



---

## Introducción

---

Este manual surge dentro del Plan de Actuación Base (PAB) de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) de ANFACO.

Su objetivo es servir de herramienta a las empresas asociadas para que puedan o bien ellas solas, o con ayuda de la OTRI de ANFACO gestionar las invenciones que surjan en el seno de su empresa.

La primera parte de este manual consiste en un resumen de la situación actual sobre los derechos de propiedad intelectual. Dentro de este apartado se explica lo que es una patente, una marca, los derechos de autor mediante una serie de preguntas y respuestas.

La segunda parte consiste en una serie de cuestionarios para que el investigador y el empresario se planteen si merece la pena patentar la invención, o en caso de que tengan ya la patente, si merece la pena extender la protección a otros países. Además se adjuntan los cuestionarios que cubriría el experto en patentes de la empresa o la OTRI de ANFACO.

---

## Situación actual sobre derechos de propiedad intelectual

---

La propiedad intelectual tiene que ver con las creaciones de la mente: las invenciones, las obras literarias y artísticas, los símbolos, los nombres, las imágenes y los dibujos y modelos utilizados en el comercio.

La propiedad intelectual se divide en dos categorías: la propiedad industrial, que incluye las invenciones, patentes, marcas, dibujos y modelos industriales e indicaciones geográficas de origen; y el derecho de autor, que abarca las obras literarias y artísticas, tales como las novelas, los poemas y las obras de teatro, las películas, las obras musicales, las obras de arte, tales como los dibujos, pinturas, fotografías y esculturas, y los diseños arquitectónicos. Los derechos relacionados con el derecho de autor son los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes sobre sus interpretaciones o ejecuciones, los derechos de los productores de fonogramas sobre sus grabaciones y los derechos de los organismos de radiodifusión sobre sus programas de radio y de televisión.

Con los derechos de autor se protegen:

- Creaciones originales literarias, artísticas o científicas: (libros, composiciones musicales, obras audiovisuales, esculturas, pinturas, tebeos, fotografías, programas de ordenador)
- Obras derivadas: traducciones, revisiones, compendios, resúmenes, arreglos musicales
- Colecciones: antologías, bases de datos

Con la propiedad industrial se protegen:

- Innovaciones técnicas (invenciones): productos, procedimientos, utensilios, aparatos
- Innovaciones de diseño: nuevos modelos, configuraciones, series
- Identidad corporativa (signos distintivos): denominaciones, gráficos, logotipos, formas tridimensionales, rótulos, etc. que identifican y diferencian.

La propiedad industrial es un elemento constante de la realidad que nos rodea. Todo producto o servicio que utilizamos en nuestra vida cotidiana es el resultado de una larga cadena de innovaciones, grandes o pequeñas, como las mejoras que hacen que un producto tenga la apariencia que tiene hoy o funcione de la manera en que lo hace. Sin embargo, al igual que en su caso, muchos otros han mejorado el producto y su diseño, y han protegido legalmente sus mejoras mediante la adquisición de derechos de propiedad intelectual.

Éste es el caso de casi todos los productos o servicios que se hallan en el mercado.

La gestión de la propiedad intelectual se está configurando cada vez más como uno de los aspectos centrales de la actividad innovadora y uno de los servicios en materia de transferencia de tecnología más claros en sistemas de innovación con un cierto grado de madurez.

En general las PYMEs no valoran adecuadamente la propiedad industrial y subestiman las posibilidades de obtener beneficios futuros gracias a su uso. La propiedad industrial puede convertirse en un activo valioso cuando se protege de acuerdo con la ley y cuando existe una demanda en el mercado para los productos y servicios protegidos.

La propiedad industrial puede generar ingresos por medio de la concesión de licencias, la venta o la comercialización de los productos o servicios protegidos, aumentando así su margen de beneficios.

Los derechos de propiedad intelectual pueden incrementar el valor de la empresa para los inversores e instituciones financieras.

En caso de que se produzca una venta, fusión o adquisición, cabe la posibilidad de que aumente el valor de la empresa gracias a los activos de propiedad intelectual.

Antes de aprovechar los activos de propiedad industrial, la empresa tiene que adquirir derechos de propiedad intelectual, varios de los cuales se han de otorgar o registrar. A escala nacional, las oficinas de propiedad intelectual de los países correspondientes son las únicas instituciones que se ocupan de otorgar o registrar los derechos de propiedad intelectual. También se pueden adquirir derechos de propiedad intelectual a escala regional o internacional.

Existen varias fuentes de información sobre la legislación de propiedad industrial. Para iniciar esta tarea se puede buscar en la oficina nacional o regional de propiedad industrial o la oficina de derecho de autor.

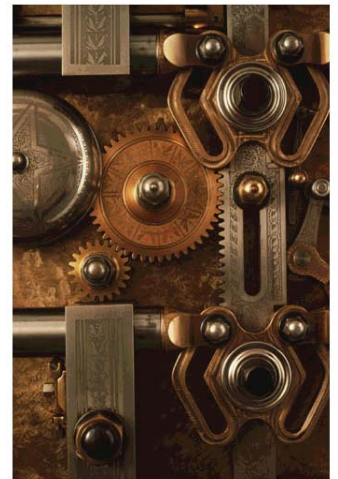
Es recomendable a menudo solicitar asesoramiento de un agente o abogado de propiedad intelectual, especialmente cuando la legislación pertinente de propiedad intelectual exige que un solicitante que no resida en el país esté representado por un agente o abogado habilitado para ejercer su práctica en dicho país. La oficina de propiedad intelectual o el agente de propiedad intelectual deberá estar en condiciones de asesorarle respecto de si la empresa tiene a su disposición incentivos especiales, en forma de tasas reducidas, en relación con la adquisición y mantenimiento de derechos de propiedad intelectual.

Entre las dificultades que la mayoría de las empresas afrontan a la hora de adquirir la protección de la propiedad intelectual figuran las siguientes:

- personal inadecuado para emprender la labor preparatoria necesaria para la adquisición de derechos de propiedad intelectual, por ejemplo, las búsquedas iniciales y otros procedimientos previos a la presentación;
- costos elevados, especialmente en los procedimientos de concesión de patentes que pueden sumarse a los gastos de traducción de documentos y a los honorarios de agentes o abogados especializados en propiedad intelectual;
- conocimiento inadecuado en el seno de la empresa de los derechos de propiedad intelectual y los procedimientos para su protección.

Pueden reducirse las cargas relacionadas con la adquisición de derechos de propiedad intelectual si se posee un mayor entendimiento de la manera en que puede utilizarse eficazmente el sistema de propiedad intelectual.

Asimismo, las empresas pueden reducir el volumen de trabajo y los costos de adquisición de derechos de propiedad intelectual solicitando dicha protección por medio de acuerdos regionales o internacionales, cuando se solicita la protección en el extranjero, haciendo uso de los servicios especiales o incentivos que algunas oficinas de propiedad intelectual ofrecen a las empresas, en caso de que estén disponibles, o recurriendo a niveles de protección más reducidos, como en el caso de la protección por modelos de utilidad en los casos en que la legislación del país o países en cuestión permita dichas formas de protección



## Patentes y modelos de utilidad

*¿Qué es una patente?* Una patente es un derecho exclusivo concedido a una invención, que es el producto o proceso que ofrece una nueva manera de hacer algo, o una nueva solución técnica a un problema.

*¿Cómo actúa una patente?* Una patente proporciona protección para la invención al titular de la patente. La protección se concede durante un período limitado que suele ser de 20 años.

