

Nº



Serie:

"La propiedad intelectual y las empresas"



Inventar el futuro



INSTITUTO NACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
ARGENTINA

Indice

1. Las patentes

2. Cómo obtener una patente

3. Patentar en el extranjero

4. Comercializar la tecnología patentada

5. Cómo hacer valer los derechos de patente

Descargo de responsabilidad:

La información contenida en la presente guía no suple el asesoramiento jurídico profesional. Su principal objetivo es proporcionar información básica.

WIPO Copyright (2005)

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o transmitida de forma alguna ni por ningún medio, ya sea electrónica o mecánicamente, salvo si la ley lo permite, sin permiso previo del titular del derecho de autor.

Prólogo

Esta publicación es la tercera de una serie de guías sobre el tema “La propiedad intelectual y las empresas”. Se centra en las patentes, un instrumento fundamental para mejorar la capacidad de una empresa para obtener el máximo beneficio de las ideas y capacidades tecnológicas nuevas e innovadoras. La gestión de los conocimientos, especialmente las nuevas ideas y conceptos, es fundamental para la capacidad de cualquier empresa de cambiar, adaptarse, y aprovechar nuevas oportunidades mientras compite en un entorno empresarial que evoluciona rápidamente.

En la economía de los conocimientos actual, la estrategia de patentes de una empresa innovadora debe ser un factor clave en su estrategia comercial. Esta guía explica de una manera sencilla y práctica los beneficios comerciales del sistema de patentes para todos los tipos de empresas. Si bien se recomienda a los lectores que consulten a un experto en patentes cuando deseen proteger, explotar o hacer valer sus derechos de patente, esta guía proporciona información práctica destinada a ayudar a los lectores a entender los conceptos básicos y poder formular las preguntas adecuadas cuando consulten a un experto en cuestiones de patentes.

Alentamos a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) a que utilicen la guía para integrar su tecnología y estrategias de patente en el conjunto de sus estrategias comerciales, de comercialización y de exportación para continuar mejorando la guía, y de este modo velar por que atienda adecuadamente las nuevas necesidades de las Pymes en todo el mundo.

Podrán elaborarse versiones de esta guía adaptadas a cada país, en cooperación con instituciones nacionales y entidades locales, a las que se invita a solicitar a la OMPI un ejemplar de las directrices sobre adaptación.

Kamil Idris
Director General
OMPI

I. Las Patentes

¿Qué es una patente?

Una patente es un documento técnico- jurídico que otorga derecho exclusivo concedido por el Estado a una invención que es **nueva, implica una actividad inventiva y es susceptible de tener una aplicación industrial.**

En nuestro país la norma legal que regula dicha actividad es la Ley 24.481 (T.O.1996)



Un abridor de bebidas gaseosas, concebido por los inventores argentinos Hugo Olivera, Roberto Cardón y Eduardo Fernández, ha sido patentado en más de 20 países. El producto es comercializado en todo el mundo por una empresa establecida por los inventores bajo la marca Descorjet.

La patente da a su titular el **derecho exclusivo** de impedir que otros fabriquen, utilicen, ofrezcan para la venta, vendan o importen un producto o un proceso basado en la invención patentada sin la autorización previa de su titular. Una patente es un **poderoso instrumento comercial** para que las empresas obtengan la exclusividad sobre un nuevo producto o proceso, desarrollen una sólida posición en el mercado y obtengan ingresos adicionales a través de la concesión de licencias. Un producto complejo (por ejemplo, una cámara, un teléfono móvil o un coche) puede incorporar varias invenciones que estén cubiertas por varias patentes, que pueden pertenecer a titulares diferentes.

En nuestro país la patente es concedida por el I.N.P.I. (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial), y es válida durante un período de **20 años** a partir de la fecha de presentación de la solicitud de patente, a condición de que se paguen a su debido tiempo las tasas de mantenimiento correspondientes. Una patente es un **derecho territorial**, limitado a las fronteras territoriales del país o región correspondiente.

A cambio del derecho exclusivo que proporciona una patente, el solicitante tiene la obligación de **divulgar la invención** al público proporcionando por escrito una descripción detallada, precisa y completa de la invención en la solicitud de patente. Tanto la solicitud de patente como la patente se hace pública en el boletín de marcas y patentes del I.N.P.I.

¿Qué es una invención?

En la jerga de las patentes, suele definirse una **invención** como una **solución nueva e inventiva a un problema técnico**. Esta solución puede consistir en la creación de un mecanismo, producto, método

El fabricante de cascos para motocicleta coreano HJC es titular de 42 patentes en todo el mundo para sus cascos innovadores y ha obtenido un enorme éxito en los mercados de exportación, donde vende aproximadamente el 95% de sus productos. La empresa reinvierte el 10% de sus ventas en investigación y desarrollo (I+D) y concede una gran importancia al diseño innovador como un factor clave para el éxito en la industria del casco.

<http://www.inpi.gov.ar>

El poder de la innovación

Es importante darse cuenta de la distinción entre “invención” e “innovación”. Por **invención** se entiende una solución técnica a un problema técnico. Ésta puede ser una idea innovadora o un modelo o prototipo. Por **innovación** se entiende la aplicación de la invención a un producto o proceso comercializable. Algunas de las principales razones por las que las empresas innovan son:

- Para mejorar los procesos de fabricación a fin de reducir costos y mejorar la productividad;
- Para introducir nuevos productos que respondan a las necesidades de los clientes;
- Para mantener ventaja respecto a la competencia y/o ampliar su cuota de mercado;

- Para garantizar que se desarrolle tecnología para cubrir las necesidades actuales y las nuevas necesidades de las empresas y sus clientes;
- Para evitar la dependencia tecnológica respecto de la tecnología de otras empresas.

En la economía actual, la gestión de la innovación en una empresa requiere unos buenos conocimientos del sistema de patentes a fin de garantizar que la empresa obtenga el máximo beneficio de su capacidad innovadora y creativa, establezca asociaciones beneficiosas con otros titulares de patentes y evite hacer un uso no autorizado de la tecnología que pertenece a otros.

o proceso completamente nuevo, o ser simplemente una **mejora progresiva** de un producto o proceso ya conocido. El mero hecho de encontrar algo que ya existe en la naturaleza no se considera una invención; para que lo sea, debe emplearse una cantidad suficiente de ingenio, creatividad y espíritu inventivo del ser humano.

Aunque actualmente la mayoría de las invenciones son el resultado de esfuerzos considerables y de inversiones a largo plazo en I+D, muchas mejoras técnicas sencillas y poco costosas de gran valor de mercado han hecho obtener a sus inventores o empresas unos ingresos y beneficios significativos.

¿Por qué debe considerar la posibilidad de patentar sus invenciones?

Debido a la corta duración de los ciclos de los productos y la competencia cada vez mayor las empresas sufren una enorme presión para ser innovadoras y/o obtener acceso a las innovaciones de otras empresas, a fin de ser competitivas en los mercados nacionales y de exportación. Los derechos exclusivos que otorga una patente pueden ser cruciales para que las empresas

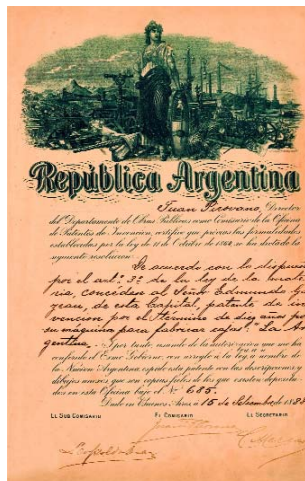
innovadoras prosperen en un entorno comercial exigente, arriesgado y dinámico.

Algunas de las razones fundamentales para patentar las invenciones son:

- **Una sólida posición en el mercado y una ventaja competitiva.**
Una patente concede a su titular el derecho exclusivo de impedir a otros que utilicen comercialmente la invención patentada, reduciendo de este modo la incertidumbre, el riesgo y la competencia de quienes intentan aprovecharse de las invenciones y los imitadores. Si su empresa posee u obtiene el permiso para explotar una invención patentada, es posible que pueda crear una barrera de acceso a los mercados para sus competidores. Esto ayudará a la empresa a convertirse en un protagonista importante en el mercado o mercados correspondientes.
- **Aumento de los beneficios o del rendimiento de las inversiones.**
Si su empresa ha invertido una cantidad importante de tiempo y dinero en I+D, la protección por patente de las invenciones resultantes contribuirá a recuperar los gastos y obtener un mayor rendimiento de las inversiones.
- **Ingresos adicionales procedentes de la concesión de una licencia sobre la patente o de su cesión.** Como titular de una patente, puede ceder bajo licencia sus derechos sobre la invención a otros a cambio de sumas fijas y/o regalías, a fin de generar ingresos adicionales para la empresa. Vender (o ceder) una patente implica transferir la titularidad sobre la patente, mientras que una licencia solamente da permiso para utilizar la invención patentada.
- **Acceso a la tecnología mediante la concesión de licencias cruzadas.** Si su empresa está interesada en tecnología que es propiedad de otros puede utilizar las patentes de las que es titular su propia empresa para negociar **acuerdos de concesión de licencias cruzadas**, por los que su empresa y la otra parte acuerdan autorizarse mutuamente a utilizar una o más de sus patentes respectivas según unas condiciones estipuladas en el acuerdo.
- **Acceso a nuevos mercados.** La cesión de patentes bajo licencia a otros puede proporcionar acceso a nuevos mercados, que de otro modo serían inaccesibles. Para hacerlo, la invención debe



<http://www.inpi.gov.ar>



Patente N.º US2002137433. Una broca innovadora y premiada utilizada para hacer agujeros en el cristal y en la cerámica fue patentada por el inventor peruano José Vidal Martina, lo cual le permitió comercializar el producto, y también obtener regalías de la concesión de licencias sobre la invención.

estar protegida también en el/los mercado(s) extranjero(s) correspondiente(s).

- **Reducción de los riesgos de infracción.** Al obtener la protección por patente, podrá impedir que otros patenten la misma invención, y reducirá también los riesgos de infringir los derechos de otros al comercializar sus productos. Si bien una patente no proporciona por sí misma la “libertad de uso” de la invención, sí impide que otros patenten invenciones similares o idénticas y proporciona una indicación de que la invención que ha patentado es nueva y significativamente diferente del “estado de la técnica” (puede encontrarse más información sobre el “estado de la técnica” en la página ...).
- **Aumento de la capacidad de obtener financiación a un tipo de interés razonable.** La titularidad de patentes (o la licencia para utilizar las patentes detenidas por otros) puede aumentar su capacidad para obtener capital para poner un producto en el mercado. En algunos sectores (por ejemplo, la biotecnología), a menudo es necesario tener una importante cartera de patentes a fin de atraer a los inversores de capital de riesgo.
- **Un instrumento poderoso para tomar medidas contra los imitadores y quienes intentan aprovecharse de las invenciones.** Para hacer valer eficazmente la exclusividad que proporciona una patente, es posible que en ocasiones sea necesario entablar litigios, o llamar la atención de quienes están violando sus derechos de patente sobre dichas patentes. Poseer una patente aumenta notablemente su capacidad de tomar medidas legales con éxito contra quienes copien o imiten su invención protegida.
- **Dar una imagen positiva a su empresa.** Es posible que los socios comerciales, inversores, accionistas y clientes consideren las carteras de patentes como una demostración del alto nivel de conocimientos, especialización y capacidad tecnológica de su empresa. Esto puede resultar útil para obtener fondos, encontrar socios comerciales y mejorar la imagen pública de la empresa y el valor de mercado de su empresa. Algunas empresas mencionan o enumeran sus patentes en los anuncios a fin de proyectar hacia el público una imagen innovadora.

