

JAVIER LAUZURICA MARTÍNEZ

18 DE OCTUBRE DE 2012

REUTILIZACIÓN DE LOS FONDOS DE COMERCIO:
LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EXISTENTE
COMO UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO PARA
ALGUNAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

1. – Planteamiento

La transferencia de tecnología es un proceso por el cual se transmite un *know-how* empresarial, conocimientos técnicos, científicos, de gestión o cualesquiera otros conocimientos susceptibles de ponerse en valor, aptos para la fabricación de un producto, la aplicación en un proceso o la prestación de un servicio. Son transferencias de tecnología la constitución de una empresa mixta española-china para la fabricación de suelas de calzado, una empresa de producción de aluminio primario en Dubai formada entre una empresa local y una noruega como socio industrial o la llegada a La Rioja de las técnicas francesas de elaboración y crianza de vinos a mediados del siglo XIX, acontecimiento que relataré brevemente por su interés, amabilidad y carácter didáctico para las ideas que trato de exponer en este artículo.

A pesar de que en La Rioja la cultura de la vid y el vino estuvo presente desde la época de la dominación romana, el tipo de vino que se hacía en esa tierra era de baja calidad debido al proceso poco tecnificado de su elaboración, lo que provocaba que tuviera difícil conservación en el tiempo. Estos vinos sólo eran aptos para su consumo en muy corto plazo de tiempo y no era posible su venta en mercados exteriores pues el vino acababa estropeándose.

El sacerdote Esteban Quintano, de la Rioja Alavesa, tras un viaje a Burdeos en el que aprendió las técnicas francesas de elaboración, comienza en 1780 a envejecer vino de Rioja en barricas de madera consiguiendo más calidad y mejorando su conservación. Estos nuevos procesos provocaron la oposición de los políticos locales de la época y de sus competidores pues suponían el encarecimiento del producto, razones por las cuales el proyecto quedó paralizado. Más de medio siglo después, en 1848, el marqués de Murrieta, liberal asentado en La Rioja tras su exilio en Londres, donde había conocido los vinos de calidad franceses, el *french claret*, viajó a Burdeos para aprender las técnicas de vinificación y ponerlas en práctica en sus viñedos y bodega de Logroño. A los cuatro años de ese viaje ya exportaba a América el primer vino riojano elaborado siguiendo las nuevas técnicas importadas. El germen francés se había asentado en La Rioja. En 1862 la Diputación alavesa encomendó al marqués de Riscal la búsqueda de un técnico que ayudara a introducir las técnicas de vinificación francesas quien, al término de su contrato con esta Administración, se quedó a trabajar en Riscal.

La importación e implantación definitiva en Rioja de las técnicas de elaboración francesas, crianza del vino en barricas de madera y comercialización en botella, se consolida a partir de 1860 cuando unas plagas de mildiu y filoxera arruinan los viñedos de Burdeos y provocan que sus bodegueros acudan a Rioja masivamente a adquirir materia prima —uva— para seguir abasteciendo de vino a los mercados que tenían. Eligen Rioja al tener unas características climáticas y físicas parecidas a las de Burdeos así como una industria vitivinícola poco desarrollada que les permitió comprar toda la uva que necesitaban. A partir de este momento ya cabe hablar definitivamente de asunción de las técnicas francesas en Rioja para elaborar vino.

La transferencia tecnológica se había completado en poco más de veinte años. El mercado de las bodegas de vino de Rioja vendió en el año 2011 un total de 260,90 millones de litros de vino. Si consideramos un precio medio de venta el de 3 €/litro de Rioja, el tamaño del mercado de las bodegas de Rioja en 2011 ha sido de 782,70 M€. ¿Fueron conscientes los marqueses de Murrieta y de Riscal, el sacerdote Esteban Quintano, los enólogos franceses y demás personas que contribuyeron al nacimiento del vino de Rioja de la magnitud de la industria que estaban gestando?

2. – Algunas necesidades de nuestras empresas y posibles soluciones

Desde 2007 muchas empresas españolas están haciendo su particular travesía del desierto de la crisis económica por tres causas parecidas: menor demanda de sus productos y servicios (motivado por la disminución de actividad de sus clientes y la desaparición de algunos de ellos), mantenimiento de sus costes de estructura y, en tercer lugar, dificultades financieras (consecuencia de las anteriores y acentuadas por la morosidad y limitación del crédito de las entidades financieras).