*¿Qué tipo de protección ofrece una patente?* La protección de una patente significa que la invención no puede ser confeccionada, utilizada, distribuida o vendida comercialmente sin el consentimiento del titular de la patente. El cumplimiento de los derechos de patente normalmente se hace respetar en los tribunales que, en la mayoría de los sistemas, tienen la potestad de sancionar las infracciones a la patente. Del mismo modo, un tribunal puede asimismo declarar no válida una patente si un tercero obtiene satisfacción en un litigio relacionado con la patente.

*¿De qué derechos goza el titular de una patente?* El titular de una patente tiene el derecho de decidir quién puede -o no puede- utilizar la invención patentada durante el período en el que está protegida la invención. El titular de la patente puede dar su permiso, o licencia, a terceros para utilizar la invención de acuerdo a términos establecidos de común acuerdo. El titular puede asimismo vender el derecho a la invención a un tercero, que se convertirá en el nuevo titular de la patente. Cuando la patente expira, expira asimismo la protección y la invención pasa a pertenecer al dominio público; es decir, el titular deja de detentar derechos exclusivos sobre la invención, que pasa a estar disponible para la explotación comercial por parte de terceros.

*¿Por qué son necesarias las patentes?* Las patentes constituyen incentivos para las personas, ya que les ofrece reconocimiento por su creatividad y recompensas materiales por sus invenciones comercializables. Estos incentivos alientan la innovación, que garantiza la mejora constante de la calidad de la vida humana.

*¿Cómo se concede una patente?* El primer paso para obtener una patente consiste en presentar una solicitud de patente. La solicitud de patente contiene, por lo general, el título de la invención, así como una indicación sobre su ámbito técnico; debe incluir los antecedentes y una descripción de la invención, en un lenguaje claro y con los detalles suficientes para que una persona con un conocimiento medio del ámbito en cuestión pueda utilizar o reproducir la invención. Estas descripciones están acompañadas, generalmente, por materiales visuales como dibujos, planos o diagramas que contribuyen a describir más adecuadamente la invención. La solicitud contiene asimismo varias "reivindicaciones", es decir, información que determina el alcance de protección que concede la patente.

*¿Qué tipo de invenciones pueden ser protegidas?* Una invención debe, por lo general, satisfacer las siguientes condiciones para ser protegida por una patente: debe tener uso práctico; debe presentar asimismo un elemento de novedad; es decir, alguna característica nueva que no se conozca en el cuerpo de conocimiento existente en su ámbito técnico. Este cuerpo de conocimiento existente se llama "estado de la técnica". La invención debe presentar un paso inventivo que no podría ser deducido por una persona con un conocimiento medio del ámbito técnico. Finalmente, su materia debe ser aceptada como "patentable" de conformidad a derecho. En numerosos países, las teorías científicas, los métodos matemáticos, las obtenciones vegetales o animales, los descubrimientos de sustancias naturales, los métodos comerciales o métodos para el tratamiento médico (en oposición a productos médicos) por lo general, no son patentables.

*¿Quién concede las patentes?* Las patentes son concedidas por una Oficina nacional de patentes o por una Oficina regional que trabaja para varios países, como la Oficina Europea de Patentes y la Organización Regional Africana de la Propiedad Industrial. De conformidad con dichos sistemas regionales, un solicitante pide protección para la invención en uno o más países y cada país decide si brinda protección a la patente dentro de sus fronteras. El Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), administrado por la OMPI, estipula que se presente una única solicitud internacional de patente que tiene el mismo efecto que las solicitudes nacionales presentadas en los países designados. Un solicitante que desee protección puede presentar una única solicitud y pedir protección en tantos países signatarios como sea necesario

*¿Cuáles son las principales obligaciones del titular de la patente?* A cambio del monopolio de explotación otorgado por el Estado, el titular se compromete a describir su invención de modo que un experto medio en la materia pueda ejecutarla. También tiene la obligación de explotar la patente, bien por sí mismo o a través de persona autorizada por él

*Diferencia entre patente y modelo de utilidad.* Un modelo de utilidad protege una invención de menor rango inventivo que la patente

*¿Por cuánto tiempo se concede una patente y/o un modelo de utilidad?* Veinte años desde la fecha de su solicitud en el caso de las patentes y diez años para los modelos de utilidad

*¿Cuánto cuesta obtener una patente o un modelo de utilidad en España?*

Se puede estimar en 601 € para patente y 150 € para modelo de utilidad. Para mantener estos derechos hay que hacer frente a unas tasas anuales de mantenimiento que aumentan progresivamente. El importe de estas tasas se actualiza anualmente a través de la Ley de Presupuestos Generales del Estado y figuran, siempre actualizadas, en la página web de la Oficina Española de Patentes y Marcas ([www.oepm.es](http://www.oepm.es))

*¿Una vez transcurrido el tiempo de duración tiene el titular algún derecho de impedir la utilización de la invención?* No, una vez transcurrido el tiempo de duración, la invención es de dominio público y cualquier persona puede utilizarla libremente.

*Requisitos para obtener una patente o modelo de utilidad.* Que la invención sea nueva, resulte de una actividad inventiva y tenga una aplicación industrial

*¿Qué puede ser objeto de una patente o de un modelo de utilidad?* Puede ser objeto de una patente: un procedimiento, un método de fabricación, una máquina o aparato o un producto. Puede ser objeto de un modelo de utilidad: un utensilio, un instrumento, un aparato, un dispositivo o una parte del mismo.

*¿Qué es lo que no puede ser objeto de patente o modelo de utilidad?* No se pueden proteger por patente o modelo de utilidad, los descubrimientos, las teorías científicas o métodos matemáticos, los métodos económico-comerciales, los programas de ordenador, las razas animales, ni las variedades vegetales, las invenciones que sean contrarias al orden público o las buenas costumbres. Las invenciones de procedimiento no se pueden proteger como modelo de utilidad. Tampoco se pueden proteger por patente o modelo de utilidad las obras literarias, artísticas y científicas, cuya protección legal se lleva a cabo mediante los derechos de propiedad intelectual.



**PATENTES**

## Marcas

*¿Qué es una marca?* Una marca es un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada. Su origen se remonta a la antigüedad, cuando los artesanos reproducían sus firmas o "marcas" en sus productos utilitarios o artísticos. A lo largo de los años, estas marcas han evolucionado hasta configurar el actual sistema de registro y protección de marcas. El sistema ayuda a los consumidores a identificar y comprar un producto o servicio que, por su carácter y calidad, indicados por su marca única, se adecua a sus necesidades.

*¿Cómo actúa una marca?* Una marca ofrece protección al titular de la marca, garantizándole el derecho exclusivo a utilizarla para identificar bienes o servicios, o a autorizar a un tercero a utilizarla a cambio de un pago. El período de protección varía, pero una marca puede renovarse indefinidamente más allá del plazo límite del pago de las tasas adicionales. Los tribunales hacen respetar la protección de las marcas y, en la mayoría de los sistemas, tienen la potestad de sancionar la infracción de las marcas.

En un sentido amplio, las marcas promueven la iniciativa y la libre empresa en todo el mundo, recompensando a los titulares de marcas con reconocimiento y beneficios financieros. La protección de marcas obstaculiza asimismo los esfuerzos de los competidores desleales, como los falsificadores, por utilizar signos distintivos similares para designar productos o servicios inferiores o distintos. El sistema permite a las personas con aptitudes e iniciativa producir y comercializar bienes y servicios en las condiciones más justas posibles, con lo que se facilita el comercio internacional.