¿De qué otros instrumentos jurídicos dispone para proteger sus productos?

*Esta guía se centra en las **patentes**. No obstante, en función del producto en cuestión, puede haber otros derechos de propiedad intelectual adecuados para proteger diversas características de un producto innovador. Algunos de ellos son:*



- **Modelos de utilidad** (también conocidos como “**pequeñas patentes**”). Útiles para, algunos tipos de mejoras o pequeñas adaptaciones a productos ya existentes. Su protección es por 10 años y sólo pueden protegerse productos o dispositivos y no procedimientos y métodos. (véase el recuadro de la página...).
- **Modelos y Diseños industriales**. Puede obtenerse la exclusividad respecto de las características ornamentales o estéticas de un producto por medio de la protección de los diseños industriales si estos son en dos dimensiones y modelos industriales si son en tres dimensiones,
- **Marcas**. El registro de las marcas proporciona exclusividad sobre los signos distintivos utilizados para distinguir los productos de una empresa de los de las demás.

Si una invención es patentable, ¿es siempre conveniente solicitar protección por patente?

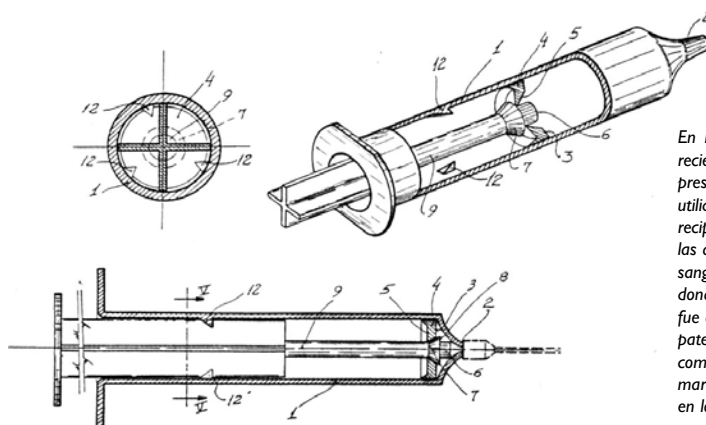
No siempre. Si una invención es patentable, ello no implica necesariamente que vaya a conducir a una tecnología o producto comercialmente viable. Por tanto, es fundamental sopesar cuidadosamente las ventajas e inconvenientes de la patente, y realizar un análisis de las posibles alternativas antes de presentar una solicitud de patente. Una patente puede resultar cara y difícil de obtener, mantener y hacer respetar. Presentar o no presentar una solicitud de patente es una decisión estrictamente comercial, y debe basarse principalmente en la probabilidad de obtener una protección comercialmente útil para la invención, que tenga posibilidades de proporcionar beneficios importantes a partir de su eventual uso comercial.

Entre los factores que deben tenerse en cuenta al decidir si se debe

<http://www.inpi.gov.ar>

presentar o no una solicitud de patente están los siguientes:

- ¿Hay un mercado para la invención?
- ¿Cuáles son las alternativas a su invención, y de qué modo pueden compararse con su invención?
- ¿Es la invención útil para mejorar un producto ya existente o desarrollar un nuevo producto? En tal caso, ¿se ajusta a la estrategia comercial de su empresa?
- ¿Hay posibles licenciatarios o inversores que estarán dispuestos a ayudar a poner la invención en el mercado?
- ¿Qué valor tendrá la invención para su empresa y sus competidores?
- ¿Es fácil aplicar la ingeniería inversa a su invención a partir de su producto o diseñar basándose en él?
- ¿Qué probabilidades hay de que otros, en especial los competidores, inventen y patenten lo que ha inventado?
- ¿Justifican los beneficios previstos de una posición exclusiva en el mercado los costos de la concesión de una patente? (véase la página ... sobre los costos de la concesión de una patente)
- ¿Qué aspectos de la invención pueden estar protegidos por una o varias patentes, qué alcance puede tener esta cobertura, y proporcionará esto una protección comercialmente útil?
- ¿Será fácil detectar la infracción de los derechos de patente? ¿Está dispuesto a invertir tiempo y recursos financieros en hacer valer sus derechos de patente?



En 1994, la empresa australiana recientemente creada ITL Corporation presentó una solicitud de modelo de utilidad para su primer producto, un recipiente con un diseño único en el que las agujas para recoger muestras de sangre se retraen al extraerlas del donante de sangre. El modelo de utilidad fue convertido posteriormente en una patente común. El producto, comercializado posteriormente con la marca Donorcare®, obtuvo un gran éxito en los mercados nacionales y extranjeros y recibió prestigiosos premios de diseño.

10/11

Las patentes frente a la confidencialidad

Si hay probabilidades de que su invención cumpla con los requisitos de patentabilidad (véase la página ...), su empresa se enfrentará a una decisión: conservar la invención como un secreto comercial, patentarla o velar por que nadie más pueda patentarla divulgándola (lo que se conoce comúnmente como **publicación preventiva**), asegurando así su posición en el “dominio público”.

Entre las ventajas de la protección de una invención como secreto industrial están las siguientes:

- Los secretos industriales no conllevan gastos de registro;
- La protección de los secretos industriales no requiere su divulgación ni su registro en una oficina gubernamental, y la invención no se publica;
- La protección de los secretos industriales no tiene límite de tiempo;
- Los secretos industriales tienen efecto inmediato.

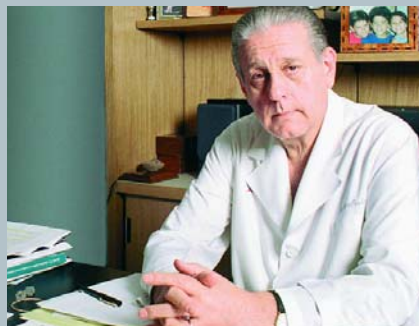
Desventajas de la protección de las invenciones como secretos industriales:

- Si el secreto está representado en un producto innovador, es posible que otros sean capaces de realizar ingeniería inversa con él, descubrir el secreto y, posteriormente, tener derecho a utilizarlo;
- La protección de los secretos industriales

solamente es eficaz contra la adquisición, utilización o divulgación indebida de la información confidencial;

- Si un secreto es divulgado públicamente, cualquier persona que obtenga acceso a él tendrá la libertad de utilizarlo;
- Es difícil hacer valer un secreto industriales, ya que el nivel de protección es notablemente inferior al de las patentes; y
- Un secreto industrial puede ser patentado por otros que sean capaces de desarrollar independientemente la misma invención por medios legítimos.

Aunque las patentes y los secretos industriales puedan considerarse medios alternativos de proteger las invenciones, a menudo son mutuamente complementarios. Esto se debe a que los solicitantes de patente suelen mantener las invenciones en secreto hasta que la oficina de patentes publica la solicitud. Además, a menudo se mantienen bajo secreto industrial muchos conocimientos valiosos sobre el modo de explotar con éxito una invención patentada.



<http://www.inpi.gov.ar>

¿Proteger o no proteger?

Para tener derecho a la protección por patente, una invención debe cumplir varios requisitos. Éstos incluyen, en particular, que la invención reivindicada:

- No consista en un invención cuya patentabilidad está excluida por la legislación nacional (página ...);
- Sea **nueva** (página ...);
- **Implique una actividad inventiva** (página ...);
- Sea **susceptible de aplicación industrial** (página ...); y
- Sea **divulgada** de manera clara y completa en la solicitud de patente (página ...).

El mejor modo de entender estos requisitos es estudiar lo que otros han patentado en el ámbito técnico de su interés. Para ello, puede consultar bases de datos sobre patentes (en la página ... figura más información acerca de las bases de datos sobre patentes).

Solicitud internacional N.º
PCT/IT2003/000428. Utensilio para
preparar alimentos y bebidas en general
por medio de líquidos calentados.

12/13

Modelos de utilidad

Éstas son algunas de las características de los modelos de utilidad:

- Las condiciones para la concesión de modelos de utilidad son menos estrictas, ya que el requisito de “altura inventiva” no se aplica en absoluto;
- Las tasas de adquisición y mantenimiento son inferiores a las que se aplican a las patentes;
- La máxima duración posible para los modelos de utilidad son menores que la de las patentes;
- Los modelos de utilidad están limitados a determinados ámbitos de la tecnología, y están disponibles solamente para los productos (y no para los procesos); y
- Una solicitud de modelo de utilidad o pueden convertirse en una solicitud de patente o viceversa.

¿Qué tipo de invenciones no son patentables?

En la mayoría de las legislaciones nacionales o regionales en materia de patentes se incluye una lista de lo que no puede patentarse. A pesar de que hay importantes diferencias entre los países, a continuación se enumeran ejemplos de algunos de los ámbitos que pueden estar excluidos de la protección por patente:

- Descubrimientos y teorías científicas;
- Creaciones estéticas;
- Sistemas, normas y métodos para la realización de actividades intelectuales;
- Simples descubrimientos de sustancias tal como ocurren naturalmente en el mundo;
- Invenciones que puedan afectar al orden público, las buenas costumbres o la salud pública;
- Métodos diagnósticos, terapéuticos y quirúrgicos de tratamiento de seres humanos y animales;
- Plantas y animales diferentes de los microorganismos, y procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales diferentes de los procedimientos no biológicos y microbiológicos; y
- Programas informáticos

¿Cómo se juzga si una invención es nueva?

Una invención es nueva si no forma parte del **estado de la técnica**.

<http://www.inpi.gov.ar>

En general, se entiende por **estado de la técnica** todos los conocimientos técnicos disponibles para el público en cualquier lugar del mundo antes de la primera fecha de presentación de la solicitud de patente correspondiente, e incluye, entre otras cosas, las patentes, solicitudes de patente y todo tipo de literatura distinta de la de patentes.

La definición del estado de la técnica varía considerablemente entre un país y otro. En el nuestro, cualquier información divulgada al público en cualquier lugar del mundo por escrita, mediante su exhibición o mediante su uso público forma parte del estado de la técnica. Así pues, en principio, la publicación de la invención en un boletín científico, su presentación en una conferencia, su uso en el comercio o su aparición en el catálogo de una empresa constituirían actos que podrían destruir la novedad de la invención y hacer que no sea patentable. Es importante evitar la divulgación accidental de las invenciones antes de la presentación de la solicitud de patente.

A menudo es vital contar con la ayuda de un agente de patentes competente a fin de establecer claramente lo que está incluido en el estado de la técnica.

¿Cuándo se considera que una invención “implica una actividad inventiva”?



Se considera que una invención implica una actividad inventiva (o que tiene **altura inventiva**) cuando, teniendo en cuenta el estado de la técnica, la invención no hubiera sido obvia para una persona con conocimientos sobre el ámbito de la tecnología en cuestión. El objetivo de este requisito es garantizar que sólo se concedan patentes por los logros realmente creativos e inventivos, y no por desarrollos que una persona con conocimientos básicos en ese ámbito pudiera deducir fácilmente de lo que ya existe.

