

TECNOLOGÍA

En **Estados Unidos**, la legislación permite blindar elementos que en Europa sería impensable patentar, y **las compañías aprovechan la situación** para eliminar o debilitar a sus **competidores** y, de paso, enviar un mensaje a millones de clientes y usuarios. Es **un arma adicional en la lucha por ganar cuota de mercado**

ENTREVISTA a **Javier Ribas**, socio del bufete Landwell-PricewaterhouseCoopers

“Nadie quiere litigar durante años”

Norberto Gallego

Tras publicar el pasado 8 de marzo en *La Vanguardia* una crónica titulada “Apple inflama la guerra de las patentes”, el autor del texto recibió del abogado barcelonés Javier Ribas un correo electrónico con valiosos comentarios. En apretado resumen, Ribas decía que

ble del área de Riesgos Tecnológicos. La entrevista empieza por la compleja partida de denuncias cruzadas que juegan los primeros actores de la industria de la telefonía móvil: Apple, Nokia, HTC, Qualcomm, BlackBerry... una partida en la que es difícil saber quién va ganando.

¿Por qué tantos litigios? ¿Son atípicos? ¿Por qué ahora?

gosa de productos que esos actores quieren dominar. Buscan la confrontación porque hay un pastel que repartir; se supone que el que pega primero pega más fuerte y espera llevarse la mejor parte. En realidad, lo que se dirime es mucho más que la venta de dispositivos: los *smartphones* tiene la clave del futuro comercio electrónico, la evolución de los sistemas operativos, la oficina móvil,

Naturalmente, es legítimo, pero aun así se están patentando cosas que ya pertenecen al estado de la ciencia, y esto les quita relevancia o desnaturaliza la demanda. La mayoría de las patentes que se reivindicarían tienen un propósito disuasorio: no se pretende llegar a juicio, porque el tiro podría salir por la culata. Sería rarísimo que un pleito no acabara en un arreglo: tiempo perdido, explota-

gencia de que las cosas sean descritas para que se vea que son distintas a lo existente, aunque el método sea el mismo.

Una denuncia como las de Apple contra HTC y Nokia, y las correlativas contradenuncias, ¿serían viables en España?

En España se necesita un periodo de consolidación del derecho, que es de tres años, por lo que quien no ha explotado una patente tendrá menos fuerza frente a terceros; es más, se penaliza que esté inactiva, llegando a considerarse que puede haber mala fe u oportunismo.

¿Dónde está la diferencia?

En el tratamiento del software. La funcionalidad que se puede encontrar en un dispositivo depende del software, determinante para la experiencia del usuario. En EE.UU. el software puede tener una protección de propiedad intelectual, y el hardware ser menos decisivo. No es así en Europa; en España el software está excluido de la ley de patentes. Por lo tanto, la única posibilidad

LOS ‘POOLS’

“Lo que buscan es intimidar a terceros y forzarles a firmar acuerdos individuales”

LAS PATENTES QUE SE REIVINDICAN

“La mayoría tienen un propósito disuasorio porque el tiro podría salir por la culata”

de patentarlo es que esté asociado a un hardware determinado.

Una decena de empresas ha constituido un ‘pool’ para compartir y explotar sus patentes sobre la futura telefonía móvil 4G. ¿Se resolverían así los problemas?

Un *pool* es una concertación entre sus miembros, que se acerca bastante a la figura del cártel, una forma de monopolio que va contra la competencia y en Estados Unidos puede ser lícita, desde luego lo es en China, pero en Europa sería muy discutible. Lo que busca un *pool* es intimidar a terceros y forzarles a firmar acuerdos individuales, no quiere para nada acuerdos marco con una asociación que pueda representar los derechos del sector. Por consiguiente, la mejor estrategia para defenderse es actuar colectivamente.

¿Cómo acabarán las querrelas que están abiertas?

Se pondrán de acuerdo. Nadie está dispuesto a pasar años litigando, y mucho menos sabiendo lo que cobran mis colegas en Estados Unidos.



Ribas es especialista en patentes y en el bufete Landwell-PricewaterhouseCoopers es responsable del área de Riesgos Tecnológicos

CARLES CASTRO

“para muchas empresas, la cartera de patentes es su principal activo, y su negocio está en la concesión de licencias. Otras empresas basan su estrategia en la especulación: esperan a que la tecnología se difunda y después empiezan a reclamar. No es lo mismo reclamar royalties a una empresa que ya ha adoptado la tecnología que a otra que se lo está pensando; sin embargo, conseguir el registro de una patente es más fácil que defenderla en un juicio”.

Tal fue el origen de una conversación con Ribas, especialista en la materia y socio del bufete Landwell-PricewaterhouseCoopers, en el que es responsa-

Forman parte de una guerra por el mercado, y en este sentido son muy típicos: dos o tres fuerzas muy importantes tratan de controlar una cuota de mercado y, en paralelo a su esfuerzo comercial, emplean un arma adicional, que es la ley. En Estados Unidos, la legislación permite blindar elementos que en Europa sería impensable patentar, y esas fuerzas aprovechan la situación: cada parte trata de eliminar o debilitar a sus competidores y de paso envía un mensaje a millones de clientes y usuarios.

¿Por qué en torno a los móviles?

Porque es una parcela muy ju-

los buscadores, la publicidad, el *cloud computing*... ahí confluyen casi todos los grandes negocios de los próximos años. Por eso se atrincheran Apple, Google y Microsoft, parece que Nokia y BlackBerry van un poco rezagados, pero tienen los medios para reaccionar. Todos ellos, y algunos de sus socios, están involucrados en los episodios recientes.

Y cada uno presume de ser el más innovador. ¿Alguien tiene razón?

Creo entender que la innovación de esas empresas ha llegado al mismo sitio por caminos distintos, que solucionan una misma necesidad de formas diferentes.

ción comercial perturbada... y todo para que al final un juez los fuerce a ponerse de acuerdo.

O sea que utilizan las instituciones para un conflicto ficticio.

El conflicto es real, pero se instrumentaliza la justicia. En nuestra cultura, esto se conoce como la querrela catalana: poner un pleito con la conciencia de no ir hasta el final. Pero estamos hablando de EE.UU. porque en España, como en Europa, las cosas son más estrictas. Lo que prima allá es la funcionalidad de un dispositivo concreto, y suele ocurrir que varios patentes lo mismo a la vez. Entre nosotros hay una exi-