*¿Qué tipo de marcas pueden registrarse?* Las posibilidades son prácticamente ilimitadas. Las marcas pueden consistir en una palabra o en una combinación de palabras, letras y cifras. Pueden consistir asimismo en dibujos, símbolos, rasgos en tres dimensiones como la forma y el embalaje de bienes, signos auditivos como la música o sonidos vocales, fragancias o colores utilizados como características distintivas.

Además de las marcas que identifican el origen comercial de bienes y servicios, existen otras categorías de marcas. Las marcas colectivas son propiedad de una asociación cuyos miembros las utilizan para identificarse con un nivel de calidad y otros requisitos establecidos por la asociación. Ejemplos de dichas asociaciones son las asociaciones de contables, ingenieros o arquitectos. Las marcas de certificación se conceden a un producto que satisface determinadas normas, pero no se restringen a los miembros de organizaciones. Pueden ser concedidas a cualquiera que pueda certificar que los productos en cuestión satisfacen ciertas normas establecidas. Las normas de calidad aceptadas internacionalmente "ISO 9000" son un ejemplo de estas certificaciones ampliamente reconocidas.

*¿Cómo se registra una marca?* En primer lugar, debe presentarse una solicitud de registro de una marca en la oficina de marcas nacional o regional apropiada. La solicitud debe contener una reproducción clara del signo que desea inscribirse, incluyendo los colores, las formas o los rasgos tridimensionales. La solicitud debe contener asimismo una lista de los bienes o servicios a quienes se aplicará el signo. El signo debe satisfacer ciertas condiciones para poder ser protegido como marca registrada o cualquier otro tipo de marca. Debe ser inconfundible, de manera que los consumidores puedan identificarlo como atributo de un producto particular, así como distinguirlo de otras marcas que identifican a otros productos. No debe inducir a engaño a los consumidores, defraudarlos ni infringir la moralidad o el orden público.

Finalmente, los derechos que se solicitan no pueden ser los mismos, o similares, que los derechos que hayan sido concedidos a otro titular de una marca. Esto puede determinarse mediante la investigación y examen por parte de la oficina



nacional o mediante la oposición de terceros que reivindican derechos similares o idénticos.

*¿Cuál es el alcance de protección de una marca?* La mayoría de los países del mundo registran y protegen las marcas. Cada oficina nacional o regional mantiene un Registro de marcas que contiene toda la información relativa a los registros y renovaciones que facilita el examen, la investigación y la oposición eventual por parte de terceros. No obstante, los efectos de este registro se limitan al país (o, en el caso de un registro regional, a los países) concernidos.

A fin de evitar el registro de la marca en cada oficina nacional o regional, la OMPI administra un sistema internacional de registro de marcas. Este sistema está administrado por dos tratados, el Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas y el Protocolo de Madrid. Una persona que tiene un vínculo (por medio de la nacionalidad, el domicilio o el establecimiento) con un Estado parte en uno o ambos de estos tratados puede, sobre la base de un registro o solicitud en la Oficina de marcas de dicho Estado, obtener un registro internacional que sea efectivo en alguno o todos de los países de la Unión de Madrid. Actualmente, más de 60 países son parte en uno o ambos de los acuerdos.

### **Dibujo o modelo industrial**

*¿Qué es un dibujo o modelo industrial?* Un dibujo o modelo industrial es el aspecto ornamental o estético de un artículo. El dibujo o modelo industrial puede consistir en rasgos en tres dimensiones, como la forma o la superficie de un artículo, o rasgos en dos dimensiones, como los diseños, las líneas o el color.

Los dibujos y modelos industriales se aplican a una amplia variedad de productos de la industria y la artesanía: desde instrumentos técnicos y médicos a relojes, joyas y otros artículos de lujo; desde electrodomésticos y aparatos eléctricos a vehículos y estructuras arquitectónicas; desde estampados textiles a bienes recreativos.

Para estar protegido por la mayoría de las legislaciones nacionales, un dibujo o modelo industrial debe ser no funcional. Esto significa que el carácter de un dibujo o modelo industrial es esencialmente estético y la legislación no protege ninguno de los rasgos técnicos del artículo al que se aplica.

*¿Por qué deben protegerse los dibujos y modelos industriales?* Los dibujos y modelos industriales hacen que un producto sea atractivo y atrayente; por consiguiente, aumentan el valor comercial de un producto, así como su comerciabilidad.

Cuando se protege un dibujo o modelo industrial, el titular -la persona o entidad que ha registrado el dibujo o modelo- goza del derecho exclusivo contra la copia no autorizada o la imitación del dibujo o modelo industrial por parte de terceros. Esto contribuye a que el titular pueda recobrar su inversión. Un sistema eficaz de protección beneficia asimismo a los consumidores y al público en general, promocionando la competencia leal y las prácticas comerciales honestas, alentando la creatividad y promoviendo productos estéticamente más atractivos.

La protección de los dibujos o modelos industriales contribuye al desarrollo económico, alentando la creatividad en los sectores industriales y manufactureros, así como en las artes y artesanías tradicionales. Contribuye asimismo a la expansión de las actividades comerciales y a la exportación de productos nacionales.

Los dibujos o modelos industriales pueden ser relativamente simples y su elaboración y protección poco costosa. Son razonablemente accesibles para las pequeñas y medianas empresas, así como para los artistas y artesanos individuales, tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo.



*¿Cómo pueden protegerse los dibujos o modelos industriales?* En la mayoría de los países, un dibujo o modelo industrial debe registrarse a fin de estar protegido por el derecho que rige los dibujos y modelos industriales. Por norma general, para poder registrarse, el dibujo o modelo debe ser "nuevo" u "original". Los distintos países proponen distintas definiciones de dichos términos, así como variaciones en el proceso de registro. Por lo general, "nuevo" significa que no se tiene conocimiento de que haya existido anteriormente un dibujo o modelo idéntico o muy similar. Cuando se registra un dibujo o modelo, se emite un certificado de registro. A partir de este momento, el plazo de protección suele ser de cinco años, con la posibilidad de seguir renovando el período hasta los 15 años, en la mayoría de los casos.

Dependiendo de cada legislación nacional y del tipo de dibujo o modelo, un dibujo o modelo industrial puede asimismo estar protegido como obra de arte en virtud de la legislación de derecho de autor. En algunos países, la protección de dibujos y modelos industriales y la protección del derecho de autor pueden existir simultáneamente. En otros países, se excluyen mutuamente: cuando el titular escoge un tipo de protección, deja de poder acogerse a la otra.

Bajo ciertas circunstancias, un dibujo o modelo industrial puede estar protegido por la legislación sobre competencia desleal, si bien las condiciones de protección y los derechos y recursos que garantiza pueden ser considerablemente diferentes.