Algunos ejemplos de lo que no puede considerarse inventivo, tal como se ha establecido en decisiones judiciales en algunos países, son: el mero cambio de tamaño, la conversión de un producto en portátil, la inversión de las piezas, el cambio de materiales, o la mera sustitución por una parte o función equivalente.

¿Qué se entiende por “susceptible de aplicación industrial”?

Para ser patentable, una invención debe ser susceptible de ser utilizada con un fin industrial o comercial. Una invención no puede ser un fenómeno meramente teórico; debe ser útil y proporcionar un beneficio práctico. El término “industrial” se entiende, en este contexto, en su sentido más amplio, que abarca cualquier cosa distinta de la actividad puramente intelectual o estética, e incluye, por ejemplo, la agricultura.

¿Qué se entiende por “divulgación de la invención”?

*Nuestra legislación nacional dice que, una **solicitud de patente debe divulgar la invención** de manera suficientemente clara y completa para que la invención sea realizada por una persona con aptitudes en el ámbito técnico específico. El derecho de patentes exige que el*

Las patentes en las ciencias de la vida

En los últimos años ha aumentado ostensiblemente el número de patentes en las ciencias de la vida (y en particular en la biotecnología) y han aparecido diferencias significativas entre los países respecto a lo que puede patentarse.

*Nuestra legislación permite patentar invenciones relacionadas con los **microorganismos**, siempre que estos hayan sido modificados de su estado natural y cumplan con los requisitos de patentabilidad y requieren el depósito de una muestra del organismo en una institución depositaria reconocida cuando el organismo todavía no esté disponible públi-*

*camente y no pueda describirse adecuadamente de otro modo. Por otro lado se excluyen las **plantas y animales** de la patentabilidad las **obteniciones vegetales** no son patentables y son protegibles por un sistema “sui generis” que es el sistema de derecho de obtentor previsto en la Ley N° 20.247 de Semillas y Creaciones Fitogenéticas y el Convenio UPOV, Acta 78 aprobado por Ley N° 24.376. no son patentables y son protegibles por un sistema “sui generis” que es el sistema de derecho de obtentor previsto en la Ley 20.247 de Semillas y Creaciones Fitogenéticas y el Convenio UPOV, Acta 78 aprobado por Ley 2.*

¡IMPORTANTE!

La protección de una Patente de invención es:

TERRITORIAL y PERECEDERA.

La divulgación pública de la novedad es:

UNIVERSAL y PERDURABLE EN EL TIEMPO

<http://www.inpi.gov.ar>

inventor divulgue la “**mejor manera**” de ejecutar la invención. Para las patentes de microorganismos, muchos países requieren que el microorganismo sea depositado en una **institución depositaria reconocida**.

¿Qué derechos conceden las patentes?



Una patente concede a su titular el **derecho a excluir** a otros del uso comercial de la invención. Esto incluye el derecho de impedir a otros que fabriquen, utilicen, ofrezcan para la venta, vendan o importen un producto o proceso basado en la invención patentada, sin la autorización de su titular.

Es importante señalar que una patente no concede al titular la “libertad de utilizar” ni el derecho de explotar la tecnología que cubre la patente, sino solamente el derecho a excluir a otros. Aunque esta distinción pueda parecer sutil, es fundamental para comprender el sistema de patentes y el modo en que interactúan múltiples patentes. De hecho, las patentes que pertenecen a otros pueden coincidir con su patente, incluirla o complementarla. Por tanto, puede obtener una licencia para utilizar invenciones de otros con el fin de comercializar su propia invención patentada, y viceversa.

Además, antes de que puedan comercializarse determinadas invenciones (como los medicamentos farmacéuticos) es posible que se necesiten otras autorizaciones (por ejemplo, la aprobación para la comercialización otorgada por el ANMAT).

¿Quién es un inventor y a quién pertenecen los derechos sobre una patente?

La persona que ha concebido la invención es el **inventor**, y la persona (o empresa) que presenta la solicitud de patente es el **solicitante, titular o propietario** de la patente. Aunque en algunos casos el inventor puede ser también el solicitante, a menudo son dos entidades distintas; el solicitante es con frecuencia la empresa o la institución de investigación que emplea al inventor. Merece la pena analizar más a fondo las siguientes circunstancias específicas:

16/17

Inventiones de los empleados.

- a) *Las realizadas por el trabajador durante el curso de su contrato o relación de trabajo o de servicios con el empleador que tengan por objeto total o parcialmente la realización de actividades inventivas, pertenecerán al empleador.*
- b) *El trabajador, autor de la invención bajo el supuesto anterior, tendrá derecho a una remuneración suplementaria por su realización, si su aporte personal a la invención y la importancia de la misma para la empresa y empleador excede de manera evidente el contenido explícito o implícito de su contrato o relación de trabajo. Si no existieran las condiciones estipuladas en el inciso a), cuando el trabajador realizara una invención en relación con su actividad profesional en la empresa y en su obtención hubieran influido predominantemente conocimientos adquiridos dentro de la empresa o la utilización de medios proporcionados por ésta, el empleador tendrá derecho a la titularidad de la invención o a reservarse el derecho de explotación de la misma. El empleador deberá ejercer tal opción dentro de los NOVENTA (90) días de realizada la invención.*
- c) *Cuando el empresario asuma la titularidad de una invención o se reserve el derecho de explotación de la misma, el trabajador tendrá derecho a una compensación económica justa, fijada en atención a la importancia industrial y comercial del invento, teniendo en cuenta el valor de los medios o conocimientos facilitados por la empresa y los aportes del propio trabajador, en el supuesto de que el empleador otorgue una licencia a terceros, el inventor podrá reclamar al titular de la patente de invención el pago de hasta el CINCUENTA POR CIENTO (50%) de las regalías efectivamente percibidas por éste.*
- d) *Una invención industrial será considerada como desarrollada durante la ejecución de un contrato de trabajo o de prestación de servicios, cuando la solicitud de patente haya sido presentada hasta UN (1) año después de la fecha en que el inventor dejó el empleo dentro de cuyo campo de actividad se obtuvo el invento.*
- e) *Las invenciones laborales en cuya realización no concurren las circunstancias previstas en los incisos a) y b), pertenecerán exclusivamente al autor de las mismas.*
- f) *Será nula toda renuncia anticipada del trabajador a los derechos conferidos en este artículo.*



<http://www.inpi.gov.ar>

Lista recapitulativa

- **¿Debe patentar su invención?** Examine las ventajas de la protección por patente, estudie las alternativas (confidencialidad, modelos de utilidad, etc.) y haga un análisis de los costos y beneficios. Lea la información adicional sobre patentes que figura en las siguientes secciones para asegurarse de tomar una decisión fundamentada.
- **¿Es patentable su invención?** Estudie los requisitos de patentabilidad, obtenga información detallada sobre lo que es patentable en su país y realice una búsqueda en el estado de la técnica (véase la siguiente sección).
- **Titularidad de la invención.** Asegúrese de que quedan claras las cuestiones relacionadas con los derechos sobre la invención entre la empresa, sus empleados, y cualquier otro socio comercial que haya participado económica o técnicamente en el desarrollo de la invención.

2. Como obtener una patente

¿Por dónde se debe empezar?

Generalmente, el primer paso es realizar una **búsqueda en el estado de la técnica**. Dado que hay aproximadamente 40 millones de patentes concedidas en todo el mundo, y millones de solicitudes publicadas, que forman parte del estado de la técnica anterior a su solicitud de patente, existe un alto riesgo de que alguna referencia, o combinación de referencias, haga que su invención no sea nueva o no tenga altura inventiva y, por tanto, no sea patentable.

Realizando una búsqueda en el estado de la técnica a efectos de la patentabilidad puede evitar malgastar dinero en una solicitud de patente si en la búsqueda se descubren referencias en el estado de la técnica que probablemente impidan patentar su invención. La búsqueda en el estado de la técnica debe abarcar toda la documentación pertinente no relacionada con las patentes, incluidos los boletines científicos y técnicos, libros de texto, actas de conferencias, tesis, sitios Web, folletos de empresas, publicaciones comerciales y artículos periodísticos.

La información sobre patentes es una **fuentes única de información técnica confidencial**, que puede resultar de gran valor para las empresas en su planificación comercial estratégica. La mayoría de las invenciones importantes se divulgan al público por primera vez solamente después de que se publique la patente o la solicitud de patente. Así pues, las patentes y las solicitudes de patente constituyen medios para aprender acerca de las investigaciones e innovaciones actuales, a menudo mucho antes de que el producto innovador en cuestión aparezca en el mercado. Las búsquedas de

18/19

La importancia de las bases de datos sobre patentes

Además de comprobar si una invención es patentable, examinar las bases de datos sobre patentes puede aportar una información muy útil sobre:

- Las actividades de I+D de la competencia;
- Las tendencias actuales en un determinado ámbito de la tecnología;
- Tecnologías para la obtención de licencias;
- Posibles proveedores o socios comerciales;
- Posibles nichos de mercado en su país y en el extranjero;
- Las patentes de otros, a fin de asegurarse de que sus productos no las infringen;
- Las patentes que han expirado y la tecnología que ha pasado al dominio público; y
- Ideas para realizar nuevos avances basados en las tecnologías ya existentes.

patentes deberían formar parte de cualquier actividad de I+D de una empresa.

¿Cómo y dónde puede realizar una búsqueda en el estado de la técnica?

Las patentes y las solicitudes de patentes publicadas por muchas oficinas de patentes están disponibles en línea, lo que facilita la realización de búsquedas en el estado de la técnica. En la dirección www.wipo.int/ipdl/en/resources/links.jsp figura una lista de las oficinas de propiedad intelectual que **han puesto a disposición en línea sus bases de datos de patentes** de manera gratuita. Además, el INPI a través de su Departamento de Información Tecnológica ofrece servicios arancelados de búsqueda de patentes.

A pesar de que el acceso a la información sobre patentes es considerablemente más fácil gracias a Internet, no es fácil realizar una búsqueda de patentes de alta calidad. A menudo, la jerga de las patentes es compleja, y una búsqueda profesional requiere una importante cantidad de conocimientos y aptitudes. Si bien las búsquedas preliminares pueden realizarse a través de bases de datos sobre patentes gratuitas en línea, la mayoría de las empresas que necesitan información sobre patentes para tomar decisiones comerciales importantes (por ejemplo, solicitar una patente o no) recurren a los servicios de profesionales de patentes y/o utilizan bases de datos comerciales más sofisticadas.

También es posible solicitar búsquedas de patentes en el Dpto. de Información Tecnológica del INPI ya sean por datos bibliográficos o búsquedas temáticas como así también suscribirse a su servicio de vigilancia tecnológica.

<http://www.inpi.gov.ar>

Una búsqueda en el estado de la técnica puede realizarse basándose en palabras clave, la clasificación de patentes u otros criterios de búsqueda. Los documentos encontrados a través de la búsqueda dependerá de la estrategia de búsqueda empleada, el sistema de clasificación utilizado, las habilidades técnicas de la persona que realiza la búsqueda y la base de datos sobre patentes que se utiliza.

¿Cómo se debe solicitar la protección por patente?

