

PECULIARIDADES POR SECTOR



Salud

Las innovaciones en el ámbito sanitario son las que cuentan con una mayor regulación y se enfrentan a más protocolos de seguridad. Desde el consentimiento de los pacientes, los contratos entre investigadores y los ensayos a confirmar, el periodo que va desde que brota una idea en un laboratorio hasta que sale al mercado es de 10 años.



Tecnología

En el desarrollo tecnológico, los abogados expertos en protección de datos y de patentes tienen mucho que decir. Son las dos áreas del derecho que se ven afectadas de forma más directa. Además, en muchos casos la tecnología impacta en otros sectores, como el financiero con el modelo 'fintech', por lo que es un sector que requiere una adaptación legal rápida.



Inteligencia artificial

La normativa sobre herramientas inteligentes se desarrolla conforme avanzan las innovaciones. Por eso, no existe un criterio que unifique cómo recoger en la regulación los desarrollos derivados de la inteligencia artificial. Por ejemplo, en Francia apuestan por reconocer la autoría de las patentes de las innovaciones creadas directamente por la tecnología.



Ciencias de la vida

En el ámbito regulatorio de las ciencias de la vida, lo más complicado es determinar el denominado bien jurídico protegido. En la rama de la genética, por ejemplo, no es lo mismo utilizar células animales que pieles sintéticas. Además, a la normativa hay que sumarle los comités éticos, que tienen un impacto casi decisivo para llevar a cabo las investigaciones.

dos", según Ignacio Vela, director del equipo de innovación en Baker McKenzie, que, a su vez, explica cómo el ordenamiento jurídico español dota de un marco muy complejo a todas las tecnologías relacionadas con la vida y la salud. "No se limita a facilitar un medio más para proteger la innovación, sino que también recoge las distintas acciones frente a una violación del secreto empresarial incluyendo medidas de protección dentro del propio procedimiento judicial", explica el letrado sobre cuestiones que necesitan la colaboración de letrados expertos en propiedad intelectual e industrial, con abogados de perfil tecnológico.

Sin embargo, los actores implicados en el desarrollo científico (empresas, gobiernos, universidades y pacientes), la mayoría de las veces no forman parte de un único país. "Hay muchos y muy buenos investigadores, con grandes ideas innovadoras pero que carecen de los recursos e infraestructuras necesarias para desarrollar un producto farmacéutico innovador, por lo que buscan colaborar con la gran empresa farmacéutica para, justamente, poder disponer de dicha financiación y apoyo", explica Silvia Steiner, socia directora del departamento de comercial de Osborne Clarke España.

Asimismo, la letrada considera que en ocasiones son las mismas empresas farmacéuticas las que constituyen consorcios que también reciben apoyo de las instituciones públicas en forma de subvenciones para la investigación. "En cualquiera de los casos, es fundamental acordar, ya inicialmente, qué rol va a desempeñar cada parte durante la

Pasos para comercializar

1 Los pasos básicos que las empresas deben realizar con la finalidad de llegar a comercializar sus productos son, en primer lugar, buscar la protección de los activos que constituyan la invención. En este sentido, es importante determinar una vía de las diferentes que ofrece la legislación. "Hay que fijarse hasta en la protección que se reconoce para los secretos empresariales", apunta Raúl Rubio, socio responsable de tecnología en Baker McKenzie.

2 En una segunda etapa, hay que examinar que el empleo o la utilización de determinadas herramientas o aplicaciones de la invención no infiere alguna norma del derecho vigente en esa jurisdicción. "Por ejemplo, no resulta habitualmente posible utilizar herramientas biotecnológicas para editar genes humanos sin ningún control", comenta Rafael García del Poyo, socio director del departamento de tecnología en Osborne Clarke España.

3 Las empresas que patentan fármacos y tecnología, tras invertir mucho dinero en la fase de desarrollo, necesitan determinar un modelo de negocio que permita "la explotación de dicha invención ya dotada de los permisos, licencias o autorizaciones que puedan resultar necesarias", señala García.

