaje de esos desempleados a emprender, transformar una parte de

esos cerca de 4 millones de desempleados en emprendedores, en germen de futuros empresarios, que en los próximos años puedan crear valor y ofrecer puestos de trabajo. Emprender en España no es sencillo y las generaciones jóvenes tienen un handicap añadido, la falta de claros referentes en generaciones anteriores, espejos en los que mirarse, éxitos personales a querer emular. Hablamos de dar la vuelta a lo que se está conociendo como *generación perdida*, una generación donde la falta de emprendedores va a ser un lastre para toda la sociedad y es un imperativo para la Administración estimularles, formarles y empujarles a dar el salto, ahora no hay mejor receta contra la crisis.

España, según el informe *Doing Business 2010* que elabora el Banco Mundial, y mide la facilidad para hacer negocios en 168 países, se encuentra en el número 62 del ranking mundial, siendo el país desarrollado de mayor retroceso el último año. El Banco Mundial sitúa a nuestro país con la capacidad de hacer negocios por detrás de países como Botsuana, Armenia o Mongolia. Triste panorama.

Como no podría ser de otra manera, en el *top 10* de esta clasificación mundial están países como EE UU, Reino Unido, Dinamarca, Irlanda, Canadá, Australia y Noruega. Es ahí donde tenemos que posicionarnos, y es obligación de la Administración estimular a la *generación perdida* y transformar el drama de los desempleados en una oportunidad para esa esperanza de cambio de ciclo productivo.

# Rentabilidad en inmuebles comerciales



## JAVIER HORTELANO DE LA LASTRA

Director general de Redevco para España, Portugal e Italia

Que el estallido de la crisis económica ha provocado en los dos últimos años un brusco cambio en las condiciones del mercado inmobiliario no se le escapa a nadie. No hay más que revisar el precio de cualquier vivienda y compararlo con el precio que tenía hace 12, 15 o 18 meses. Y digo bien porque, en muchos casos, esas viviendas han estado a la venta todo ese tiempo sin encontrar un comprador dispuesto a pagar el precio original, ni el rebajado (seguramente varias veces).

La situación económica actual también ha dejado sentir su efecto en otro de los grandes segmentos inmobiliarios, el terciario en general y el comercial en particular. Si bien es cierto que el volumen de inversión está tocando suelo (en los primeros seis meses del año la caída respecto a 2008 ronda el 10%, muy por debajo del desplome en otras actividades inmobiliarias), los ingresos por alquiler están sufriendo las consecuencias de la crisis. La caída del consumo se ha traducido en un claro retroceso en las ventas minoristas, es decir, en las ventas de los inquilinos de los centros comerciales.

En este contexto, con menores ventas y financiación y, por otro lado, con más riesgo e incertidumbre, los inversores también hemos tenido que revisar los rendimientos que esperamos obtener, subiendo los requisitos de rentabilidad. En estas condiciones, no es de extrañar que haya ya activos de buena calidad que pueden ad-

quirirse a precios ciertamente corregidos.

La filosofía de la *preservación del valor* se ha impuesto. Sólo existe demanda para los activos de bajo riesgo, en buenas ubicaciones, arrendados a inquilinos solventes y con contratos seguros. La estrategia más inteligente parece la de seguir de cerca los mercados y realizar compras selectivas, siempre después de un análisis riguroso.

**Es fundamental centrar los esfuerzos en los activos que hayan demostrado su éxito**

Si el objetivo, como decimos en Redevco, es "invertir allí donde la gente hace sus compras", es vital estudiar detenidamente las ventajas e inconvenientes de la ubicación, conocer la población del ámbito de influencia y sus hábitos, hacer un análisis de la calidad

de los inquilinos y la sostenibilidad de las rentas que generan... incluso seguir criterios medioambientales.

La situación actual ha puesto de manifiesto que los métodos de gestión de los últimos años no siempre han sido los adecuados. Se hace imprescindible asumir un rol más activo en el que la vigilancia del flujo de caja -y de las amenazas a las que se enfrenta, sobre todo la morosidad y la marcha de los inquilinos- juega un papel vital.

Es fundamental centrar los esfuerzos en aquellos activos que ya hayan demostrado su éxito. Y estar atento a cualquier oportunidad que el mercado proporcione para el desarrollo de nuevos activos con buenas perspectivas.

Está claro que el segmento comercial del mercado inmobiliario también sufre los efectos de la actual coyuntura económica. Pero con estos *mandamientos* bien presentes, todavía es posible hacer buenos negocios en él.