*Después de realizar una búsqueda en el estado de la técnica y tomar la decisión de solicitar protección por patente, es necesario preparar y presentar una **solicitud de patente** en el Inpi y más específicamente ante la ANP (Administración Nacional de Patentes). En la solicitud deberá incluirse una descripción completa de la invención, las reivindicaciones que determinan el alcance de la patente que se solicita, dibujos y un resumen. (Para obtener más información sobre la estructura de una solicitud de patente, véase la página ...).*

La tarea de elaboración de una solicitud de patente suele correr a cargo de un abogado o agente de patentes que representará sus intereses durante el trámite de la solicitud. De todas maneras el propio solicitante o inventor puede realizar personalmente la presentación y el trámite. En el recuadro de la página siguiente se proporciona una perspectiva general básica del proceso de solicitud.

La Clasificación Internacional de Patentes

*La Clasificación Internacional de Patentes (CIP) es un sistema de clasificación jerárquico utilizado para clasificar y buscar documentos de patente. También sirve como instrumento para organizar en orden los documentos de patente, como base para la difusión selectiva de información y como base para investigar el estado de la técnica en ámbitos específicos de la tecnología. La séptima edición de la CIP se compone de **8 secciones**, que se dividen en **120 clases**, **628 subclases** y aproximadamente **69.000 grupos**. Las 8 secciones son:*

- A. Necesidades corrientes de la vida
- B. Técnicas industriales diversas; Transportes
- C. Química; Metalurgia
- D. Textiles; Papel
- E. Construcciones fijas
- F. Mecánica; Iluminación; Calefacción; Armamento; Voladura
- G. Física
- H. Electricidad.

Actualmente, más de 100 países utilizan la CIP para clasificar sus patentes:

www.wipo.int/classifications/en/ipcl/index.html

20/21

Solicitud internacional N.º
PCT/DE2003/003510. Volante de un
vehículo de motor que incluye un módulo
de airbag integrado.

Tramitar una solicitud: paso a paso

Los pasos que sigue la oficina de patentes para conceder una patente consiste en términos generales en:

- **Examen de forma:** La oficina de patentes examina la solicitud para asegurarse de que cumple con los requisitos o formalidades administrativas y técnicas (por ejemplo, que se incluya toda la documentación pertinente y que se haya pagado la tasa de solicitud, el resumen, etc.).
- **Publicación:** la solicitud de patente se publica 18 meses después de la fecha de presentación de la solicitud. La oficina de patentes publica también la patente cuando ésta es concedida.

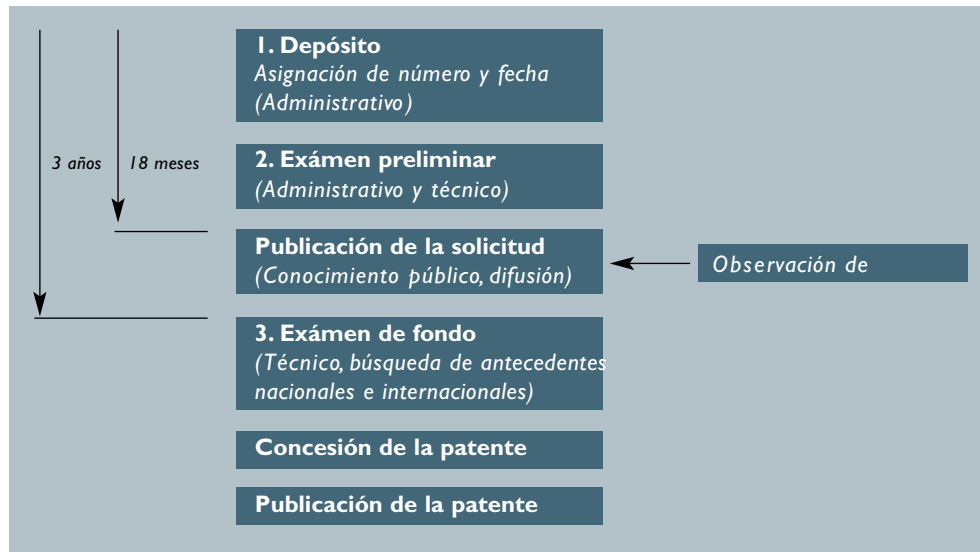
Observación de terceros: Cualquier persona podrá formular observaciones fundadas a la solicitud de patentes y agregar prueba documental dentro del plazo de sesenta (60) días a contar de la publicación.

Las observaciones deberán consistir en la falta o insuficiencia de los requisitos legales para su concesión

Examen de fondo: El objetivo del examen de fondo es asegurarse de que la solicitud cumple todos los requisitos de patentabilidad. No todas las oficinas de patentes comprueban todos los requisitos de patentabilidad en las solicitudes, y algunas solamente lo hacen si se solicita en un período determinado. Los resultados del examen se envían por escrito al solicitante (o a su abogado) para ofrecerle la oportunidad de responder y/o suprimir cualquier objeción formulada durante el examen. Este proceso conlleva a menudo una reducción del ámbito de la solicitud de patente.

- **Concesión:** Si en el proceso de examen se alcanza una conclusión positiva, la oficina de patentes concede la patente y expide un certificado de concesión.

<http://www.inpi.gov.ar>



¿Cuánto cuesta patentar una invención?

Los costos varían ostensiblemente de una solicitud a otra, según factores como la naturaleza de la invención, su complejidad, los honorarios del abogado, la duración de la solicitud y las objeciones formuladas durante el examen realizado por la oficina de patentes. Es importante tener presente y prever un presupuesto adecuado para los costos de la solicitud de patente y su mantenimiento:

- En general, hay unos costos asociados a la realización de una **búsqueda en el estado de la técnica**, especialmente si se contratan los servicios de un experto;
- Las **tasas oficiales de presentación de solicitudes** varían si el solicitante es una empresa grande o si es una PYME o un particular. Tanto las PYMES como los particulares tienen aranceles que son el 50% de los correspondientes para grandes empresas.
- Si contrata los servicios de un **agente o abogado de patentes** para que le ayude en el proceso de la solicitud (por ejemplo, para dar su opinión sobre la patentabilidad, redactar la solicitud de patente, preparar los dibujos en su debida forma y responder a

Patente de la OAPI N.º 40893. El Equipo de Autotransfusión de Emergencia (EAT-SET), inventado y patentado por el médico nigeriano Oviemo Ovadjé, facilita la recuperación de la sangre de la cavidad corporal en los pacientes que sufren hemorragias internas. Esta sangre se infunde de nuevo tras ser filtrada. El producto está siendo comercializado por EAT-SET Industries y First Medical and Sterile Products.

las comunicaciones de la oficina de patentes), todo ello tendrá unos costos adicionales;

- Una vez que la oficina de patentes ha concedido una patente, deberá pagar **tasas de mantenimiento o renovación**, generalmente de carácter anual, para mantener la validez de la patente;
- En caso de que decida patentar su invención en el extranjero, debe tener en cuenta también las **tasas oficiales de presentación de solicitudes** para los países en cuestión, los **costos de traducción** y los **costos de utilizar agentes de patentes** locales (que en muchos países es un requisito para los solicitantes extranjeros).
- En el caso de las invenciones relacionadas con microorganismos, en las que es necesario el **depósito del microorganismo o material biológico** ante una institución depositaria reconocida, deberán pagarse las tasas de la presentación, el almacenamiento y las pruebas de viabilidad del material depositado.

¿Cuándo debe presentar una solicitud de patente?

En general, es preferible solicitar protección por patente en cuanto tenga toda la información necesaria para redactar la solicitud de patente. No obstante, hay varios factores que ayudan al solicitante a decidir cuál es el mejor momento para presentar una solicitud de patente. Entre los motivos para asegurarse de que su solicitud se presente lo antes posible se incluyen los siguientes:

- En nuestro país las patentes se conceden según el principio del **primer solicitante**. Por tanto, es importante presentar una solicitud pronto para asegurarse de ser el primero en presentar una solicitud relacionada con una determinada invención, a fin de que otros no le arrebaten dicha invención.
- Solicitar la protección por patente de manera anticipada será útil, en general, si desea obtener **ayuda financiera** o desea **ceder su invención bajo licencia** para comercializarla.
- Hay que tener en cuenta que sólo es posible hacer valer los derechos de patente una vez que ésta ha sido concedida por la

<http://www.inpi.gov.ar>

oficina de patentes, lo cual es un procedimiento que puede llevar unos años (véase la página ...).

- No obstante, apresurarse para presentar una solicitud de patente en cuanto se tiene una invención también puede ocasionar problemas por los siguientes motivos:
- Si la solicita demasiado temprano y posteriormente realiza cambios en su invención, estos no podrán introducirse en la solicitud ya presentada, porque se estaría ampliando lo originalmente divulgado y por lo tanto se estaría violando al Art. 19 de la Ley 24.481.
- Una vez presentada la solicitud en el país se tiene **12 meses** para presentar una solicitud respecto de la misma invención en todos los países de interés para su empresa a fin de beneficiarse de la fecha de presentación de su primera solicitud. (Véase la explicación sobre la fecha de prioridad en la página...). Esto puede suponer un problema si los costos de presentar solicitudes en varios países y de pagar las tasas de mantenimiento son demasiado altos para su empresa.

Al decidir el momento en que debe presentar una solicitud de patente, es importante tener en cuenta que la solicitud debe presentarse antes de divulgar la invención. Cualquier divulgación anterior a la presentación de la solicitud (por ejemplo, a los inversores o a otros socios comerciales, para lanzar un producto al mercado) deberá realizarse solamente después de firmar un acuerdo de confidencialidad o de no divulgación.

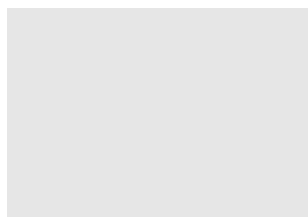
¿Cuál es la importancia de mantener la confidencialidad de una invención antes de presentar una solicitud de patente?

Si desea obtener una patente de su invención, es absolutamente necesario mantener su **confidencialidad** antes de presentar la solicitud. En muchas circunstancias, la divulgación al público de su invención antes de presentar la solicitud destruiría la novedad de su invención, por lo que dejaría de ser patentable, a menos que se haga dentro del “**período de gracia**” de acuerdo al Art. 5° de la citada Ley. (véase la página ...).

Por tanto, es sumamente importante que los inventores, los



Solicitud internacional N.º
PCT/IB01/00706 Mejoras en los métodos
para cargar los teléfonos móviles.



Solicitud internacional N.º
PCT/EP02/05212. Inhibidores de la
proteasa del VIH de sulfamida de tipo 2-
aminobenzoxazol de espectro amplio.

investigadores y las empresas eviten cualquier divulgación de una invención que pueda afectar a su patentabilidad hasta que se haya presentado la solicitud de patente.

¿Qué es el “período de gracia”?

Nuestra legislación prevé en su Art. 5º un “**período de gracia**” 12 meses, desde el momento en que una invención ha sido divulgada por el inventor o el solicitante hasta que se presenta la solicitud, durante el cual la invención no pierde su patentabilidad a causa de dicha divulgación. De acuerdo con dicho artículo, una empresa puede divulgar su invención, por ejemplo exhibiéndola en una feria comercial o publicándola en un catálogo de la empresa o una revista o boletín técnico, y presentar la solicitud de patente dentro del período de gracia sin que la invención deje de ser patentable y se le impida obtener una patente.

