

### *Algunos criterios de interés*

*Cerca del 71% de la información tecnológica internacional se divulga a través de patentes de invención. Las patentes industriales son la forma típica de protección de las invenciones.*

*El desarrollo industrial de los países en marcha con la importancia que estos le otorgan a la investigación científica y a la protección legal de los descubrimientos, desarrollan las invenciones en todo campo.*

---

*Freddy Bolívar dice:..."El verdadero recurso dominante (en la sociedad poscapitalista de hoy) y factor absolutamente decisivo no es ya ni el capital, ni la tierra, ni el trabajo. Es el conocimiento."*

*El Capital Intelectual por su parte ya está siendo contabilizado como uno de los activos más valorados en los activos de las empresas (conocimientos, habilidades, destrezas, etc) que aportan soluciones que añaden valor a las empresas.*

*Al análisis tradicional del estado financiero de las empresas, hay que actualizarlo por efectos tan influyentes como el de la globalización y sus nuevos factores del éxito en las empresas cuyos atributos, entre otros, son la creatividad y la innovación.*

*Esto significa ingentes inversiones económicas, tiempo para el desarrollo de las innovaciones, capital humano de investigación, etc, ingredientes para formar la capacidad competitiva que se está caracterizando como una parte esencial de la era del conocimiento.*

*Este intangible, cuya evaluación y valoración se está realizando a través de índices y medidas que indican el grado en el que el "capital intelectual" palanquea el valor de las empresas, de hecho hoy se dice "dime qué tecnología tienes y te diré quién eres"; o, "el activo más importante de las empresas actuales es su propiedad intelectual", este intangible, es decisivo en el valor de las mismas.*

*Un ejemplo práctico es el Banco Imperial Canadiense de Comercio, en el que su grupo de analistas del departamento de crédito, a más del tradicional análisis aplican otro basado exclusivamente en el conocimiento, determinando la importancia del Capital Intelectual en la composición financiera de la empresa o persona solicitante de financiamiento....."el valor intangible de la empresa debe ser un lenguaje para pensar, hablar y actuar sobre la conducción de los futuros beneficios de la empresa".*

*¿En qué lugar van quedando los activos tangibles como la maquinaria, los edificios, las instalaciones, los stocks, los depósitos en bancos, etc, frente a los valores intangibles que se transforman en el núcleo estable de la empresa?*

*Si podemos desarrollar nuestras tecnologías y protegerlas con la Propiedad Intelectual de las mismas, estamos dando la respuesta adecuada que exige la globalización y el mundo empresarial de hoy.*

*Skandia, federación internacional de organizaciones financieras, presente en Colombia y otros países, establece claramente el marco de valoración del Capital Intelectual, y dentro de éste una especial consideración a las patentes de invención.*

*El director de estas empresas en el área del Capital Intelectual Leif Edvinsson, junto a Michael S. Malone son autores del libro, traducido al español, **EL CAPITAL INTELECTUAL: Cómo medir y calcular el valor inexplorado de los recursos intangibles de su empresa**, describen la filosofía del tema, el modelo usado por Skandia, y que lo encuentra en la web de Skandia como: SKANDIA NAVIGATOR.*

*Ahora voy a enfocar otro aspecto que está dentro del Capital Intelectual que es:*

## PROPIEDAD INTELECTUAL - PATENTES

*La Propiedad Intelectual tiene que ver con las creaciones de la mente:*

1. **INVENCIONES**
2. **OBRAS LITERARIAS Y ARTÍSTICAS**
3. **SÍMBOLOS**
4. **IMÁGENES Y SÍMBOLOS utilizados en el comercio**

*La Propiedad Intelectual se divide en dos categorías:*

1. **LA PROPIEDAD INDUSTRIAL:** invenciones, patentes, marcas, dibujos y modelos industriales, e indicaciones geográficas de origen.
2. **EL DERECHOS DE AUTOR:** obras literarias y artísticas, los derechos conexos al derecho de autor, gestión colectiva del derecho de autor, y sus derechos conexos.

