



knowsquare .

CARMEN MARTÍNEZ GARCÍA

7 DE JULIO DE 2011

LA VALORIZACION TECNOLÓGICA

CONFERENCIA DE RAFAEL CAMACHO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de la
Autora y Know Square S.L.

El pasado 21 de junio acudí al Seminario Internacional sobre Valorización de Tecnología celebrado en Madrid en la Fundación Canal. Principalmente fui a escuchar a Rafael Camacho a hablar sobre el programa Innocash pero tengo que decir que en general me gustó mucho cómo se planteó todo el Seminario porque al final logré obtener una visión mucho más amplia sobre este tema.

Y ello fue gracias a la diversidad de ponentes que dieron sus puntos de vista desde distintos enfoques, tanto desde el lado del investigador como desde el lado empresarial y tanto desde el punto de vista regional en España como a nivel internacional, concretamente los casos de países como Bélgica, Reino Unido o Canadá.

El objetivo del Seminario fue plantear un punto de encuentro en torno a las diferentes estrategias puestas en marcha por organismos nacionales e internacionales respecto a la explotación comercial de los resultados de investigación.

Una misma idea fue el múltiplo común de todas las charlas: el *gran gap* que existe entre el mundo de la investigación y el mundo de las empresas. Se plantearon dudas, como por ejemplo: ¿Son los investigadores los mejores candidatos para dirigir las empresas que van a explotar sus proyectos de innovación? ¿Es justo que el equipo de investigación que desarrolla la innovación no sea accionista de la futura empresa que va a desarrollarlo comercialmente? ¿Por qué no se centran los investigadores únicamente en aquellos proyectos que sean vendibles, es decir, que generen productos o servicios demandados realmente por los clientes? ¿Cómo hacer para que un equipo de investigación que no va a tener participación en la empresa se involucre realmente en él?...

De ahí la importancia y la gran dificultad que tiene la fase de valorizar la tecnología que, junto con la fase de acceso y búsqueda de financiación, es uno de los principales desafíos en el proceso de comercialización de la investigación.

Pero, ¿qué es realmente la innovación? La innovación es una de las mayores fuentes de riqueza y bienestar de las sociedades desarrolladas. Por un lado, cumple un papel clave en la competitividad empresarial puesto que las ventajas competitivas derivan hoy del conocimiento científico convertido en tecnologías. Y por otro lado, la innovación genera empleo de alta cualificación y remuneración, generando riqueza no sólo inmediata sino a medio y largo plazo, al facilitar y retener el talento y con ello el conocimiento y el capital intelectual de un país.

Y en el caso concreto de España necesitamos incrementar y sistematizar nuestra capacidad de innovación para igualarnos a los países que nos llevan ventaja.

¿Qué es la valorización tecnológica? Consiste en la creación de valor económico y social a partir del conocimiento y las capacidades científicas.

“Valorizar es analizar de forma exhaustiva las aplicaciones de una nueva tecnología procedente de la investigación desde el punto de vista de su impacto en el mercado, identificando las acciones de desarrollo necesarias para lograr un producto o servicio innovador con expectativas reales de negocio”, es decir, que la innovación que se lleve a cabo

por el equipo de investigación realmente cubra una necesidad demandada por los clientes y por tanto sea vendible y se obtengan ingresos por sus ventas.

Por tanto, el resultado de la valorización será un proyecto altamente innovador con un punto de partida científico sólido, con gran potencial comercial ya que debe ir dirigido a cubrir una necesidad de mercado claramente identificada y donde se defina claramente el producto que pretende obtener, así como las ventajas competitivas y diferenciales que presenta con respecto a las soluciones que existen actualmente en el mercado.

Tras esta introducción, paso a comentar la charla que impartió Rafael Camacho, Director General de la Fundación Genoma España sobre el programa InnoCash.

Rafael comienza explicando que InnoCash es un programa del MICINN, gestionado por la Fundación Genoma España, cuyo objetivo es identificar, valorizar y madurar tecnologías y resultados de I+D generados, sobre todo, por los Centros Públicos de Investigación, con el fin de que puedan ser transferidos al mercado a través de proyectos de innovación que sean impulsados por inversores de carácter industrial y financiero.

Está dirigido a las áreas temáticas que están incluidas como acciones estratégicas en el Plan Nacional de I+D+i 2008-2011. Concretamente a la Biotecnología, Salud, Energía y Cambio climático, Telecomunicaciones y Sociedad de la Información y Nanociencia, Nanotecnología, nuevos materiales y nuevos procesos.

El proyecto InnoCash es un programa de Transferencia Inversa de Tecnología o transferencia orientada por la demanda, donde se facilita un escaparate tecnológico dentro de su web para que se comercialice la propiedad industrial.

De ese modo, pretenden atraer potenciales inversores tanto financieros como industriales hacia dichos proyectos de base tecnológica. Inversores como *corporate Banks*, capital semilla, *family offices*, *blue angels* o *partners* industriales para movilizar capital privado a proyectos de innovación, motivándoles a través de incentivos fiscales como deducciones fiscales en el impuesto de sociedades y ofrecerles nuevas oportunidades de negocio donde invertir.