*¿Cuál es el alcance de la protección de los dibujos o modelos industriales?* Por lo general, la protección de los dibujos o modelos industriales se limita al país que concede la protección. De conformidad con el Arreglo de La Haya relativo al Depósito Internacional de Dibujos y Modelos Industriales, tratado administrado por la OMPI, se existe un procedimiento para realizar una solicitud internacional. Un solicitante puede presentar una única solicitud internacional ante la OMPI o la Oficina nacional de un país que sea parte en el tratado en cuyo caso, el dibujo o modelo industrial estará protegido en tantos Estados parte del tratado como desee el solicitante

### **Indicación geográfica**

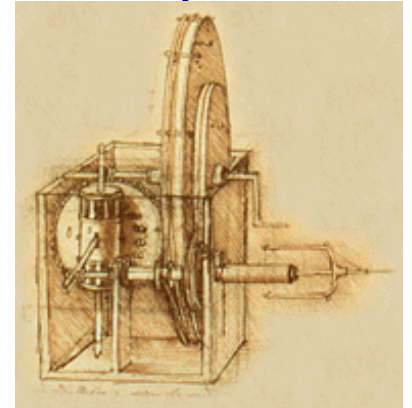
*¿Qué es una indicación geográfica?* Una indicación geográfica es un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen. Por lo general, una indicación geográfica consiste en el nombre del lugar de origen de los productos. Un ejemplo típico son los productos agrícolas que poseen cualidades derivadas de su lugar de producción, y están sometidos a factores locales específicos como el clima y el terreno. El hecho de que un signo desempeñe la función de indicación geográfica depende de la legislación nacional y de la percepción que tengan de ese signo los consumidores. Las indicaciones geográficas pueden utilizarse para una amplia gama de productos agrícolas como, por ejemplo, "Toscana" para el aceite de oliva producido en esa región italiana (indicación geográfica protegida, por ejemplo, en Italia, en virtud de la Ley Nº 169 de 5 de febrero de 1992), o "Roquefort" para el queso producido en Francia (indicación protegida, por ejemplo, en la Unión Europea, en virtud del Reglamento CE Nº 2081/92, y en los Estados Unidos, en virtud del registro de la marca de certificación US Nº 571.798).

*¿Se utilizan las indicaciones geográficas únicamente para productos agrícolas?* La utilización de las indicaciones geográficas no se limita a los productos agrícolas. Pueden asimismo servir para destacar las cualidades específicas de un producto que sean consecuencia de factores humanos propios del lugar de origen de los productos, tales como unos conocimientos y tradiciones de fabricación concretos. El lugar de origen puede ser un pueblo o una ciudad, una región o un país. Un ejemplo es el término "Switzerland" (Suiza) o "Swiss" (suizo), considerado como indicación geográfica en numerosos países para productos fabricados en Suiza y, en particular, para relojes.

*¿Qué es una denominación de origen?* Una denominación de origen es un tipo especial de indicación geográfica, que se aplica a productos que poseen una calidad específica derivada exclusiva o esencialmente del medio geográfico en el que se elaboran. El concepto de indicación geográfica engloba a las denominaciones de origen.

*¿Qué función tiene una indicación geográfica?* Una indicación geográfica hace referencia al lugar o región de producción que determina las cualidades específicas del producto originario de dicho lugar o región. Es importante que las cualidades y la reputación del producto sean atribuibles a dicho lugar. Habida cuenta de que dichas cualidades dependen del lugar de producción, cabe hablar de "vínculo" específico entre los productos y su lugar de producción original.

*¿Por qué hay que proteger las indicaciones geográficas?* Los consumidores perciben las indicaciones geográficas como indicadores del origen y de la calidad de los productos. Muchas indicaciones geográficas han adquirido una reputación que, de no ser adecuadamente protegida, podría ser desvirtuada por empresas deshonestas. La utilización deshonesta de indicaciones geográficas por terceros no autorizados es perjudicial para los consumidores y los productores legítimos. Induce a engaño a los consumidores, que creen estar comprando un producto genuino con cualidades y características específicas, cuando en realidad se trata de una imitación sin valor. Perjudica asimismo a los productores, que pierden una parte importante de sus ganancias y ven mermada la reputación de sus productos.



*¿Cuál es la diferencia entre una indicación geográfica y una marca?* Una marca es un signo que utiliza una empresa para distinguir sus propios bienes y servicios de los de sus competidores. La marca confiere a su titular el derecho de impedir a terceros la utilización de la misma. Una indicación geográfica indica a los consumidores que un producto procede de cierto lugar y posee ciertas características derivadas de dicho lugar de producción. La indicación geográfica puede ser utilizada por todos los productores que fabrican sus productos en el lugar designado por la indicación geográfica y cuyos productos comparten las cualidades típicas de su lugar de origen.

*¿Cómo se protegen las indicaciones geográficas?* Las indicaciones geográficas se protegen de conformidad con las legislaciones nacionales y en virtud de una amplia gama de conceptos, como las leyes contra la competencia desleal, las leyes de protección del consumidor, las leyes para la protección de las marcas de certificación o leyes especiales para la protección de las indicaciones geográficas o las denominaciones de origen. En resumen: las partes no autorizadas no deben utilizar las indicaciones geográficas si dicha utilización puede inducir a error en relación con el verdadero origen del producto. Las sanciones aplicables van desde mandamientos judiciales que prohíben la utilización no autorizada, a casos extremos como penas de prisión, pasando por el pago de daños y perjuicios y multas.

*¿Cómo se protegen las indicaciones geográficas en el plano internacional?* Varios tratados administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) estipulan la protección de las indicaciones geográficas, especialmente el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial de 1883, y el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional. Asimismo, los artículos 22 a 24 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) se ocupan de la protección internacional de las indicaciones geográficas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

*¿En qué consiste una indicación geográfica "genérica"?* Un término geográfico que se utiliza para designar un tipo de producto en lugar de utilizarse para indicar el lugar de procedencia del mismo deja de desempeñar la función de indicación geográfica. Cuando esta situación perdura durante un período considerable en un país determinado, los consumidores pueden llegar a identificar un término geográfico que designaba anteriormente el origen del producto (por ejemplo "Mostaza de Dijon" para designar un tipo de mostaza procedente de la ciudad francesa de Dijon) con un cierto tipo de mostaza, independientemente de su lugar de producción.

*¿Cuál es la función de la OMPI en la protección de las indicaciones geográficas?* La OMPI administra varios tratados internacionales que se ocupan en parte o totalmente de la protección de las indicaciones geográficas (véase, especialmente, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, y el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional). Por otro lado, y por medio de la labor del Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, compuesto por representantes de los Estados miembros y de otras organizaciones interesadas, la OMPI intenta hallar nuevos medios para mejorar la protección internacional de las indicaciones geográficas

### **Derecho de autor**

*¿Qué es el derecho de autor?* El derecho de autor es un término jurídico que describe los derechos concedidos a los creadores por sus obras literarias y artísticas.

*¿Qué abarca el derecho de autor?* El tipo de obras que abarca el derecho de autor incluye: obras literarias como novelas, poemas, obras de teatro, documentos de referencia, periódicos y programas informáticos; bases de datos; películas, composiciones musicales y coreografías; obras artísticas como pinturas, dibujos, fotografías y escultura; obras arquitectónicas; publicidad, mapas y dibujos técnicos.

### **Procedimiento de obtención de patente o modelo de utilidad**

*¿Cómo se solicita la patente o modelo de utilidad?* Se presenta personalmente o a través de representante o Agente de la Propiedad Industrial, una solicitud ante la OEPM

*¿Qué papel juega el Agente de la Propiedad Industrial en relación con las Patentes y Modelos de Utilidad?* El Agente ofrece sus servicios para asesorar, asistir o representar a otros en la obtención de las patentes o modelos de utilidad y en la defensa y conservación de los derechos derivados de las mismas

*¿Es obligatorio actuar en la OEPM a través de Agente?* Sólo es obligatorio para los que no tengan residencia o un establecimiento serio y efectivo en cualquier país de la Unión Europea

*¿Cómo se puede saber si una invención es objeto de patente o de modelo de utilidad?* Puede hacerse una consulta previa a la Oficina de Información de la OEPM. No obstante, si no se presenta la solicitud en la modalidad adecuada a la invención, la OEPM invitará al solicitante a que se plantee un cambio de la modalidad por ser más adecuado para proteger la invención.

*¿Existe riesgo de que los funcionarios de la OEPM den a otros información contenida en una solicitud que está en trámite?* No. Todas las solicitudes se tramitan en el más estricto secreto hasta el momento de su publicación.