*Voy a detallar sobre las **INVENCIONES Y SUS PATENTES**.*

*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.*

*Una patente proporciona **protección** para la invención al **titular de la patente**.*

*La Organización Mundial de Propiedad Intelectual OMPI, rige todos los aspectos concernientes a Propiedad Intelectual, y sus miembros como Ecuador reciben toda la información pertinente para el mejor desenvolvimiento de éstos para conjugar aspectos internacionales con legislaciones locales, estableciendo acuerdos, convenios, reglamentaciones, normas, etc, que las publican frecuentemente en su página web en español OMPI o inglés WIPO World Intellectual Property Organization.*

## Resumen Internacional

---

Siendo **MUTIESPACIO 2000®** HCHG, un invento patentado y a modo de ejemplo, me permito hacer las siguientes aclaraciones:

**INVENTO:** Un invento puede ser casi todo lo que pueda ser vendido o pueda ser usado para proveer un servicio. Provechosos inventos comerciales pequeños o grandes, tienen ciertas características que se mantienen y usualmente son:

- Simples
- Explicativos
- Usan tecnología existente

Muchos de los más provechosos inventos son simples y brindan excelentes resultados. Si un invento recibe comentarios como “por supuesto, porque no pensé en eso”, o, “yo he visto algo parecido”; esto es tan placentero como ser un ganador.

La forma en la cual usted explote su invento puede también depender de una de las tres características mencionadas.

Usted puede **licenciar su invento** a un fabricante obteniendo utilidades como si fuese un socio de trabajo.

Usted puede **levantar un negocio** e investigar su propia producción. Algunos inventores llevan un próspero negocio desde sus hogares. Sus productos son ensamblados por empleados que trabajan en sus propios talleres, en piezas de trabajo, subcontratando la producción, u otras modalidades incluyendo **la asociación**.

Usted puede **formar una corporación O EMPRESA, levantar sus finanzas**, o con amigos y **manufacturar y vender el producto**.

**Hay varias vías de asociación que puede elegir.**

**De todos los muchos aspectos de explotar su invento y sacar un nuevo producto, las patentes son probablemente lo más importante y menos comprendido.**

“PATENTE” SIGNIFICA UN DOCUMENTO OFICIAL: La palabra “patente” es derivada de una palabra latina que significa “proyecto abierto”. “carta patentada” es, por definición, un documento de un proyecto abierto al público y hecho por un anuncio oficial.

¿QUÉ LE DA UNA PATENTE?: ¿Qué es conceder una patente? Este es un monopolio, un derecho exclusivo para realizar una venta o usar el invento. Es patentado el derecho para controlar la manufactura, venta y/o uso de cualquier cosa, durante la vida de la patente, usualmente 20 años a partir de la fecha de la primera solicitud.

## Tipos de Patentes

---

Los Estados Unidos tienen 3 tipos de patentes:

1. Patentes por invención (o patentes)
2. Patentes por diseños (patentes de diseño), y,
3. Patentes por plantas botánicas (patente de plantas)

En Canadá son:

1. Patentes por invento (o patente) y,
2. Registro de Diseño Industrial, similar en algo respecto al Diseño de patentes en Estados Unidos.

En Ecuador está descrita en la última **LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL**.

Las patentes por inventos, o solamente "Patentes", dan un monopolio por la fabricación, uso, venta, explotación, o importación - exportación de un invento.

El monopolio provisto por una patente es un bien valorable. Este puede ser vendido, "arrendado" (en el argot de patentes es igual a "licencia"), usada por su propietario, o herederos, o llegar a un acuerdo de franquicia.

### ¿Qué es un Invento?

Los inventos son usualmente de cualquier género mecánico, eléctrico, electrónico, etc.

Los inventos pueden ser "productos", ítems para venta.

Los inventos pueden ser "procesos", o métodos de manufactura, procesamiento, limpieza, concentración, cocina, o cualquier otro procedimiento industrial.

Para hacer un invento, **el producto, o proceso**, debe estar un paso adelante, diferente, de cualquier otro previamente utilizado o conocido o revelado en alguna forma, en algún país, debe tener un "**paso inventivo nuevo**". Este puede obtener el mismo resultado en una mejor forma, o este puede generar un mejor resultado en una forma diferente.

Muchos inventos son aparentemente progresos menores, pero producen algunos beneficios asombrosos.