La forma que tienen de atraer a potenciales inversores es a través de su escaparate tecnológico, concretamente una sección de su web llamada “ofertas” donde estos inversores pueden ver qué proyectos están actualmente en marcha. http://www.gen-es.org/11_proyectos/proyectos.cfm

Ese escaparate tecnológico busca ser un espacio virtual de encuentro entre la oferta y la demanda, precisamente para cubrir ese *gap* que comentaba al principio entre el mundo científico y el mundo empresarial para, de ese modo, facilitar la transferencia de conocimiento y la generación de valor mediante nuevos mecanismos de valorización, promoción tecnológica y financiación de la innovación.

Por tanto, dentro de sus objetivos se incluyen:

- La movilización de la inversión privada, tanto de entidades financieras como de empresas industriales, hacia proyectos de I+D+i avanzados.

- El acelerar la transferencia de tecnología mediante la compra o licencia de resultados/tecnología/ propiedad industrial por parte de inversores y promotores dispuestos a madurar, desarrollar y poner en el mercado productos y/o servicios innovadores que, de no ser así, terminarían olvidados en un cajón de cualquier centro de investigación.
- Impulsar la productividad de las empresas y la generación de empleo de alta calidad gracias a los proyectos de innovación generados a través de esta iniciativa.

Rafael comenta que tanto la inversión pública como privada en España en proyectos de Innovación sigue siendo muy baja. Es necesario duplicar la inversión privada pero no es cuestión de pedir a los actuales inversores que hagan un mayor esfuerzo invirtiendo el doble sino de encontrar nuevos yacimientos, como por ejemplo, aquellas empresas industriales o de distribución que todavía no hacen I+D.

¿Cómo funciona Innocash a efectos prácticos? Básicamente existen dos fases:

1. Una fase primera, que sirve de filtro, donde se presenta un primer documento con un resumen de la investigación. Posteriormente dicho proyecto es valorizado de forma externa por entidades colaboradoras que se encargan de realizar un *dossier* tecnológico sobre el estado de la tecnología, la situación de la propiedad industrial a nivel mundial y otra serie de parámetros. Después se realiza una promoción comercial de dicho proyecto a través de las OPRIS y de la web de Innocash donde los inversores pueden acceder a la misma con distintos niveles de acceso e información a dichos proyectos. Y por último, se realiza un Plan de Negocio.
2. La fase de financiación, donde los proyectos seleccionados son evaluados a través de una *due-diligence*. Innocash busca incentivar la financiación de dichos proyectos mediante consorcios constituidos aproximadamente por un 25% financiación pública y un 75% financiación privada. Ese presupuesto anual que tienen, lo asignan en forma de créditos a distintos proyectos de innovación. Créditos de duración de 10 años más 3 años de carencia. En el 2010 el interés exigido fue del 1,225%. Este año se espera que sea entorno al 4,76%, menos atractivo que el año anterior pero todavía interesante si tenemos en cuenta que a nivel particular sería del 8 ó 9 %. En cuanto a cifras, en el 2010, de 23 Millones de euros para proyectos, aproximadamente 8 Millones correspondieron a financiación adjudicada en forma de subvenciones y el resto, 15 Millones a inversión asociada.

Comenta Rafael que cuando comenzó con InnoCash quiso crearlo desde su origen como una entidad con su propia naturaleza jurídica pero finalmente, por motivos políticos, se convirtió en un programa al que con carácter anual se le asigna un presupuesto, que puede o no agotarse anualmente en función de si encuentran suficientes proyectos interesantes.

También añade que Innocash ofrece flexibilidad respecto al tema de la ampliación de capital y respecto al concepto de transferencia de conocimiento. Por ejemplo, pudiera ocurrir que el proyecto no sea actual sino que fuese realizado hace un par de años pero si éste cumple los requisitos principales puede ser admitido directamente a la fase de financiación.

Dichos requisitos fundamentales son:

1. Debe existir transferencia de conocimiento.

2. Debe existir acuerdo de licencia.
3. El capital privado, mínimo un 50% debe ser en *cash* (ejecutado mediante ampliación de capital en el ejercicio de la convocatoria).

Rafael termina la charla recordando que en toda esta historia, existen 3 niveles de dificultad:

1. Conseguir proyectos. Rafael comenta que es relativamente sencillo.
2. Conseguir dinero. Aquí comenta que no es tan fácil.
3. Conseguir un equipo investigador. Rafael comenta que es lo más difícil porque no solo hay que encontrar un buen equipo sino conseguir que realmente todos sus miembros se comprometan con el proyecto de investigación teniendo en cuenta que dichos investigadores no tienen por qué ser emprendedores. De hecho, Rafael dice que está demostrado que en los casos en que los investigadores del proyecto se convirtieron en dirigentes de las empresas que finalmente explotaron su proyecto, éstas fracasaron.

© Carmen Martínez García

© Know Square S.L.