Sin embargo, dado que esto no ocurre en todos los países, recurrir al período de gracia en su propio país le impediría patentar la invención en otros mercados de interés donde no se disponga de un período de gracia.

¿Cuál es la estructura de una solicitud de patente?

Una **solicitud de patente** tiene diversas funciones:

- Determina el ámbito legal de la patente;
- Describe la naturaleza de la invención, incluidas las instrucciones sobre el modo de ejecutar la invención; y
- Ofrece detalles sobre el inventor, el titular de la patente y otra información legal.

Las solicitudes de patente se estructuran de manera similar en todo el mundo y constan de una **petición**, una **descripción**, **reivindicaciones**, **dibujos** (si es necesario) y un **resumen**. Un documento de patente puede tener entre unas pocas páginas y varios cientos de páginas, en función de la naturaleza de la invención específica y su ámbito técnico.

<http://www.inpi.gov.ar>

Petición

Contiene información sobre el título de la invención, la fecha de presentación de la solicitud, la fecha de prioridad y datos bibliográficos como el nombre y dirección del solicitante y del inventor.

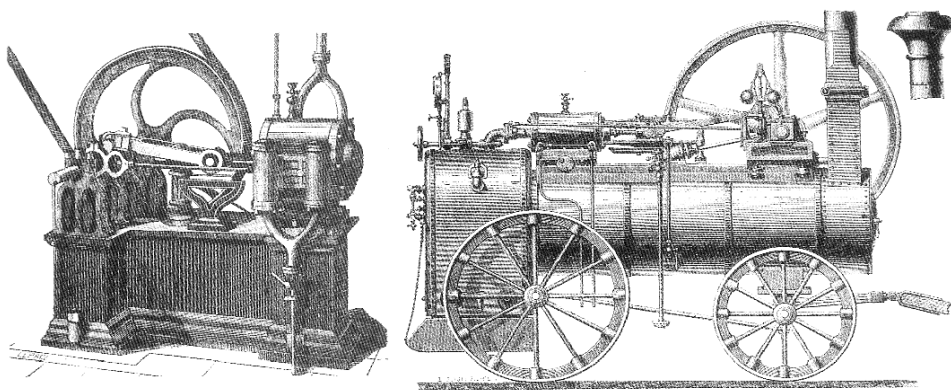
Memoria descriptiva

La memoria descriptiva debe describir la invención de modo suficientemente detallado para que cualquier persona con aptitudes en el mismo ámbito técnico pueda reconstruir y ejecutar la invención a partir de la descripción y los dibujos sin realizar ningún esfuerzo inventivo adicional. De lo contrario, es posible que la patente no sea concedida o que sea revocada tras ser impugnada en un procedimiento judicial.

Reivindicaciones

Las reivindicaciones determinan el ámbito de protección de una patente. Las reivindicaciones son absolutamente fundamentales para una invención patentada ya que, si están mal redactadas, incluso una invención realmente valiosa puede conducir a una patente sin valor que sea fácil de eludir.

En los litigios sobre patentes, interpretar las reivindicaciones suele ser el primer paso para determinar si la patente es válida y para establecer si la patente ha sido infringida. Es muy recomendable pedir consejo a un experto para redactar las solicitudes de patente, especialmente las reivindicaciones.





26/27

¡IMPORTANTE!

*El alcance de una **patente** concedida está dada por las reivindicaciones y mas particularmente por la reivindicación principal, mientras que el alcance de una **solicitud de patente** lo da toda la divulgación (reivindicaciones, memoria, dibujos)*

(PATENTE AR250836)

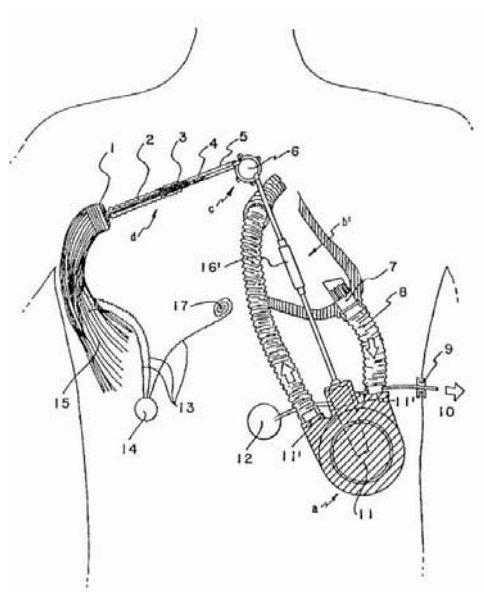
<http://www.inpi.gov.ar>

Dibujos

Los dibujos muestran los detalles técnicos de la invención de una manera abstracta y visual. Éstos ayudan a explicar alguna información, instrumento o resultado descrito en la memoria descriptiva.

Si se trata de una invención de un proceso o método para hacer algo, los dibujos generalmente no son obligatorios. Si los dibujos son obligatorios, su aceptabilidad se rige por unas normas oficiales.

Ejemplo de dibujo:



Resumen

El resumen es una explicación breve de la invención. Cuando la patente es publicada por la oficina de patentes, el resumen se incluye en la portada. En ocasiones, el resumen es mejorado o redactado por el examinador de patentes en la oficina de patentes correspondiente.

Lectura preliminar de una patente concedida

Una vez que se concede una patente, es recomendable realizar una lectura preliminar minuciosa de la patente para asegurarse de que no hay errores ni se han omitido palabras, en particular en las reivindicaciones.

¿Cuánto tiempo lleva obtener la protección por patente?

El tiempo que emplea la oficina de patentes en conceder una patente varía notablemente entre una oficina y otra, y entre los distintos ámbitos de la tecnología, y puede ser de entre unos pocos meses y unos pocos años, generalmente entre 3 y 6 años.

*Solicitud internacional N.º
PCT/FR/2004/000264. Mecanismo para
controlar el comportamiento de un
satélite mediante actuadores giroscópicos.*

¿A partir de qué fecha está protegida su invención?

Sus derechos comienzan a aplicarse de manera efectiva en la fecha de concesión de su patente, ya que sólo puede interponer una acción judicial contra el uso no autorizado de la invención por terceros una vez que ésta haya sido concedida.

¿Cuánto tiempo dura la protección por patente?

*En la norma nacional actual se prevé un período de protección de **20 años** a partir de la fecha de presentación de la solicitud, a condición de que se paguen a su debido tiempo las tasas de renovación o mantenimiento y de que no haya prosperado ninguna solicitud de invalidación o revocación durante dicho período.*

*Aunque lo mencionado anteriormente se refiere a la existencia jurídica de una patente, la **vida comercial o económica de una patente** termina si la tecnología que cubre queda obsoleta, si no puede comercializarse o si el producto basado en ella no ha obtenido éxito en el mercado. En todas las circunstancias mencionadas, el titular de la patente puede decidir dejar de pagar las tasas de mantenimiento o renovación, y dejar así que la patente expire antes de finalizar el período de protección de 20 años, y con lo cual pasa al dominio público.*

<http://www.inpi.gov.ar>

Patent pending (productos pendientes de patente)

Muchas empresas etiquetan sus productos que incluyen la invención con las palabras “Patente solicitada”, o en inglés “patent pending”, en ocasiones acompañadas del número de la solicitud de patente. Asimismo, una vez que se ha concedido la patente, es cada vez más habitual que las empresas pongan una nota en la

que indican que el producto está patentado, incluyendo a veces el número de la patente. Aunque estos términos no proporcionan ninguna protección jurídica contra la infracción, pueden servir como advertencia para disuadir a otros de copiar el producto o las partes del producto que han sido patentadas.

¿Es necesario un agente de patentes para presentar una solicitud de patente?

Elaborar una solicitud de patente y tramitarla hasta la fase de la concesión es una tarea compleja. Solicitar protección por patente implica:

- Realizar una búsqueda en el estado de la técnica para detectar cualquier elemento del estado de la técnica que haga que su invención no sea patentable;
- Redactar las reivindicaciones y la memoria descriptiva completa de la invención combinando jerga jurídica y técnica;
- Intercambiar correspondencia con la oficina nacional o regional de patentes durante el examen de fondo de la solicitud de patente;
- Realizar las modificaciones necesarias en la solicitud, según lo pida la oficina de patentes.

Todos estos aspectos requieren un profundo conocimiento del derecho de patentes y de la práctica de las oficinas de patentes. Por tanto, **a pesar de que la asistencia jurídica o técnica no es obligatoria, sí es muy recomendable.**

Es aconsejable recurrir a un agente de patentes que tenga los conocimientos y experiencia jurídicos pertinentes, así como conocimientos técnicos sobre el ámbito técnico de la invención. La mayoría de las legislaciones exigen que los solicitantes extranjeros estén representados por un agente de patentes residente en el país.

Patente N.º EPI 165393. La patente de Torben Flanbaum de un “Decantador para verter líquido de un recipiente y mezclar aire con el líquido simultáneamente”, fue cedida bajo licencia a Menu A/S, una PYME danesa, y el producto se convirtió en el más vendido de la empresa.

¿Puede solicitar la protección de muchas invenciones a través de una sola solicitud?

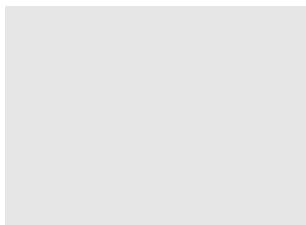
Nuestra legislación establece una limitación con respecto al número de invenciones distintas que pueden incluirse en una solicitud de patente. Esta limitación incluye el denominado requisito de **unidad de la invención**. Mientras que las legislaciones sobre patentes varían en cuanto a los requisitos de unidad de la invención (por ejemplo, la legislación de patentes de los Estados Unidos de América), otras (por ejemplo, la Argentina, el Convenio Europeo de Patentes y el Tratado de Cooperación en materia de Patentes) permiten que se incluyan en una misma solicitud grupos de invenciones relacionados de tal manera que formen un solo “**concepto inventivo**”. En caso de que no haya unidad de la invención, puede exigirse al solicitante que limite las reivindicaciones o divida la solicitud (solicitudes divisionales). Debido a las diferencias en la legislación aplicable, una solicitud de patente puede ser suficiente en algunos países, mientras que en otros puede ser necesario presentar dos solicitudes o más para cubrir la misma materia.

Lista recapitulativa

- **¿Es patentable su invención?** Realice una búsqueda en el estado de la técnica y utilice a fondo las bases de datos de patentes.
- **Presentar una solicitud de patente.** Tenga en cuenta la importancia de recurrir a un agente o abogado de patentes con experiencia en el ámbito de la tecnología en cuestión, en particular para redactar las reivindicaciones.
- **Momento escogido para presentar la solicitud.** Estudie los motivos para presentar la solicitud más pronto o más tarde y decida cuál es el mejor momento para presentar su solicitud de patente.
- **Divulgación.** No divulgue información demasiado pronto, a fin de no poner en peligro su patentabilidad.
- **Tasas de mantenimiento.** No olvide pagar las **tasas de mantenimiento o de renovación** a tiempo para mantener en vigor su(s) patente(s).

<http://www.inpi.gov.ar>

3. Patentar en el extranjero



Solicitud internacional N.º
PCT/US02/12182. Aparato para mejorar
un sistema de control remoto.

¿Por qué solicitar patentes en el extranjero?