### ¿Qué son una Marca de Fábrica y los Derechos de Obra?

Es útil mencionar otros dos registros emitidos en muchos países por sus gobiernos, denominados:

1. Registro de Marca de fábrica
2. Registro de Derechos de autor.

### Los registros de Marca de Fábrica

Son permisos para proteger un nombre o un logotipo de un producto o negocio. Ejemplos de marcas de fábrica son palabras, tales como, "Kodak" y "Xerox", esas bien conocidas como "palabras ficticias", las cuales no existen en ningún diccionario pero han sido "ficticias" para identificar un producto en particular. Son una excelente marca de fábrica. Otras marcas de fábrica incluyen acrónimos como IBM, AT&T, y apellidos, tales como Mc Donald's.

Los apellidos no son, generalmente hablando, buenas marcas de fábricas para ser usados por negocios que se inician. En general, los apellidos no pueden ser registrados como marcas de fábrica sin satisfacer una buena razón. Por ejemplo, la palabra McDonald, empieza primeramente como un apellido, no debería ser registrado. Sin embargo, la adición de 's, hace la diferencia, cambiando un apellido a una palabra la cual no es un apellido y en consecuencia es registrable (ejm. Macdonald's)

Al resumir varios aspectos referentes al invento patentado con el nombre **de MULTIESPACIO 2000®** que además es una **marca registrada** y cuyo **lema comercial**, también registrado es: "**LA CASA QUE CRECE®**" en su aplicación a la vivienda, debo mencionar lo siguiente:

### Invento (otra definición)

Casi todo lo que puede ser vendido o usado para proveer un servicio o un producto el cual se puede patentar con el objeto de negociarlo por cuenta del inventor o a través de otros. De los muchos aspectos para explotar un invento, tal vez lo más importante y menos comprendido es su **PATENTE**.

## Patente (OTRA DEFINICIÓN)

Significa **“Proyecto abierto”** oficialmente y **es un monopolio o un derecho exclusivo** para usar o vender o arrendar el invento y sus derechos (licencia), durante la vida útil del mismo, usualmente de 20 años, a partir de su fecha de solicitud.

Este monopolio es un bien valorable y puede ser vendido o arrendado mediante una licencia, usada por su propietario, herederos o quién negocie la licencia. Es un capital autónomo.

El sistema de patentes está basado en la teoría de la **“recompensa”**.

A pedido del propietario de una patente, un aviso en la Gaceta Oficial será publicado, anunciando que la patente está disponible para otorgarse una licencia o para la venta.

Una razón fundamental para presentar patentes es simplemente **alentar la inversión**. Los nuevos productos requieren capitales de inversión y riesgo. Estas capacitan al inventor y le dan alguna seguridad de que el nuevo producto sea introducido en el mercado sin copias en forma inmediata, cotizando al invento en alto precio, especialmente si es único, exclusivo y sin competencia en su campo.

Por tanto, una patente es proporcionada en retribución al descubrimiento o exposición de todos los detalles del invento. Consecuentemente, el primer requisito para obtener una patente es la revelación o descubrimiento a la OFICINA DE PATENTES Y MARCAS, en el caso del Ecuador al IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

Una patente es la concesión de un derecho de propiedad por el gobierno al inventor **“para excluir a otros de hacer, usar o vender el invento”**, sin previa autorización.

### Valoración:

En el uso del invento y la valoración de la patente se toma en cuenta:

- La cantidad de dinero invertida en el desarrollo del invento.
- El tiempo y el trabajo dedicado al invento.
- El grado de comercialización en el mercado local o externo que puede tener el invento (valor presente).
- La ausencia o baja competencia del mismo.
- El monopolio legal del invento.
- La protección del invento bajo propiedad industrial e intelectual.
- Su valor en el mercado.
- Su creatividad, y,
- otros factores contemplados en las NIIF's

### Producto y Mercado

- \* Costos ex-factory
- \* Precios de venta al público
- \* Volumen de ventas
- \* Margen de Utilidad
- \* La oportunidad con que este llega al mercado
- \* Tamaño del mercado
- \* Tamaño del territorio a negociar.
- \* Evaluación de factores positivos y negativos de cada mercado.
- \* Consultas a expertos, potenciales usuarios, gente del mercado.

- \* Investigaciones necesarias en el área del invento.
- \* Factores multiespacio, multiuso, etc.