*¿De qué ha de constar la solicitud de una patente o de un modelo de utilidad?* Instancia, descripción de la invención, una o varias reivindicaciones, dibujos

(obligatorios para los modelos de utilidad), resumen (obligatorio para las patentes, pero no para los modelos de utilidad), tasas de solicitud.

*¿De que elementos indispensables ha de constar una solicitud de patente o modelo de utilidad para obtener una fecha de presentación?* Como mínimo debe constar de declaración de solicitud, identificación del solicitante, descripción y una o varias reivindicaciones.

*¿En qué consiste la descripción?* Es una explicación clara y completa de la invención, de tal modo que un experto en la materia pueda ejecutarla.

*¿Qué son las reivindicaciones?* Definen el objeto de la invención para la que se solicita la patente o el modelo de utilidad, es decir, aquello sobre lo que se desea que recaiga la protección

*¿Qué patentes deben presentar dibujos?* Aquellas en las que los dibujos sean necesarios para su comprensión

*¿Cuál es la función del resumen?* Es dar una información breve sobre la invención permitiendo una fácil comprensión del problema técnico planteado, la solución aportada y los principales usos de la invención

*¿Se puede solicitar información a la OEPM sobre la situación o tramitación de una patente o de un modelo de utilidad?* Si. La OEPM contestará a las preguntas que estén relacionadas con las solicitudes propias. También se puede consultar en la página web ([www.oepm.es](http://www.oepm.es))

*¿Cuánto cuesta presentar una solicitud de patente o modelo de utilidad?* La tasa de depósito de una solicitud de patente o modelo de utilidad es de 79,82 €

*¿Qué es la fecha de prioridad?* Es la primera fecha en que se presentó una solicitud de patente o modelo de utilidad por primera vez en algún país del mundo adherido a la Organización Mundial del Comercio. El plazo para reivindicar esta prioridad en cualquier otro país, al solicitar posteriores registros de la misma invención, es de 12 meses improrrogables.

*¿Qué es un informe sobre el Estado de la Técnica?* Es un documento que refleja el resultado de contrastar dicha solicitud de patente con el estado de la técnica anterior, formado por la documentación de patentes y literatura técnica no patente del sector técnico de la solicitud en cuestión, a los efectos de determinar si dicha solicitud es "nueva" e implica "actividad inventiva".

*¿Se pueden introducir modificaciones en la solicitud de una patente o de un modelo de utilidad en fecha posterior a la presentación de la solicitud?* Si. Durante el procedimiento de concesión se pueden hacer modificaciones de la invención inicialmente solicitada

*¿Se puede dar a conocer públicamente una invención antes de la presentación de una solicitud de patente o modelo de utilidad?* No, si se quiere obtener la protección legal que otorga una patente o un modelo de utilidad

*¿Qué ocurre si dos personas presentan por separado una solicitud para la misma invención?* El derecho a obtener la protección corresponde al que haya presentado la solicitud primero, siempre y cuando esta solicitud se publique posteriormente

## Titularidad y transmisión





*Si dos personas o más trabajan juntas en la realización de una invención ¿quién tiene el derecho a la misma?* El derecho pertenece en común a todas ellas.

*¿Qué es una invención laboral?* Es la realizada por la persona que trabaja en una empresa u organismo público mediante contrato o relación habitual de trabajo

*¿Puede solicitarse una patente o un modelo de utilidad a nombre de una empresa?* Sí. El solicitante puede ser una empresa, pero la solicitud debe incluir el nombre de los inventores

*¿Quién tiene derecho a las invenciones laborales?* Salvo pacto en contrario, el empresario.

*¿Se puede vender o transmitir una solicitud de patente o modelo de utilidad o una patente o modelo de utilidad?* Sí, los derechos sobre una solicitud, o una patente o un modelo de utilidad son transmisibles por todos los medios reconocidos por el derecho. Para que tengan efecto frente a terceros, los actos de transmisión deben ser inscritos en la OEPM

### **Búsquedas**

*¿Es aconsejable pedir una búsqueda de anterioridades de patentes y/o modelos de utilidad antes de presentar una solicitud?* Sí. De este modo se obtiene una idea sobre la novedad de la invención

*¿Qué tipo de búsquedas se pueden realizar?* Por solicitante, por familia de patente, por número de documento, por sectores técnicos, por palabras clave, por número de prioridad, o por cualquier otro perfil determinado por el solicitante.

*¿Dónde se pueden solicitar las búsquedas?* En la Oficina de Difusión de la OEPM

*¿Qué tipo de documentación pone la OEPM al servicio del usuario para la realización de búsquedas y obtención de información?* Publicaciones (la OEPM publica quincenalmente el Boletín Oficial de la Propiedad Industrial), Fondos Documentales, Bases de Datos creadas por la OEPM y Bases de Datos externas

### **Protección en el extranjero**

*Una patente o modelo de utilidad concedidos en España ¿protegen la invención en el extranjero?* No. La invención sólo está protegida en España.

*¿Cómo se protege la invención en el extranjero?*

- Presentando una solicitud en cada país en que se desee obtener la protección
- Presentando a través de la OEPM una solicitud en aplicación del Convenio sobre concesión de patentes europeas y designar los países en los que se desea obtener la protección
- Presentando, a través de la OEPM, una solicitud en aplicación del Tratado de cooperación en materia de patentes (PCT) y hacer las correspondientes designaciones.

---

## Adaptación de la metodología TRIP.

---

La metodología TRIP ha surgido dentro del proyecto europeo NEICO. Se trata de un proyecto del Programa Europeo "Innovation" en el que se transfieren e implantan buenas prácticas en gestión de la innovación. En el marco de este proyecto, el CTT (Centro de Apoyo a la Innovación, la Investigación y la Transferencia de Tecnología de la Universidad de Valencia) ha adquirido y adaptado el esquema SAFE/BUS procedente de una empresa alemana, orientado a la evaluación del potencial de innovación de invenciones universitarias. Ello ha dado origen a la metodología TRIP que es la actualmente utilizada por el CTT en la evaluación de dichas invenciones. Igualmente, ha dado lugar al proyecto "Transferencia TRIP", por el cual se transfirió dicha metodología a 7 universidades españolas.

Esta metodología consiste en implantar un servicio avanzado y profesional para satisfacer las necesidades de gestión de IPR (Derechos de propiedad intelectual), mediante la evaluación, financiación de la protección, gestión de los temas legales y explotación.

El objetivo es extender el uso de IPR y crear una estructura sostenible para la evaluación de la patentabilidad de las invenciones.

Para aplicar la metodología se utilizan los siguientes documentos:

Solicitud de protección

Informe de Potencial de la Invención

Informe de Novedad Preliminar

Informe de Recomendación de Patente

Solicitud de Extensión

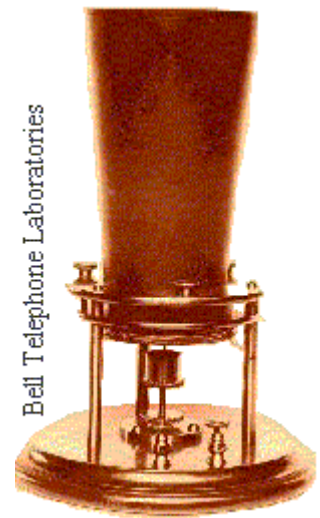
Informe de Potencial de la Explotación

Informe de Novedad Completo

Informe de Recomendación de Extensión

Documento de Oferta Tecnológica

Documento de Acciones de Transferencia



### **Solicitud de protección**

Se presenta por el investigador responsable. El contenido es el siguiente:

- Identificación del equipo participante
- Identificación del resultado que se quiere proteger (breve descripción con palabras clave)
- Fecha y firma del solicitante

#### **a) Informe de Potencial de la Invención**

Se trata de un cuestionario a realizar entre el técnico sectorial o la OTRI de ANFACO y el investigador. Su finalidad es determinar la proyección comercial de la invención, teniendo en cuenta los distintos factores que intervienen en el proceso:

- Fabricante
- Público consumidor
- Tipo de producto
- Competencia en el mercado

#### **b) Informe de Novedad Preliminar**

Consiste en la búsqueda preliminar de documentos relacionados con la invención que puedan afectar a su novedad. Se realizará en las bases de datos gratuitas [esp@cenet](mailto:esp@cenet) y CIBEPAT.