Las patentes son **derechos territoriales**, lo que significa que una invención sólo está protegida en los países o regiones donde se ha obtenido protección por patente. En otras palabras, si no se le ha concedido una patente que sea válida en un país determinado, su invención no estará protegida en ese país, lo que permitirá a cualquier otra persona fabricar, utilizar, importar o vender su invención en ese país.

La protección por patente en países extranjeros permitirá a su empresa gozar de derechos exclusivos sobre la invención patentada en esos países. Además, patentar en el extranjero puede permitir a su empresa conceder licencias sobre la invención a empresas extranjeras, desarrollar relaciones de contratación de servicios externos, y acceder a esos mercados en asociación con otros.

¿Cuándo debe solicitar protección por patente en el extranjero?

La fecha de su primera solicitud para una invención determinada se llama **fecha de prioridad** y cualquier solicitud posterior que presente en otros países en los **12 meses** siguientes (es decir, dentro del **período de prioridad**) tendrá prioridad sobre las demás solicitudes para la misma invención presentadas por otros después de la fecha de prioridad. Es muy recomendable que presente sus solicitudes de patente extranjeras durante el período de prioridad.

Una vez agotado el período de prioridad y hasta que la patente es publicada por primera vez por la oficina de patentes (generalmente **18 meses** después de la fecha de prioridad) seguirá teniendo la posibilidad de solicitar protección para la misma invención en otros países, pero ya no podrá reivindicar la prioridad de su anterior solicitud. Una vez que la invención haya sido divulgada o publicada, es posible que no pueda obtener protección por patente en el extranjero, debido a la pérdida de la novedad.

¿Dónde debe proteger su invención?

Dado que proteger una invención en muchos países es una actividad

Solicitud internacional N.º PCT/IT98/00133. La invención de un nuevo proceso para tratar el corcho linoleado es la base del éxito de la empresa italiana Grindi SRL, que ha aprovechado la exclusividad proporcionada por la patente para la comercialización de un nuevo tejido textil.

costosa, las empresas deberían seleccionar cuidadosamente los países donde necesitan protección. Éstas son algunas de las consideraciones fundamentales para seleccionar dónde se debe patentar:

- ¿Dónde hay probabilidades de comercializar el producto patentado?
- ¿Cuáles son los principales mercados para productos similares?
- ¿Cuáles son los costos de patentar en cada uno de los mercados a los que va destinado el producto y cuál es mi presupuesto?
- ¿Dónde están establecidos los principales competidores?
- ¿Dónde se fabricará el producto?
- ¿Qué dificultades tendrá hacer valer los derechos de patente en un país determinado?

¿Cómo se solicita la protección por patente en el extranjero?

Hay tres maneras principales de proteger una invención en el extranjero:

La vía nacional. Puede solicitar protección a la oficina nacional de patentes de cada país que le interese, presentando una solicitud de patente en el idioma correspondiente y pagando las tasas necesarias. Este método puede ser muy pesado y caro si el número de países es grande.

La vía regional. Cuando varios países son miembros de un sistema regional de patentes, puede solicitar protección válida en los territorios de todos o de algunos de estos países presentando una solicitud en la oficina regional correspondiente. Las oficinas regionales de patentes son:

- La Organización Africana de la Propiedad Intelectual (OAPI) (www.oapi.wipo.net);
- La Organización Regional Africana de la Propiedad Industrial (ARIPO) (www.aripo.org);
- La Organización Eurasiática de Patentes (EAPO) (www.eapo.org);
- La Oficina Europea de Patentes (EPO) (www.epo.org); y
- La Oficina de Patentes del Consejo de Cooperación del Golfo (www.gulf-patent-office.org.sa).

<http://www.inpi.gov.ar>

La vía internacional. Si su empresa desea tener la opción de proteger una invención en cualquiera de los países miembros del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), cabe aclarar que la República Argentina no adhirió a dicho tratado, debe estudiar la posibilidad de presentar una solicitud internacional PCT. Para tener derecho a hacerlo, debe ser un ciudadano o residente de un Estado contratante del PCT, o su empresa debe tener una presencia industrial o comercial real y efectiva en estos países. Al presentar una solicitud internacional en virtud del PCT, puede solicitar simultáneamente la protección de una invención por patente en los más de 125 países miembros del PCT (véase el Anexo II). Esta solicitud puede presentarse en su oficina nacional o regional de patentes y/o en la oficina receptora de las solicitudes en virtud del PCT de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual en Ginebra (Suiza).

Solicitud internacional N.º
PCT/US2001/028473. EnviroScrub
Technologies Corporation es una PYME
americana que utiliza el PCT para
solicitar en varios mercados extranjeros
protección por patente de su tecnología
para eliminar múltiples contaminantes
procedentes de la combustión y los
procesos industriales. La utilización del
PCT para patentar en el extranjero
permitió a EnviroScrub firmar un acuerdo
de concesión de licencias para la
comercialización mundial de esa
tecnología.A

Lista recapitulativa

- **Derechos territoriales.** Recuerde que las patentes son derechos territoriales.
- **Período de prioridad.** Aproveche el período de prioridad para solicitar protección en el extranjero, pero no deje de cumplir los plazos que pueden impedirle obtener protección por patente en el extranjero.
- **Dónde solicitar protección.** Averigüe dónde le beneficiará la protección y tenga en cuenta los costos de obtener protección en varios países.

4. Comercializar la tecnología patentada

¿Cómo se comercializa la tecnología patentada?

Una patente en sí misma no es ninguna garantía de éxito comercial. Es un instrumento que aumenta la capacidad de una empresa de beneficiarse de sus invenciones. Para proporcionar un beneficio tangible a una empresa, una patente debe explotarse eficazmente, y generalmente sólo proporcionará beneficios si el producto basado en la patente tiene éxito en el mercado o impulsa la reputación y el poder de negociación de la empresa. Para poner una invención patentada en el mercado, una empresa tiene diversas opciones:

- *Comercializar la invención patentada directamente;*
- *Vender la patente a otra persona o empresa;*
- *Ceder la patente a otros bajo licencia; y*
- *Establecer una empresa conjunta u otro tipo de alianza estratégica con otros que tengan activos complementarios.*

¿Cómo se pone en el mercado una invención patentada?

El éxito comercial de un nuevo producto en el mercado no depende solamente de sus características técnicas. Por muy buena que sea una invención desde un punto de vista técnico, si no hay una demanda efectiva de éste o si el producto no se comercializa correctamente, es poco probable que atraiga a los consumidores. Por tanto, el éxito comercial depende también de otros factores, incluido el diseño del producto, la disponibilidad de recursos financieros, el desarrollo de una estrategia de comercialización eficaz y del precio del producto en comparación con el de productos de la competencia o productos de sustitución.

*Para poner un producto innovador en el mercado, suele ser útil elaborar un **plan comercial**. Los planes comerciales son herramientas eficaces para examinar la viabilidad de una idea comercial. Un plan comercial es fundamental para solicitar a un inversor recursos financieros para poner un nuevo producto patentado en el mercado. Es importante incluir información sobre las patentes y la estrategia de patentes de su empresa en el plan comercial, ya que es un buen indicador de la novedad de los productos de su empresa, y reduce el riesgo de infracción de las patentes de otras empresas.*



<http://www.inpi.gov.ar>



¿Puede vender su patente?

Sí. A esto se le denomina ceder la patente, y de este modo se transfiere permanentemente la titularidad de la patente a otra persona. Esta decisión debe estudiarse cuidadosamente.

Al conceder una licencia sobre una patente en lugar de cederla se obtienen los beneficios de las regalías durante el resto de la vida de la patente. Por este motivo, la concesión de licencias puede ser una estrategia muy beneficiosa económicamente. Por otra parte, mediante la cesión se recibe un solo pago previamente acordado, sin ninguna regalía futura, independientemente de lo lucrativa que resulte finalmente la patente.

Puede haber casos en que la cesión sea ventajosa. Si una patente se vende por una suma global única, se obtiene ese importe inmediatamente, sin tener que esperar hasta 20 años para obtener ese valor progresivamente. Asimismo, se evita el riesgo de que la patente quede superada por otra tecnología. Además, la cesión de una patente a una empresa que esté en su fase inicial puede ser una condición previa para la financiación, si la patente no pertenece a la empresa.

En cualquier caso, se trata de una decisión individual, basada en sus necesidades y prioridades. De todos modos, generalmente no se recomienda ceder una patente, y los titulares de patentes suelen preferir conservar la titularidad de sus invenciones y conceder licencias sobre ellas.

¿Cómo se cede una patente bajo licencia para que otros la exploten?

*Se cede una patente bajo licencia cuando el titular de la patente (el licenciante) da permiso a otro (el licenciatario) para usar la invención patentada con unos fines mutuamente acordados. En estos casos, suele firmarse un **contrato de licencia** entre ambas partes, en el que se especifican las condiciones y el ámbito del acuerdo.*

*El hecho de autorizar a otros a comercializar su invención patentada mediante un acuerdo de concesión de licencia permitirá a su empresa obtener una **fuentes adicionales de ingresos**, y es un medio*

habitual de explotar los derechos exclusivos de una empresa sobre una invención.

La concesión de licencias es especialmente útil si la empresa a la que pertenece la invención no es capaz de fabricar el producto, o de fabricar una cantidad suficiente de éste para cubrir una determinada necesidad del mercado, o para abarcar una zona geográfica determinada.

Dado que un acuerdo de concesión de licencias requiere habilidad en las negociaciones y la redacción, es aconsejable solicitar la ayuda de un especialista en acuerdos de licencia para negociar las condiciones y para redactar el acuerdo de licencia. En algunos países, los acuerdos de concesión de licencias deben registrarse ante una autoridad normativa gubernamental.

¿Qué tasa de regalías puede esperar recibir a cambio de su patente?

*En los acuerdos de licencia, el titular del derecho suele ser remunerado a través de un pago global único y/o de **regalías** periódicas, que pueden basarse en el volumen de ventas del producto cedido bajo licencia (regalía por unidad) o en las ventas netas (regalía basada en las ventas netas). En muchos casos, la remuneración por una licencia de patente es una combinación de un pago único y regalías. A veces, pueden sustituirse las regalías por un porcentaje de los beneficios en la empresa del licenciatario.*

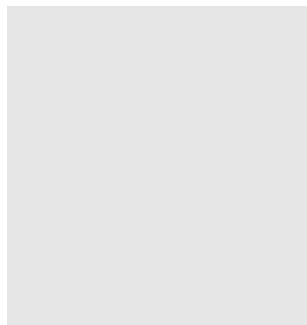
Aunque existen estándares para las tasas de regalías de algunos sectores, y puede resultar útil consultarlos, es necesario recordar que cada acuerdo de licencia es único y la tasa de las regalías depende de los factores particulares que pueden negociarse. Por tanto, los estándares mencionados pueden proporcionar una orientación inicial muy útil, pero basarse excesivamente en ellos suele ser un error.

¿Cuál es la diferencia entre una licencia exclusiva y una licencia no exclusiva?

Hay tres tipos de acuerdos de licencia en función de quiénes

Una solicitud de patente de un intercambiador de calor presentada por un inventor indio, el Dr. Milind Rane, ha sido objeto de un acuerdo de licencia con una Pyme con sede en Mumbai. Tal como se estipula en el acuerdo, el inventor recibió un pago por adelantado en el momento de firmar el acuerdo, así como el 4,5% de las regalías sobre las ventas netas. Los costos de presentación de la solicitud de patente y de mantenimiento también correrán a cargo del licenciatario.