Esta potencialidad del mercado, que tiene factores cualitativos y cuantitativos, toma en cuenta todos los factores antes indicados sobre todo lo que significa producir o iniciar una producción con bajos costos de inversión y la proyección creciente del mercado. La aplicación de nuevas tecnologías.

### Marca de Fábrica

Al registro de una Marca de Fábrica, protege un nombre o un logo de un producto o un negocio en particular, en este caso, la marca registrada es: **MULTIESPACIO 2000®** НСНГ.

### Inventor

#### ¡Es una raza inusual!

Los inventores frecuentemente desean mostrar sus inventos a posibles compradores para licenciarlos, para lo cual debe solicitar una **“garantía escrita de confidencia”** con el fin de salvaguardar la patentabilidad y el secreto del mismo que solo se lo puede hacer por medio de una autorización por escrito del inventor: **CONVENIO DE CONFIDENCIALIDAD**.

Para garantizar el monopolio de una patente por un periodo específico, el inventor es alentado o estimulado a revelar detalles, mientras existe la capacidad de controlar la manufactura. Después de la expiración de la patente esos detalles se convierten en propiedad pública, válidos para el uso de todos y de todo, sin pago.

### Valoración del Invento, la Patente y la Marca Registrada

Siendo el invento y la patente una **“propiedad valorable con derechos, negociable parcial o totalmente”**, en un campo particular de aplicación, en un territorio, con exclusividad o sin exclusividad, dentro o fuera del país, es importante recalcar que este invento promueve la creación de una empresa productora, una empresa ensambladora, una empresa comercializadora que es en otras palabras, la creación de un **“Holding” de empresas alrededor del invento**, como es el caso de **MULTIESPACIO 2000®**.

La retroalimentación o feedback de este **“holding”** tiene como objeto dinamizar un sistema productivo y de mercado, crear empleo, desarrollar tecnologías como la energía solar, el reciclaje de desperdicios agrícolas y naturales, para la aplicación en los multiespacios de multiuso del multisistema, previstos en este proyecto.

El respaldo de una patente, una marca registrada, un lema comercial, que además son **derechos valorables**, me permiten continuar con mis esfuerzos que por más de DIEZ años han significado sacrificio económico, riesgos, investigación, contactos, etc. que bien pudieran ser ejecutados en algún país desarrollado.

Esto me ha estimulado para quedarme en el país y proponer además un **Plan Nacional de Desarrollo aprobado en la Oficina de Planificación de la Presidencia de la República**, como contribución personal de ecuatoriano, a la **INDUSTRIALIZACIÓN DE LA VIVIENDA Y OTRAS EDIFICACIONES**, a partir de las patentes de invención.

### Lo que “No Hace” una Patente

- \* Una patente NO protege a una marca de fábrica. Esta es cubierta por el Registro de una “Marca de Fábrica”.
- \* Una patente NO protege un libro, un juego, una canción o fotografías. Estas están cubiertas por la Ley de “Derechos de Obra o de Autor”.

- \* Una patente NO protege el contorno, la apariencia, decoración o “diseño” de un artículo. Este es cubierto por la Patente de “Diseño”.
- \* Una patente NO protege un concepto, una idea, o un resultado deseable. Estos son generalmente imposibles de ser protegidos. Estos son “nada”.
- \* Un patente NO es una “licencia” para hacer un producto. Hay muchas restricciones legales de regulación para la fabricación y venta de ciertos productos.
- \* Una patente NO es una “compulsión”. Un producto puede ser fabricado y vendido sin obtener una patente, provista ésta no infringe una patente de alguien más, ni ninguna otra ley que regula la venta.
- \* Una patente NO es una garantía de que el producto no infringirá alguna patente anterior.

La oficina de patentes puede concederle una patente por la mejora de un producto inventado y patentado por alguien más. Pero, si esa patente está todavía vigente, usted puede requerir su permiso antes de hacer su versión mejorada.

### **¿Qué es una Marca de Fábrica y Derechos de Obra?**

Es útil mencionar otros dos registros emitidos en muchos países por sus gobiernos, denominados:

1. Registro de Marca de fábrica
2. Registro de Derechos de autor.

### **Los Registros de Derechos de Autor**

Son permisos para proteger los derechos de autores, artistas, compositores, etc., en libros, discos, lecturas, pinturas, esculturas, diseños arquitectónicos, fotografías, canciones y juegos de ruta.