#### **c) Informe de recomendación de patente**

Teniendo en cuenta el resultado del informe de potencial de la invención y la búsqueda de novedad preliminar se elabora el informe de recomendación de patente, que se remitirá a la gerencia de la empresa.

### **Solicitud de extensión**

El investigador debe aportar los siguientes datos:

- Datos de identificación del expediente
- Justificación del interés para extender
- Países en los que se solicita la extensión
- Acciones de transferencia emprendidas
- Información de interés para la valoración económica de la explotación de la patente

#### **a) Informe de potencial de explotación**



Su finalidad es determinar la aceptación del producto en el mercado, su valor de explotación, la posibilidad de licenciar el producto, los productos competidores y en qué países.

b) **Informe de novedad completo**

Consiste en la búsqueda de documentos anteriores a la fecha de presentación de la solicitud de patente que afecten a la novedad de la invención en todo el mundo. Contiene los datos necesarios para realizar la búsqueda de novedad

c) **Informe de recomendación de extensión**

Este documento recoge las conclusiones que se elevarán al gerente de la empresa para su aprobación. La decisión será notificada al inventor solicitante en el menor tiempo posible.

**Documento de Oferta Tecnológica**

Contiene los resultados de interés de las investigaciones desarrolladas por los investigadores. Estos resultados podrán haber sido objeto o no de una solicitud de patente.

Su finalidad es que sea una presentación atractiva de los proyectos desarrollados en la empresa. Se trata de un catálogo de Oferta Tecnológica con los datos más importantes de cada proyecto.

Este documento se puede difundir a través de la página web de la empresa y/o a través de la OTRI de ANFACO.

**Documento de Acciones de Transferencia**

Permite el seguimiento y ordenación de todas las acciones realizadas por el centro para la transferencia de los resultados de investigación. Se agrupa aquí la comunicación escrita, la participación en ferias, conferencias, folletos.



## CUESTIONARIO DE POTENCIAL DE LA INVENCIÓN

(Parte 1. Guión para la entrevista con los inventores)

Referencia:

Fecha de la entrevista:

Participantes en la entrevista (Nombre y Departamento; señalar responsable)

### DENOMINACIÓN DE LA INVENCIÓN

### ÁREA DE APLICACIÓN

1. Marque, por favor, con una cruz el sector en el que puede transferirse y usarse la invención (más de una elección es también posible).

SECTOR	Transferencia	Usuario final
1. Biotecnología/Tecnología genética.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ingeniería de producción.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Servicios informáticos y de comunicaciones.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Construcción de equipos e instrumentación.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 Alimentación.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Energía.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Medio Ambiente.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Otros (especificar el sector) .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*Procede de ©CTT-UPV 2000. IPI/TRIP, que a su vez procede de la adaptación de la metodología SAFE©Ministry of Research and Education of North Rhine-Westphalia. Autorizada la reproducción no comercial citando las fuentes.*

**DESARROLLO**

2. Defina, por favor, su idea/innovación

- 1. Producto Nuevo.....
- 2. Nuevo Procedimiento.....
- 3. Mejora de un Producto.....
- 4. Mejora de un Procedimiento.....
- 5. Nuevo o Mejorado Servicio. ....

3. *Nombre por favor cuales son los productos alternativos a su invención, que ya existen en el mercado actualmente*

4. *Indique qué ventajas técnicas tiene la invención respecto a otros productos*

5. *Indicar el segmento de mercado para el cual el nuevo producto/procedimiento ha de ser desarrollado, donde va a ser consumido o utilizado (es posible más de una elección)*

- 1. Consumo privado.....
- 2. Producción/Fabricación.....
- 3. Desarrolladores de equipos/Hardware.....
- 4. Profesionales técnicos.....
- 5. Telecomunicaciones.....
- 6. Otros: .....

6. *Defina brevemente el tipo de mercado en el que su producto/procedimiento será ofrecido, por ejemplo, a que tipo de consumidores está dirigida su innovación*

- 1. Grandes firmas.....
- 2. PYMES.....
- 3. Empresas de servicios.....
- 4. Trabajadores libres/emprendedores.....
- 5. Usuarios finales...
- 6. Instituciones (Universidades, CTs, OPIS) .....
- 6. Otros:.....

## SITUACIÓN DE LA TECNOLOGÍA

7. Estado de la tecnología (laboratorio, diseño preliminar, prototipo, planta piloto, demostración, etc...)

8. Procedimientos/Equipo requerido:

9. Desarrollos pendientes:

10. En caso de que esté buscando un licenciario: ¿Qué ventajas de mercado le va a proporcionar esta invención?

1.

2.

3.

## APLICACIONES FUNCIONALES

11. Actuales:

12. Futuras/Posibles:

13. Defina la participación de la invención en el mercado

1. Uso particular o especial.....

2. Series pequeñas.....

3. Series grandes.....

4. Otros:.....

14. ¿Cuanto tiempo cree usted que será necesario hasta la introducción de la invención en el mercado?

- 1. 1 año.....
- 2. 1-2 años.....
- 3. 2-3 años.....
- 4. 3-5 años.....
- 5. Más de 5 años.....

15. Posible retorno económico:

16. Indicar hasta que medida la invención reúne las siguientes características.

(desde 1=apenas hasta 5=mucho)	1	2	3	4	5	No reúne
1. Contribuye al aumento del valor añadido.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Contribuye a la creación de puestos de trabajo.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Mayor efectividad.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mejor adaptación al usuario particular.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Mejor para el medioambiente.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Mayor área de aplicación.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Mejor para la región.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Otros:.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17. ¿Hasta que extensión el éxito de su innovación puede depender de otros productos?

18. *Volumen de mercado anual estimado*

nacional: .....unidad x .....precio medio = .....Euro Volumen de mercado

Europa: .....unidad x .....precio medio = .....Euro Volumen de mercado

Mundial: .....unidad x .....precio medio = .....Euro Volumen de mercado

19. *Empresas o instituciones que han colaborado o colaboran actualmente en el desarrollo de la tecnología:*

20. *Empresas que están interesadas o pueden estarlo en la comercialización de la tecnología:*

**FINANCIACIÓN**

21. *Cuál es el capital necesario para continuar con el desarrollo de la invención hasta la introducción en el mercado y cómo se puede asegurar el capital de financiación (por ejemplo: 5.000 Euro patente nacional, 50.000 Euro patente internacional, 0.5 millones de Euros productos producidos, 5 millones de Euros introducción en el mercado).*

	Costes	Proveedor financiero (por ejemplo, capital propio, capital externo, apoyo, Venture Capital, licencia)
Costes de evaluación (patente, mercado, etc.)		
Patente nacional		
Modelo de utilidad		
Patente Internacional		
Costes de servicios de asesoramiento, contrato de licencia, etc.		
Prototipo		
Modelo de producción en masa		
Introducción en el mercado		

### CONOCIMIENTOS PERSONALES Y MOTIVACIÓN PARA SU INNOVACIÓN

21. *Describa, por favor, como llegó a desarrollar su idea (es posible más de una elección)*

- 1. Resultado de proyecto I+D fondos públicos competitivos (indicar cuál/es)...
- 1. Resultado de proyecto I+D subvencionado no competitivo (indicar cuál/es).
- 3. Resultado de contrato con empresa (indicar cuál/es).....
- 4. Investigación autofinanciada .....
- 5. Tesis dirigida .....
- 6. Otros:.....