<http://www.inpi.gov.ar>



El método patentado para el tratamiento de las aguas residuales desarrollado por investigadores de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) fue objeto de un acuerdo de licencia no exclusiva con IB-Tech, una empresa derivada de la universidad creada para proporcionar soluciones innovadoras para el tratamiento de las aguas residuales.

tendrán el derecho a utilizar la tecnología patentada:

- **Licencia exclusiva:** un solo licenciatario tiene derecho a utilizar la tecnología patentada, que no podrá utilizar nadie, incluido el titular de la patente;
- **Licencia única:** un solo licenciatario y el titular de la patente tienen derecho a utilizar la tecnología patentada, y
- **Licencia no exclusiva:** varios licenciatarios y el titular de la patente tienen derecho a utilizar la tecnología patentada.

En un mismo acuerdo de licencia puede haber disposiciones que concedan algunos derechos de manera exclusiva y otros de manera única o no exclusiva.

¿Debe conceder una licencia exclusiva o no exclusiva sobre su patente?

Esta cuestión depende del producto y de la estrategia comercial de su empresa. Por ejemplo, si su tecnología puede convertirse en una norma que necesiten todos los actores de un mercado específico para llevar a cabo sus negocios, lo más beneficioso sería una licencia no exclusiva con muchos licenciatarios. Si su producto necesita que una empresa realice una fuerte inversión para comercializar el producto (por ejemplo, un producto farmacéutico que requiera inversiones en la realización de pruebas clínicas), a un licenciatario potencial no le convendría afrontar la competencia de otros licenciatarios, y probablemente insista en obtener una licencia exclusiva.

¿Cuál es el mejor momento para ceder su invención bajo licencia?

No hay un momento idóneo para ceder su invención bajo licencia, ya que el momento escogido puede depender de las características específicas del caso. Sin embargo, para un empresario o inventor independiente, a menudo es aconsejable comenzar la búsqueda de licenciatarios lo antes posible, a fin de asegurar un flujo de ingresos que sirva para cubrir los costos de la concesión de la patente. No es necesario esperar a que se conceda la patente. Más que el momento adecuado, es fundamental encontrar el socio o socios adecuados para obtener beneficios de la comercialización de la invención patentada.

Evaluación de patentes

Hay muchos motivos distintos por los que puede ser beneficioso o necesario llevar a cabo una evaluación de patentes, como por ejemplo, para fines contables, la concesión de licencias, fusiones o adquisiciones, cesión o adquisición de activos de P.I. u obtención de financiación. Aunque no hay un solo método de evaluación de patentes adecuado para todas las circunstancias, éstos son los que se utilizan más habitualmente:

- **Método del cálculo de ingresos:** Es el método de evaluación de patentes más utilizado. El método se centra en el flujo de ingresos previsto que obtendría el titular de la patente durante la vida de la patente.
- **Método de cálculo de costos:** Se

establece el valor de la patente calculando el costo de desarrollar un activo similar.

- **Método del mercado:** Se basa en el valor de las transacciones comparables realizadas en el mercado.
- **Métodos basados en opciones:** Se basa en los métodos de evaluación de las opciones desarrollados para ser utilizados para la fijación de precios de las opciones sobre acciones.

Hay factores difíciles de cuantificar pero que también pueden repercutir en el valor de una patente, como por ejemplo la solidez de las reivindicaciones de patentes o la existencia de sucesos cercanos.

Lista recapitulativa

- **Comercialización.** Examine las diferentes opciones para comercializar su invención patentada y asegúrese de tener un plan comercial convincente si decide poner en el mercado un producto innovador.
- **Concesión de licencias.** Las tasas de regalías y otras características de los acuerdos de licencia deben ser negociados y es aconsejable pedir la opinión de un experto al redactar y negociar acuerdos de licencia.
- **Exclusivo o no exclusivo.** Examine los motivos para conceder licencias exclusivas o no exclusivas, en particular teniendo en cuenta la madurez de la tecnología y la estrategia comercial de su empresa.
- **Concesión de licencias cruzadas.** Compruebe si puede utilizar su(s) patente(s) para acceder a la tecnología perteneciente a otros.

Si está interesado en la patente de un competidor, ¿puede obtener permiso para utilizarla?

Es posible que no siempre sea fácil o asequible obtener autorización para incorporar tecnología detenida por un competidor en sus productos o procesos. No obstante, si su competidor también está

<http://www.inpi.gov.ar>

interesado en las patentes de su empresa, debe pensar en la posibilidad de conceder **licencias cruzadas**. La concesión de licencias cruzadas es muy habitual en las industrias donde hay varias patentes que cubren una amplia variedad de invenciones complementarias que pertenecen a dos competidores o más. Estas empresas competidoras tratan de garantizar su **libertad de acción** obteniendo el derecho de utilizar las patentes que pertenecen a sus competidores y concediendo al mismo tiempo a sus competidores el derecho de utilizar sus propias patentes.

5. Cómo hacer valer los derechos de patente

¿Por qué deben hacerse valer los derechos de patente?

Si lanza un producto nuevo o mejorado y éste tiene éxito en el mercado, es probable que los competidores intenten, tarde o temprano, fabricar productos con características técnicas idénticas o muy similares a las de su producto. En algunos casos, es posible que los competidores se beneficien de economías de escala, un mayor acceso a los mercados, o el acceso a materias primas más baratas, y sean capaces de fabricar un producto similar o idéntico a un precio inferior. Esto puede someter a su empresa a una fuerte presión, especialmente si ha invertido mucho en I+D para crear el producto nuevo o mejorado en cuestión.

Los derechos exclusivos que concede una patente dan a su titular la oportunidad de impedir que los competidores elaboren productos o utilicen procesos que infrinjan sus derechos y pedir una compensación por los daños sufridos. Para demostrar que se ha cometido una infracción, debe demostrarse que cada uno de los elementos de una determinada reivindicación, o de su equivalente, está incluido en el producto o proceso infractor. Hacer valer sus derechos cuando crea que su invención patentada está siendo copiada puede ser crucial para mantener su ventaja competitiva, cuota de mercado y rentabilidad.

¿Quién es responsable de hacer valer los derechos de patente?

La responsabilidad de detectar a los infractores de una patente y adoptar medidas contra éstos incumbe principalmente al titular de la patente. Como tal, éste es responsable de supervisar el uso de

40/41

su invención en el mercado, detectar a los infractores y decidir si debe tomar medidas contra ellos, y cómo y cuándo debe tomarlas. Los inventores independientes y las PYME pueden optar por transmitir esta responsabilidad (o parte de ella) a un licenciataria exclusivo.

Es aconsejable que se ponga en contacto con un abogado de patentes para que le ayude a tomar medidas para hacer valer sus derechos de patente, en el plano nacional y/o en cualquier mercado de exportación. Un abogado también podrá aconsejarle sobre los costos y riesgos que esto acarrea y la mejor estrategia para hacerlo.

¿Qué debe hacer si otros están utilizando su patente sin su autorización?

Si cree que otros están infringiendo sus derechos sobre una patente, es decir, utilizándola sin su autorización, la primera medida que debe tomar es recopilar información sobre los autores de la infracción y su utilización del producto o proceso infractor. Es necesario que acumule todos los datos disponibles a fin de determinar la naturaleza y el momento de tomar medidas. Contrate siempre a un abogado de patentes para que le ayude a tomar una decisión sobre la infracción de su invención patentada.

En algunos casos, cuando se detecta una infracción, las empresas optan por enviar una carta (comúnmente denominada **"intimación a cesar en la práctica"**) en la que se informa al presunto infractor de un posible conflicto entre sus derechos y la actividad comercial de la otra empresa. Este procedimiento suele ser eficaz en caso de infracción no intencionada, ya que en muchos de estos casos el infractor abandona sus actividades o accede a **negociar un acuerdo de licencia**.



A veces, sin embargo, la sorpresa es la mejor táctica para evitar que el infractor tenga tiempo de ocultar o destruir pruebas. En estas circunstancias, puede resultar adecuado acudir a los tribunales sin notificarlo al infractor y pedir un **"requerimiento cautelar"** para sorprender al infractor con una redada, a menudo con la ayuda de la policía, en sus locales comerciales. El

<http://www.inpi.gov.ar>



tribunal puede ordenar que los presuntos infractores cesen su actividad infractora hasta que finalice el juicio (que puede durar muchos meses o incluso años). La cuestión de si se ha infringido una patente puede ser muy compleja.

Si una empresa decide emprender **procedimientos civiles**, los tribunales suelen proporcionar una amplia gama de medidas de subsanación para compensar a los titulares de derechos de patente que han sufrido una infracción. Un abogado de patentes podrá facilitarle toda la información sobre esta cuestión.

Con el fin de impedir la **importación de productos que infringen derechos de patente**, en las fronteras internacionales de algunos países puede haber medidas a disposición de los titulares de patentes a través de las autoridades aduaneras nacionales. Sin embargo, muchos países solamente establecen medidas aduaneras de conformidad con sus obligaciones internacionales en casos de importación de mercancías de marca de comercio o de fábrica falsificadas y mercancías pirata que lesionan el derecho de autor.

Por regla general, si detecta una infracción, es muy recomendable que solicite asesoramiento jurídico profesional.

¿Cuáles son las opciones para solucionar la infracción de una patente sin recurrir a los tribunales?

Si en la controversia está implicada una empresa con la que hay un contrato firmado (por ejemplo, un acuerdo de licencia), compruebe antes si en el contrato hay una cláusula de **arbitraje o mediación**. Es aconsejable incluir una disposición especial para que la controversia sea sometida a arbitraje o mediación a fin de evitar un litigio largo y costoso. Es posible que puedan utilizarse mecanismos alternativos de solución de controversias, como el arbitraje o la mediación, aunque no haya ninguna cláusula al respecto en el contrato, o ni siquiera haya contrato, siempre que ambas partes estén de acuerdo en ello.

El arbitraje tiene generalmente la ventaja de ser un procedimiento menos formal y más breve que los procedimientos judiciales, y en el plano internacional es más fácil exigir el cumplimiento de un laudo arbitral. Una ventaja de la mediación es que las partes mantienen el

control del proceso de solución de controversias. De este modo, puede contribuir a mantener unas buenas relaciones comerciales con otra empresa con la que su empresa pueda desear colaborar en el futuro. El **Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI** proporciona servicios alternativos de solución de controversias. Puede encontrarse más información sobre el arbitraje y la mediación en la siguiente dirección: arbitr.wipo.int/center/index.html.

Patente N.º GB2266045.
El "Recipiente de bebida apto para ser utilizado como taza", conocido comercialmente como taza Anywayup®, fue patentado en 1992 por la inventora y empresaria Mandy Haberman (Reino Unido). Tras el lanzamiento de un producto infractor por un competidor, Mandy Haberman obtuvo un requerimiento que impedía que continuara infringiéndose la patente y finalmente solucionó la cuestión sin recurrir a los tribunales.