4 Por último, el letrado indica que es fundamental que las empresas establezcan las estructuras contractuales y de cumplimiento regulatorio "que permitan llevar a cabo una comercialización plenamente lícita de ese producto".



colaboración, concretando los derechos y las obligaciones de cada una y sus respectivas responsabilidades y, lo que es esencial, qué derechos tendrá cada una cuando finalice el ensayo clínico", afirma Steiner.

Una vacuna a la carrera

El coronavirus ha puesto en jaque la economía y los sistemas sanitarios del mundo occidental. Un escenario en el que urge más que nunca el desarrollo de una vacuna que, en el mejor de los casos, tardará un año en llegar al mercado. Y se trata de un periodo acelerado, ya que en el campo de la salud el proceso para que el resultado de un ensayo clínico sea autorizado para su comercialización tiene una duración estimada de entre 10 y 15 años.

Sin embargo, ante situaciones de emergencia, como la actual del Covid-19, la regulación viene acompañada y reforzada por acciones institucionales concretas que, en su conjunto, aseguran la obtención de un tratamiento seguro y eficaz en el menor tiempo posible. "A modo de ejemplo, se crean canales de comunicación mucho más ágiles entre la comunidad científica, la industria y las autoridades sanitarias, de tal manera que los investigadores van de la mano de las autoridades durante todo el proceso de investigación y desarrollo. Igualmente, será posible solicitar lo que se denomina como una autorización condicional de comercialización, que prevé que la parte clínica del expediente de solicitud sea menos completo de lo habitual, siempre y cuando la relación beneficio-riesgo del producto en cuestión sea positiva", aclara Steiner.

TENDENCIA



Jordi Bech, presidente de Crowe Legal y Tributario.

Crowe Legal busca despacho para crecer en España

L.Saiz. Madrid

España es un país muy atractivo para los inversores internacionales. Esta afirmación no sólo la apoya el creciente interés de los fondos en encontrar activos en nuestro país, sino también los movimientos del sector legal. En los últimos años, los bufetes internacionales han situado a la Península Ibérica como uno de los destinos estrella en sus planes de crecimiento.

La última firma en sumarse a esta tendencia es Crowe, que ha puesto en marcha un proceso para encontrar un bufete con el que colaborar estrechamente en Madrid. Aún se encuentra en una primera etapa, consistente en buscar despachos con los que trabajar y que compartan filosofía de trabajo y planes de futuro. Precisamente, si esta colaboración se desarrolla de manera fructífera, sería el momento de dar un segundo paso y plantearse una posible fusión o adquisición.

Aunque las negociaciones están avanzadas con diferentes candidatos, el proceso continúa abierto, ya que para Crowe el crecimiento de su estructura actual en la capital de España es estratégico para aumentar sus buenos resultados de 2019. Crowe Legal y Tributario facturó 16,9 millones de euros, un 22,6% más respecto al año anterior.

En febrero, cerró una alianza estratégica con Global Strategies, firma que asesora en diplomacia corporativa, pero los planes actuales van más allá para la oficina madrileña, como demuestra esta búsqueda de candidatos para

La firma está negociando con diferentes candidatos para crecer en Madrid

Se ha aliado con Global Strategies, que asesora en diplomacia corporativa

una posible futura fusión.

No en vano, la firma quiere replicar el modelo que ya tiene en Barcelona, donde está consolidada. Cuenta con más de un centenar de profesionales y acaba de ampliar sus oficinas en la Ciudad Condal ante su constante crecimiento en Cataluña, que se suma a la apertura de una oficina en Valencia en 2017.

Si finalmente prosperan estas negociaciones, Crowe se sumaría a otras firmas que han apostado por España con la incorporación en su estructura de algún bufete nacional, fórmula que permite una implantación mucho más rápida que el crecimiento orgánico o el fichaje de pequeños equipos. El último movimiento ha sido el de DWF, despacho británico que a finales de 2019 compró RCD por 50,5 millones de euros para desembarcar en nuestro país con una estructura de 40 socios y unos 400 profesionales en sus oficinas de Barcelona, Madrid y Valencia.