Generalmente hablando, los inventores no están integrados en los Derechos de autor.

### **¿Quién Proporciona las Patentes?**

Las patentes son proporcionadas por los gobiernos, usualmente por un Departamento o Ministerio autorizado para hacerlo.

En Ecuador el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI.

En algunos países, las solicitudes de las patentes son presentadas cada año, tanto por los inventores residentes como por los inventores extranjeros.

### **Patentes y Límites**

El monopolio de una patente NO ES EFECTIVO fuera del territorio sobre el cual el Gobierno proporciona la patente como autoridad. De este modo, la Oficina de Patentes de los Estados Unidos NO puede proporcionar una patente que pudo ser presentada en Canadá, etc.

Similarmenete una patente canadiense puede ser presentada únicamente a través de Canadá y no en otro lugar. Igual caso para Ecuador.

### **Las Patentes en Otros PAÍSES**

No hay una organización internacional o un cuerpo mundial, el cual puede proporcionar monopolio de patentes sobre naciones separadas. Consecuentemente, esas no son como “patentes mundiales”. No hay PATENTES MUNDIALES.

En muchos países, si un inventor desea obtener una patente, él puede individualmente y separadamente presentar una solicitud de patente en cada uno de los países de su interés.

*Sin embargo, no es necesario hacerlo todo el tiempo.*

*Un importante tratado internacional afectando la concesión de patentes es la Convención de París de 1883, conocida simplemente como “**La Convención Internacional**” o el **PCT Patente Cooperation Treary**.*

*Esta Convención concede a un inventor que presenta una aplicación para una patente en su país natal para rechazar la presentación de la aplicación de patente en países extranjeros sobre los 12 meses después de la presentación de su aplicación para patentar en su país natal.*

*Provista, él presenta la aplicación extranjera en el país que escoja, dentro del período de los 12 meses (referida como la “fecha prioritaria”), esas aplicaciones extranjeras son re-fechaadas con la fecha de la presentación de la aplicación original del país de origen. Consecuentemente, un inventor puede posponer el gasto de presentación de la aplicación de patente en países extranjeros por 12 meses después de la presentación de aplicación en el país de origen. Después de estas fechas no es posible.*

*Algunos países tienen firmado tratados y acuerdos que pueden cooperar para algunas extensiones en la concesión de patentes. Se incluyen países de La Convención Europea de Patentes (EPC) y países al Tratado de Cooperación de Patentes (PCT).*

*Una vez que la patente ha sido concedida en varios países extranjeros, entonces, por supuesto, hay patentes separadas e individuales.*

*Cada año se debe pagar la renovación de honorarios en cada país o pagos de mantenimiento.*

### **El Sigilo y su Invento**

---

*En muchos países, un inventor debe mantener su invento bajo secreto hasta solicitar una patente, Sin embargo, hay “grados” de sigilo.*

*Por ejemplo, un inventor debería normalmente revelar su invento, en confidencia a sus empleados, socios de laboratorio, su agente de patentes, o su familia, sin perder el sigilo.*

*Por otro lado, sujetos a algunas excepciones, demostraciones en un show de negocios es claramente un descubrimiento público del invento y el sigilo ha sido perdido. Si éste show de negocios fue realizado en cualquier lugar antes de presentar la solicitud de la patente, entonces, en muchos países, el inventor ha perdido sus derechos a patentar.*

### **Pérdida del Sigilo**

---

*Qué tipo de declaraciones terminan con el sigilo?:*

- 1. Fabricación y venta del invento*
- 2. Demostraciones en shows comerciales (con algunas excepciones)*
- 3. Artículos en diarios o revistas*
- 4. Demostraciones en shows de TV.*
- 5. Uso en público*
- 6. Compañías acreedoras*
- 7. Ensayos en público.*

*Este último ítem, ensayos en público, es causa de problemas. Por ejemplo: ensayar una nueva regadera de flores, en el frente de su patio probablemente es un “descubrimiento (revelación) público”.*

*Sin embargo, si su patio trasero fuese privado o grande, descubrir o revelar la regadera de flores allí sería “en privado”.*