Lista recapitulativa

- **Permanezca atento.** En la medida de lo posible, controle a la competencia para detectar las infracciones.
- **Pida consejo.** Consulte a un abogado de patentes antes de tomar cualquier medida, ya que cualquier iniciativa por su parte puede afectar al resultado del litigio.
- **Mecanismos alternativos de solución de controversias.** Examine las maneras de solucionar las controversias al margen de los tribunales e incluya las correspondientes cláusulas de arbitraje y mediación en cualquier acuerdo de licencia.

<http://www.inpi.gov.ar>

Sitios Web de utilidad para más información:

*Acerca de otras cuestiones de propiedad intelectual desde un
punto de vista comercial:*

www.wipo.int/sme

Acerca de las patentes en general:

www.wipo.int/patent/en/index.html

*Para aspectos prácticos relacionados con la presentación de las
solicitudes de patente, véase la lista de sitios Web de las oficinas
nacionales y regionales de patentes disponible en el Anexo I o la
dirección siguiente:*

www.wipo.int/directory/en/urls.jsp

Acerca del Tratado de Cooperación en materia de Patentes:

www.wipo.int/pct/en/index.html

Acerca de la Clasificación Internacional de Patentes:

www.wipo.int/classifications/ipc/es

Acerca del arbitraje y la mediación:

arbitr.wipo.int/center/index.html

*Acerca de la base de datos sobre patentes de las oficinas
nacionales y regionales de patentes:*

www.wipo.int/ipdl/en/resources/links.jsp

*Acerca del modo de hacer valer los derechos de propiedad
intelectual:*

www.wipo.int/enforcement

*Acerca de los miembros de los tratados administrados por la
OMPI:*

www.wipo.int/treaties/en/index.jsp

Anexo I

Direcciones de los sitios Web de las oficinas nacionales y regionales de patentes

Alemania www.dpma.de
 Andorra www.omp.ad
 Argelia www.inapi.org
 Argentina www.inpi.gov.ar/
 Armenia www.armpatent.org
 Australia www.ipaustralia.gov.au/
 Austria www.patent.bmwa.gv.at/
 Barbados www.caipo.gov.bb/
 Bélgica www.european-patent-office.org/patlib/country/belgium/
 Belize www.belipo.bz
 Bolivia www.senapi.gov.bo
 Brasil www.inpi.gov.br
 Bulgaria www.bpo.bg
 Canadá www.cipo.gc.ca
 Colombia www.sic.gov.co
 Consejo de Cooperación del Golfo www.gulf-patent-office.org.sa
 Costa Rica www.registronacional.go.cr
 Croacia www.dziv.hr
 Cuba www.ocpi.cu
 Chile www.dpi.cl
 China www.sipo.gov.cn
 China: Hong Kong (SAR) www.info.gov.hk/ipd
 China: Macao (SAR) www.economia.gov.mo
 Dinamarca www.dkpto.dk
 Egipto www.egypo.gov.eg
 El Salvador www.cnr.gob.sv
 Eslovenia www.sipo.mzt.si
 España www.oepm.es
 Estados Unidos de América www.uspto.gov
 Estonia www.epa.ee
 Federación de Rusia www.rupto.ru
 Filipinas www.ipophil.gov.ph
 Finlandia www.prh.fi
 Francia www.inpi.fr
 Georgia www.sakpatenti.org.ge
 Grecia www.gge.gr
 Hungría www.hpo.hu
 India www.patentoffice.nic.in
 Indonesia www.dgip.go.id
 Irlanda www.patentoffice.ie
 Islandia www.els.stjr.is
 Israel www.justice.gov.il
 Italia www UIBM.gov.it

<http://www.inpi.gov.ar>

Jamaica www.jipo.gob.jm
Japón www.jpo.go.jp
Jordania www.mit.gov.jo
Kazajstán www.kazpatent.kz
Kenya www.kipo.ke.wipo.net
Kirguistán www.krygyzpatent.kg
Letonia www.lrpv.lv
Lituania www.vpb.lt
Luxemburgo www.eco.public.lu/activites/direction_propriete/index.html
Malasia www.mipc.gov.my
Marruecos www.ompic.org.ma
México www.impi.gob.mx
Mónaco www.european-patent-office.org/patlib/country/monaco/
Nepal www.ip.np.wipo.net
Noruega www.patentstyret.no
Nueva Zelandia www.iponz.govt.nz
Oficina Eurasíatica de Patentes www.eapo.org
Oficina Europea de Patentes www.epo.org
Organización Africana de la Propiedad Intelectual (OAPI) www.oapi.wipo.net
Organización Regional Africana de la Propiedad Industrial (ARIPO) www.aripo.org
Países Bajos www.bie.minez.nl
Panamá www.mici.gob.pa/comintf.html
Perú www.indecopi.gob.pe
Polonia www.uprp.pl
Portugal www.inpi.pt
Reino Unido www.patent.gov.uk
República Checa www.upv.cz
República de Corea www.kipo.go.kr
República de Macedonia www.ippo.gov.mk
República de Moldova www.agepi.md
República del Congo www.anpi.cg.wipo.net
República Democrática Popular Lao www.stea.la.wipo.net
República Dominicana www.seic.gov.do/onapi
República Eslovaca www.indprop.gov.sk
Rumania www.osim.ro
Serbia y Montenegro www.yupat.sv.gov.yu
Singapur www.ipos.gov.sg
Suecia www.prv.se
Suiza www.ige.ch
Tailandia www.ipthailand.org
Tayikistán www.tjpat.org
Túnez www.inorpi.ind.tn
Turquía www.turkpatent.gov.tr
Ucrania www.ukrpatent.org
Uruguay <http://dnpi.gub.uy>
Uzbekistán www.patent.uz
Venezuela www.sapi.gov.ve

Para mayor información, sírvase ponerse en contacto con la

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

Dirección:

34, chemin des Colombettes

C.P. 18

CH-1211 Ginebra 20

Suiza

Teléfono: 41 22 338 91 11

Fax: 41 22 733 54 28

Correo electrónico: wipo.mail@wipo.int

o a la Oficina de Coordinación en Nueva York:

Dirección:

2, United Nations Plaza

Suite 2525

Nueva York, N.Y. 10017

Estados Unidos de América

Teléfono: 1 212 963 6813

Fax: 1 212 963 4801

Correo electrónico: wipo@un.org

Visite el sitio Web de la OMPI: <http://www.OMPI.int>

o a su División de Pequeñas y Medianas Empresas:

Dirección:

34, chemin des Colombettes

C.P. 18

CH-1211 Ginebra 20

Suiza

Fax: +41 22 338 87 60

Correo electrónico: sme@wipo.int

sitio Web: <http://www.wipo.int/sme>

y haga sus pedidos a la librería electrónica de la OMPI:

<http://www.wipo.int/ebookshop>

Publicación de la OMPI N° 917(E)

ISBN 92-805-1342-7

<http://www.inpi.gov.ar>

Publicaciones de la serie “La propiedad intelectual y las empresas”:

1. *El secreto está en la marca: introducción a las marcas dirigida a las pequeñas y medianas empresas. Publicación de la OMPI N.º 900.*
2. *Lo atractivo está en la forma: introducción a los diseños industriales dirigida a las pequeñas y medianas empresas. Publicación de la OMPI N.º 498.*
3. *Inventar el futuro: introducción a las patentes dirigida a las pequeñas y medianas empresas. Publicación de la OMPI N.º 917.*
4. *Expresión creativa: introducción al derecho de autor dirigida a las pequeñas y medianas empresas. Publicación de la OMPI N.º 918 (de próxima publicación).*

Todas las publicaciones están disponibles en la librería electrónica de la OMPI en la dirección siguiente: www.wipo.int/ebookshop

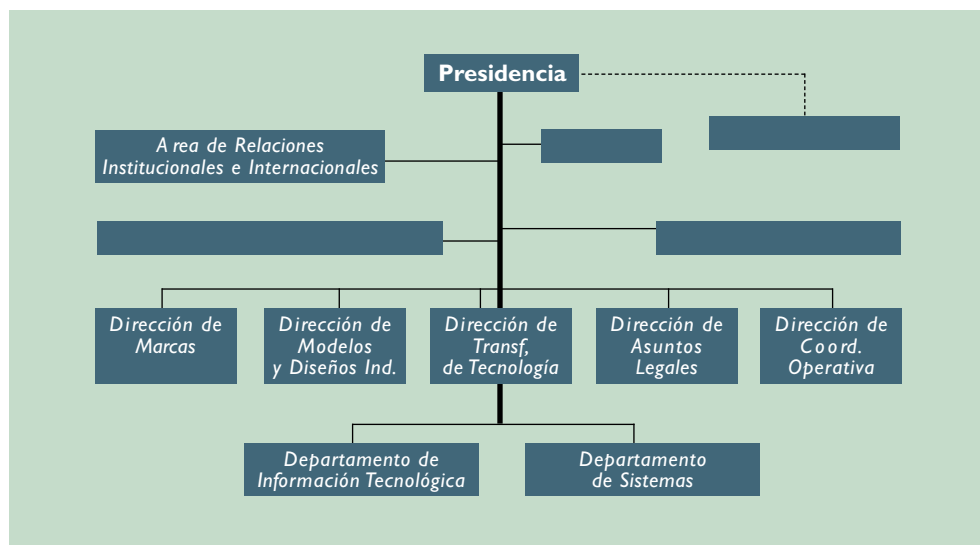
Autoridades

Presidente: *Cdor. Mario R. Aramburu*

Áreas del INPI

El Instituto lleva a cabo sus funciones y tareas a través de las siguientes áreas ejecutivas:

- **La Administración Nacional de Patentes** atiende y realiza estudios técnicos de las solicitudes y concede los títulos referidos a patentes y modelos de utilidad, en tanto cumplan con los requisitos pertinentes.
Informes: (011) 4344 4922 ó infopatentes@inpi.gov.ar
- **La Dirección de Marcas** recibe y examina las solicitudes, otorga los títulos correspondientes y lleva el registro de las ya concedidas.
Informes: (011) 4344 4975 ó infomarcas@inpi.gov.ar
- **La Dirección de Modelos y Diseños Industriales** confiere el título de propiedad, en tanto cumpla con los requerimientos técnicos que demanda la presentación de la solicitud.
Informes: (011) 4344 4953 ó infomodelos@inpi.gov.ar
- **La Dirección de Transferencia de Tecnología** registra, a favor de las personas domiciliadas en Argentina, contratos de cesión o licencia de tecnología o marcas localizadas en el exterior. Con su tramitación, el usuario recibe beneficios de carácter impositivo. El registro contribuye a la conformación de un banco de datos que permite cooperar en la definición de las condiciones de mercado.
Informes: (011) 4344 4928 ó infotrantec@inpi.gov.ar
- **El Departamento de Información Tecnológica** brinda el servicio de búsquedas de antecedentes en bases de datos nacionales y extranjeras para obtener información y conocer el estado de la técnica de patentes de invención y modelos de utilidad, y de modelos y diseños industriales.
Informes: (011) 4344 4932 ó infotecnol@inpi.gov.ar





50/51



Sitios web:

Para cuestiones de propiedad intelectual desde una perspectiva de empresa, puede consultar el sitio Web de la División de Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) de la OMPI.
www.wipo.int/sme/es/

En la página Web del I.N.P.I. encontrará los sitios de todas las oficinas de propiedades industrial del mundo.
www.inpi.gov.ar

<http://www.inpi.gov.ar>