## CUESTIONARIO DE POTENCIAL DE LA INVENCION

### (Parte 2. Informe del técnico de la OTRI)

Referencia:

Denominación de la invención:

Título del Proyecto del que procede:

### CRITERIOS TECNOLÓGICOS

Tipo de Resultado:

Informe/Datos/Metodología/Procedimiento/Prototipo/Material/Producto/Software/

Microorganismo

Desfavorable

Favorable

2. Grado innovación (incremental vs. radical).

Grado de desarrollo (requiere mucho vs. requiere poco)

Grado de dependencia (mucha vs. poca)

Intangibles

Productos

Cualificación

Ventajas

Calidad

Prestaciones

Costes

Impacto social/ambiental

Facilidad de difusión (poca vs. mucha)

Otras consideraciones (indicar malo vs. bueno)

	1	2	3	4	5
2. Grado innovación (incremental vs. radical).	1	2	3	4	5
Grado de desarrollo (requiere mucho vs. requiere poco)	1	2	3	4	5
Grado de dependencia (mucha vs. poca)					
Intangibles	1	2	3	4	5
Productos	1	2	3	4	5
Cualificación	1	2	3	4	5
Ventajas					
Calidad	1	2	3	4	5
Prestaciones	1	2	3	4	5
Costes	1	2	3	4	5
Impacto social/ambiental	1	2	3	4	5
Facilidad de difusión (poca vs. mucha)	1	2	3	4	5
Otras consideraciones (indicar malo vs. bueno)					
	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

### PUNTUACIÓN CRITERIOS TECNOLÓGICOS

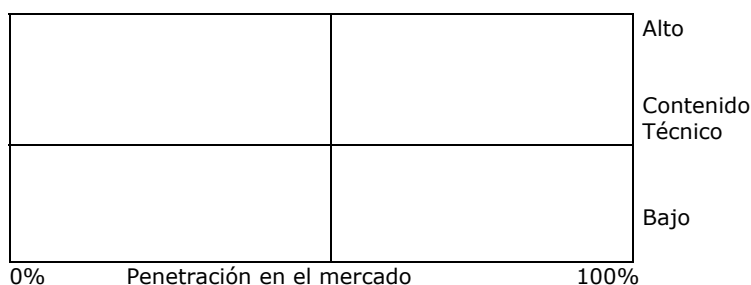


### CRITERIOS DE MERCADO

Tamaño del mercado (pequeño vs. grande)	1	2	3	4	5
Potencial de expansión del mercado (poca vs. mucha)	1	2	3	4	
Costes de introducción (mucho vs. poco)					
Desarrollo pendiente	1	2	3	4	5
Implantación en producción	1	2	3	4	5
Comercialización y marketing	1	2	3	4	5
Facilidad de aceptación (poca vs. mucha)					
Proveedor tecnología	1	2	3	4	5
Cliente tecnología	1	2	3	4	5
Sociedad	1	2	3	4	5
Competencia (mucha vs. poca)	1	2	3	4	5
Tiempo hasta puesta en el mercado (mucho vs. poco)	1	2	3	4	5
Capacidad de crear una familia de productos	1	2	3	4	5
Valoración del equipo investigador	1	2	3	4	5
Sistema de protección que se aplique (débil vs. sólido)	1	2	3	4	5
Otras consideraciones					
	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

### PUNTUACIÓN CRITERIOS DE MERCADO

#### Representación del resumen



Marcar la posición de la invención con: X  
 Posicionar el producto/procedimiento competidor: 0

## CONCLUSIONES

1.- ¿Sería interesante **proteger** los resultados?: Si/No

Tipos de protección:

- Patente.
- Procede analizar la extensión internacional de la patente.
- Copyright o protección de propiedad intelectual.
- Marca.
- Modelo de utilidad.
- Secreto.

2.- ¿Hay que dar de alta en la **Oferta Tecnológica**?: Si/No

3.- ¿Hay que **difundir** a los profesionales? : Si/No

4.- ¿Necesita **más desarrollo**? : Si/No

**Información de control:**

**Gestor OTRI:**

**Fecha informe:**

**Horas de dedicación:**

**Externos consultados:**

## INFORME DE NOVEDAD

PRELIMINAR (CIBEPAT y ESPACE.NET sólo)

COMPLETO (otras bases de datos)

**Referencia:**

**Denominación de la invención:**

**Autor de la invención (nombre, departamento):**

### Contenido

1. Alcance de la búsqueda
2. Descripción de la innovación
3. Procedimiento
4. Resultado de la búsqueda
5. Puntualizaciones finales

### Anexos

- Descripción de las bases de datos usadas y descripción de las abreviaturas
- Transcripción de la búsqueda
- Lista de los documentos examinados en las bases de datos
- Listado de títulos de los documentos encontrados
- Copias de las patentes

Información de control:

Gestor OTRI:

Fecha informe:

Horas de dedicación:

Externos consultados:

*Procede de ©CTT-UPV 2000. IPI/TRIP, que a su vez procede de la adaptación de la metodología SAFE©Ministry of Research and Education of North Rhine-Westphalia. Autorizada la reproducción no comercial citando las fuentes.*

## INFORME DE RECOMENDACIÓN DE PATENTE

Referencia:

Denominación Innovación:

Autor de la invención (nombre y departamento):

Recomendación:

Conclusiones del análisis de potencial de invención preliminar:

Conclusiones del análisis de novedad preliminar:

Previsión de costes anuales:

Otras consideraciones:

Información de control:

Gestor OTRI:

Fecha informe:

Horas de dedicación:

*Procede de ©CTT-UPV 2000. IPI/TRIP, que a su vez procede de la adaptación de la metodología SAFE©Ministry of Research and Education of North Rhine-Westphalia. Autorizada la reproducción no comercial citando las fuentes.*

## INFORME DE POTENCIAL DE EXPLOTACIÓN

Referencia:

Número de patente:

Fecha de prioridad:

Título:

Autor de la invención (nombre y departamento):

Resumen:

Información de control:

Gestor OTRI:

Fecha informe:

Horas de dedicación:

Externos consultados:

*Procede de ©CTT-UPV 2000. IPI/TRIP, que a su vez procede de la adaptación de la metodología SAFE©Ministry of Research and Education of North Rhine-Westphalia. Autorizada la reproducción no comercial citando las fuentes.*

### Análisis del Potencial Técnico

	<b>Producto/Procedimiento propio</b>	<b>Producto/Procedimiento Competidor</b>
<b>Patente</b>		
1.0. ¿Cual es el estado de la patente?	ES/EP/PCT: -Fecha de solicitud de patente: -Fecha de solicitud de IET -Fecha de publicación de la patente: -Fecha de concesión de la patente:	
<b>Espectro de uso</b>		
2.1. Grado de dependencia en pre-productos	Bajo 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Alto	Bajo 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Alto
2.2. Grado de complejidad del producto	Bajo 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Alto	Bajo 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Alto
<b>Beneficios Técnicos</b>		
3.0. ¿Qué beneficios técnicos ofrece el producto/procedimiento?		
<b>Tecnología de la Producción</b>		
4.0. ¿Es accesible la tecnología para la producción?	No Desarrollándose (grado de desarrollo:) - Accesible	Accesible
<b>Tiempo hasta llegar al mercado</b>		
5.0. Tiempo hasta que sea posible la producción en serie, tiempo hasta la introducción en el mercado.	Prototipo: .....meses Pre-serie: .....meses Serie: .....meses	Posibilidad de producción en serie
	<b>Producto/Procedimiento propio</b>	<b>Producto/Procedimiento Competidor</b>