Desarrollamos en este artículo una idea que podría dar solución parcial a la segunda de las causas anteriores, es decir, a la disminución de demanda de productos y servicios. Muchas personas hemos tenido conocimiento que en España existen sectores económicos cuya actividad ha mermado hasta cifras difícilmente soportables para la viabilidad de muchas empresas, no siendo extrañas las cifras de bajadas en la actividad del 60 ó 70 % en determinados sectores industriales. Para contrarrestar esta disminución de demanda, muchas empresas habrán optado por iniciar nuevas acciones comerciales iniciando o potenciando la actividad exportadora de la empresa, siempre y cuando sea posible. Pero también, y es aquí donde se lanza la idea nuclear y reflexión que propone este artículo, pueden surgir, buscarse y desarrollarse nuevas oportunidades en la internacionalización de la actividad de la empresa que no se ciñan a la venta de sus productos y servicios sino a la venta de su “saber hacer”, de su experiencia y de los procedimientos en la producción y gestión de dichos productos y servicios.

Se estaría creando una categoría nueva de producto o servicio a vender o, dicho de otra manera, estaría trascendiendo a una realidad comercial la figura del Fondo de Comercio dejando de considerarse un inmovilizado intangible dentro de los Activos no Corrientes y pasando a considerarse como Activo Corriente, dándole un valor añadido mediante su reutilización y rentabilización fuera de la empresa por sí mismo. El Fondo de Comercio o tecnología propia o *know-how*, que hasta el momento ha sido inherente a la actividad de la empresa y nunca ha salido de la misma, cobraría existencia autónoma y se convertiría en un activo más que colocar directamente en el mercado. Por supuesto que habrá de tenerse en cuenta quién puede ser el adquirente y en qué mercado geográfico va a operar pues una transferencia tecnológica no resultará conveniente si el receptor de la misma puede entrar en competencia comercial con el transferidor de aquella tecnología.

En el Mundo existen multitud de áreas geográficas y de países con necesidad de dotarse de tecnología y conocimientos, o mejorar los existentes, para la producción de bienes y servicios. Cuando se consigue el acceso a una tecnología nueva en un territorio el efecto es doble: se pasa a tener menor dependencia de las importaciones y se crea, o mejora, en el territorio un nuevo tejido productivo, una nueva actividad. Todas las partes ganan: el receptor de la tecnología al crear, o mejorar, una actividad productiva de la que sacará rendimiento, el entorno económico del receptor puesto que se dinamizará la economía al crearse riqueza y el transferidor de la tecnología puesto que lo hará a cambio de una contraprestación económica que puede ser mediante el cobro de un precio o de una participación en la nueva empresa.

La magnitud de las consecuencias de las transferencias tecnológicas en el futuro puede ser impredecible desde un punto de vista económico, humano y político pero, en todos los casos, los efectos siempre serán positivos. Como hemos visto en el caso de La Rioja, una transferencia tecnológica es susceptible de cambiar a lo largo de los años el rumbo de un territorio o de parte del mismo.

3. – Diferentes clases de tecnología. Forma de plantear y llevar a cabo la transferencia tecnológica: Plataformas de Intercambio

Los planteamientos expuestos son válidos para cualquier clase de empresa, ya sea comercial, industrial, de servicios o de consultoría. El objeto de la transferencia tecnológica, por lo actual del término, no deberíamos ceñirlo a una tecnología innovadora sino que hemos de extenderlo a cualquier actividad, por pequeña y tradicional que sea.

La idea más generalmente extendida de transferencia de tecnología es la puesta en valor, aplicación práctica y comercialización de las innovaciones generadas (I+D) en centros tecnológicos, de investigación y universidades hacia la empresa. Cierto es que ya existen plataformas de intercambio y transferencia de tecnología promovidas desde poderes públicos, universidades y centros de I+D, pero tengo la sensación de que el punto de mira de las mismas está puesto en la transmisión de conocimientos muy desarrollados e innovadores, idea diferente a la que planteo en este artículo que es la de poner nuevamente en valor —reutilizar— activos que hoy día en España no son considerados innovadores o atractivos comercialmente, pero que en otros territorios sí que lo pueden ser. Aunque sólo se trate de una *tecnología tácita* o habilidades y rutinas muy específicas de una empresa. La realidad es que en el Mundo siempre habrá personas y empresas interesadas en adquirir esos conocimientos y experiencia para desarrollarlos en otros lugares y mercados. Se trata de dar con ellos. ¿Acaso no resultaría interesante a un cerrajero residente del Norte de España compilar, explicar, aclarar, sistematizar todos los conocimientos sobre su oficio, su opinión sobre la calidad de los proveedores con los que trabaja y los pequeños trucos cotidianos de su profesión para incluirlos en un *paquete tecnológico* y transmitirlo a cambio de un precio a un emprendedor que quiera iniciar un negocio de cerrajería en una ciudad sita a 700 Km? No podemos perder de vista que tan tecnología es el desarrollo de una nueva aplicación para el *iPhone* como lo son los conocimientos del cerrajero de nuestro ejemplo.