	<b>propio</b>	<b>Competidor</b>
<b>Principio Tecnológico</b>		
6.0. Importancia de la invención para el producto final	Bajo efecto para el producto final 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Determinación del sistema	Bajo efecto para el producto final 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Determinación del sistema
<b>Compatibilidad / Capacidad de integración en el sistema</b>		
7.0. ¿Reúne la invención los estándares internacionales, normas de calidad, condiciones de autorización?  (si procede)	no parcialmente - sí	no parcialmente - sí
<b>Capacidad de crear una familia de productos</b>		
8.0. ¿Es la idea adecuada para extenderla en otras áreas, ramas, otros usos?	no sí, en los siguientes:	no - sí, en los siguientes:
<b>Know How</b>		
9.0. ¿Hasta que punto el licenciario debe aprender extra know-how para empezar su producción?	No se necesita preparación previa 1 - 2 - 3 - 4 - 5 se necesita preparación extra	No se necesita preparación extra
<b>Modificaciones de la línea de producción asociadas a la invención</b>		
10.0. Importancia de las modificaciones	Alta 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Baja	Alta 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Baja
<b>Relación con la cadena de proceso</b>		
11.0. ¿Es el producto o procedimiento parte de una cadena de proceso, para producir otro producto?		
	<b>Producto/Procedimiento propio</b>	<b>Producto/Procedimiento Competidor</b>
12.1. ¿Es la innovación de interés social?	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto

12.2.¿Hay una discusión social sobre el campo tecnológico del que deriva la invención?	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto
13.1.Hay dificultades técnicas relacionadas con:  materiales  componentes  procedimientos de producción  condiciones de utilización ecológicamente inocuas	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto  Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto  Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto  Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto  Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto  Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto  Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto
13.2. Impacto en la generación de empleo	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto
13.4.- Otros impactos sociales	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto	Bajo 1 - 2 - 3 - 4 - 5 Alto

#### Análisis del Potencial de Mercado

	Producto/Procedimiento propio	Producto/Procedimiento Competidor
14.1 ¿Generará el producto/procedimiento un nuevo segmento de mercado?		
14.2¿Reemplazará un producto existente?		
14.3¿Completará un producto ya existente?		
15.0 ¿Cómo definiría el mercado en el cual el se situará el producto/procedimiento?	emergente  consolidado  decreciente	
16.0 ¿Cuanto tiempo pasará hasta que el producto/procedimiento pueda entrar la fase de crecimiento de un ciclo de vida?		Fase actual en el ciclo de vida:  crecimiento  madurez



de vida?		antiguo
17.0 ¿Han sido esos pre o post productos introducidos ya en el mercado?		
18.0 Identifique la cadena proveedor-cliente y los puntos más críticos si los hay.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- consumidor final</li> <li>- industria</li> <li>- instituciones</li> <li>- venta al por mayor</li> <li>- venta al detalle</li> </ul>	

	<b>Producto/Procedimiento propio</b>	<b>Producto/Procedimiento Competidor</b>
19.0. ¿Puede el producto ser producido y vendido a un precio adecuado en el mercado?	Precio esperado de venta	Mínimo precio de venta
20.0. ¿Hay verdadera necesidad para la innovación en el segmento de mercado concerniente? <ul style="list-style-type: none"> <li>- si, porque los productos existentes solo pueden ser utilizados en un área limitada, así pues la extensión es necesaria</li> <li>- sí, debido a los elevados costes de los productos ya existentes</li> <li>- sí, debido a las serias desventajas de los productos ya existentes</li> <li>- no</li> </ul>		

21.1. ¿Hay un competidor dominante en el mercado?		
21.2. Si sí, cual o cuáles?		
21.3 ¿Qué posibilidades tienen los competidores en orden de prevenir o impedir la entrada de un nuevo producto en el mercado?		
	<b>Producto/Procedimiento propio</b>	<b>Producto/Procedimiento Competidor</b>
22.1 Estimación de la tasa de retorno media esperada en este mercado	Por debajo de la media 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Por encima de la media	Por debajo de la media 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Por encima de la media
22.2 Estimación de la tasa de retorno del producto/procedimiento en comparación con otros productos en la misma categoría.	Por debajo de la media 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Por encima de la media	Por debajo de la media 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Por encima de la media
23.0. Tiempo hasta que un producto mejorado y definitivo será introducido en el mercado		
24.0 ¿Cuál es el tiempo aproximado de vida del producto?		
25.0 Beneficios potenciales en el ciclo de vida		
26.0 ¿Cuan elevada es la necesidad de inversión financiera para el desarrollo hasta la introducción en el mercado y hasta el "break-even-point"?	Por debajo de la media 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Por encima de la media	Por debajo de la media 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Por encima de la media
27.0 ¿Se han desarrollado o hecho accesibles ya las fuentes de financiación?		
28.0 ¿Cuántos potenciales licenciatarios pueden ser identificados?		

-nacionales (dar nombres)		
-internacionales (dar nombres)		
	<b>Producto/Procedimiento propio</b>	<b>Producto/Procedimiento Competidor</b>
Posibles desarrollos a medio y largo plazo		
29.0. ¿En que sectores son necesarios altas inversiones en orden a afrontar la fase de crecimiento del ciclo de vida del producto?	materiales logística producción marketing	materiales logística producción marketing
30.1 ¿Se pueden esperar cambios en un futuro cercano en la competencia, por ejemplo, debido a la aparición de nuevos competidores, desaparición de competidores existentes,...etc?		
30.2 ¿Se pueden esperar cambios en la tecnología que supongan una amenaza?		

---

## Bibliografía

---

- Manual "Gestión de la propiedad Industrial en la Universidad Politécnica de Valencia: El esquema "TRIP" (Transferencia de Resultados de Investigación a través de Patentes).
- Curso "La innovación tecnológica en las organizaciones: La protección de la innovación". Celebrado en CETMAR dentro del Convenio de Colaboración entre la Xunta de Galicia y los Centros Tecnológicos Gallegos. 2003
- Manual "Cuestiones Básicas acerca de patentes y modelos de utilidad". Ministerio de Ciencia y Tecnología. Oficina Española de Patentes y Marcas. 2002
- Página web de la Oficina Española de Patentes y Marcas (<http://www.oepm.es>)
- Página web de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (<http://www.wipo.int>)

---

## Agradecimientos

---

Quisiéramos agradecer al CTT de la Universidad Politécnica de Valencia su colaboración, tanto en la facilitación de su metodología, como en la resolución de las dudas que fueron surgiendo.

Por otro lado quisiéramos agradecer de manera especial a los miembros de la Comisión de I+D sus comentarios a los cuestionarios y al planteamiento de este manual. Las empresas que forman parte de esta Comisión son las siguientes:

- Antonio Alonso, S.A.
- Antonio Pérez Lafuente, S.A.
- Bernardo Alfageme, S.A.
- Calvo Conservas, S.L.
- Connorsa
- Eduardo Vieira, S.A.
- Jealsa-Rianxiera, S.A.
- Hermasa
- Herrero Marinesca Conservas, S.L.
- La Artística Productos Químicos, S.A.U