Con el objeto de conectar oferentes y demandantes de tecnología se podrían desarrollar plataformas, puntos de encuentro o mercados de transferencia y planteamiento de necesidades a las que acudan las empresas transferidoras de tecnología, y desde los que se busquen potenciales adquirentes de la tecnología a transferir (empresas y Administraciones Públicas). Las funciones de los gestores de estas plataformas serían:

a) Crear una base de datos de distintos sectores de actividad industrial, comercial, de prestación de servicios en la que se detecten y clasifiquen los distintos conocimientos que se pueden transferir y los posibles mercados, empresas y territorios potencialmente interesados en esa tecnología.

b) Ayudar a que las empresas transferidoras de tecnología sistematicen en manuales los conocimientos y procesos a transferir. Con independencia de que finalmente se logren acuerdos de transferencia tecnológica, esta labor será siempre positiva para las empresas puesto que supondrá un momento de reflexión, de análisis, de orden y de sistematización de sus conocimientos sobre los procesos industriales, comerciales o de prestación de servicios propios de su actividad. Indirectamente se estarían poniendo en práctica los principios de Organización, Orden y Limpieza de la metodología japonesa de las 5S.

c) Encontrar potenciales adquirentes de la tecnología a transferir.

d) Tutelar el proceso de transferencia tecnológica hasta su consecución completa: asesorar, planificar y gestionar.

Creo que las posibilidades de desarrollos y transferencias tecnológicas son muy numerosas. En el sector metalúrgico existen territorios en el Mundo donde aún cabe iniciar nuevos desarrollos y proyectos industriales pues sus economías tienen aspectos pendientes de desarrollo. Se trata de mercados que aún no están maduros desde la óptica del consumo y sus autoridades públicas verán con buenos ojos la implantación de nuevas actividades económicas que les reporten, por un lado, autosuficiencia en el abastecimiento de productos y servicios y, por otro —consecuencia de lo anterior—, dinamización y crecimiento económicos para el entorno.

4. – Vuelta de tuerca y final

Decíamos que existen ya plataformas de intercambio y de transferencia de tecnología:

Enterprise Europe Network (<http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/>) ha sido ha sido desarrollada por la Comisión Europea para generar *networking* entre empresas europeas.

“Fundación madri+d para el Conocimiento”, dependiente de la Comunidad de Madrid, ha desarrollado el “Centro de Comercialización de Tecnología de Madrid”, <http://www.madrimasd.org/transferencia-tecnologia/marketplace/casos-de-exito/default.aspx> a modo de *marketplace* tecnológico para favorecer intercambios y transferencias de tecnología entre empresas.

“Observatorio Virtual de Transferencia de Tecnología”, <http://www.ovtt.org/>, es una plataforma de transferencia de tecnología e innovación destinada a su uso por empresas e investigadores iberoamericanos y ha sido promovida por la Universidad de Alicante (España).

De igual manera el Ministerio de Economía y Competitividad ha creado la Subdirección General de Transferencia de Tecnología a fin de desarrollar políticas de apoyo a la innovación e investigación en las empresas españolas, es decir, a la generación de nuevo conocimiento.

Vemos que estas plataformas e instituciones tienen por misión la transferencia de conocimientos innovadores. Insisto en que el planteamiento de este artículo no gravita en torno a nuevo conocimiento sino a la idea de *re-poner* en valor, de sacar más rendimiento a los conocimientos y tecnologías existentes de cualquier empresa española mediante su transferencia onerosa a empresas, instituciones o administraciones públicas que quieran emplearlos para generar en su territorio una nueva actividad económica, o mejorar la existente. Idea que podremos analizar y, en su caso, desarrollar para beneficio de nuestro país.

© Javier Lauzurica Martínez
© Know Square S.L.