### **Renovación de Honorarios**

---

*En muchos países los impuestos anuales o así llamados “renovación de honorarios” o “mantenimiento de honorarios” o “tasas” son pagaderos para mantener una patente en vigencia.*

### **El Propósito de las Patentes**

---

*El sistema de patentes, ya citado algunas veces, está basado en la teoría de la “recompensa”. Sin la “recompensa” con el monopolio de una patente, un inventor podría mantener su invento en secreto hasta su muerte, cuando ésta estaría perdida. Para garantizar el monopolio de una patente por un periodo específico de tiempo, el inventor es alentado a revelar detalles, mientras todavía existe la capacidad de controlar la manufactura. Después de la expiración de la patente, esos detalles se convierten en propiedad pública y válida para el uso de todos y de todo, sin pago.*

*Una razón más, fundamental para presentar patentes es simplemente “**alentar la inversión**”. Sus productos nuevos requieren mayores sumas de capital en riesgo. Frecuentemente uno no puede proyectar el resultado del producto. Los consumidores son variables.*

*Las patentes dan a los inventores alguna seguridad de que el nuevo producto puede ser introducido al mercado **sin copias**. Esta capacita al inventor a cotizarse en alto precio, ya que su producto es único y exclusivo y así recobrará su inversión y obtendrá ganancias. Sin una patente, el nuevo producto podría ser copiado inmediatamente y vendido a precios menores. Es importante comprender los dos lados naturales del sistema de patentes.*

*Una patente es proporcionada en retribución al descubrimiento de todos los detalles del invento. Consecuentemente el primer requisito para obtener una patente es la revelación de los detalles del invento. Sin una total y adecuada revelación el inventor podría fallar en tener derecho sobre el monopolio de la patente proporcionada.*

### **¿Su Invento es Patentable?**

---

*Para ser patentado un invento, debe ser:*

- *Nuevo*
- *Que tenga paso inventivo*
- *Que tenga aplicación industrial*

**La palabra “NUEVO”, en el sentido de patentes, significa “nuevo” en toda la extensión de la palabra.**

*Alguna patente reciente o alguna reciente publicación o documento publicado en algún país o algún reciente producto mostrado sobre el mismo invento, es un impedimento al presentar la patente en más países.*

### **Utilidad**

---

*Para ser patentado un invento este debe ser “útil”, en un sentido legal.*

*En general la palabra “útil”, en este sentido, significa útil en alguna forma en un contexto comercial o industrial, cualquier mejora de un producto o un proceso o un método de manufactura.*

Muchos inventos fácilmente satisfacen estos requerimientos. Algunos, sin embargo, no lo hacen.

Otro aspecto de los requerimientos para “utilidad” es más crítico. Al resumir su aplicación, su agente de patentes intentará incluir muchas alternativas, bloquear a los competidores, etc. Mucho cuidado debe tomarse para evitar incluir alternativas que no son “útiles”. Este problema prevalece mucho en patente por inventos que involucran química. Esto ocurre, sin embargo, en inventos mecánicos donde las dimensiones o materiales son especificados. Chequee el **resumen** de su aplicación cuidadosamente. Están los “defensores del diablo” y ven debilidades y problemas. Su agente de patentes apreciará su entrada y obtendrá una mejor patente.

### Propiedad Legal

---

La persona que está buscando que le concedan una patente también es propietario de los derechos del invento, ejem.: él (ella) debe ser el inventor o por otro lado puede ser el titular autorizado para aplicar la patente.

**El verdadero inventor(a) debe ser siempre mencionado.**

En algunos países, una persona o compañía puede aplicar para una patente para un invento hecho por otra persona, provista ésta, el aplicante puede establecer que él está adquiriendo los derechos del inventor, por ejemplo, por una asignación o por empleo u otro contrato.

### Aplicando para una Patente

---

Hay varios pasos en este complejo procedimiento, llamado “**búsqueda**”, resumiendo y presentando la solicitud y examen a la Oficina de Patentes, o al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

### Búsqueda

---

Antes de presentar la solicitud de patentes, Ud. deberá usualmente hacer una búsqueda de patentes anteriores. Esto es para asegurarse de que su invento **es nuevo**.

Con los resultados de la búsqueda, usted tendrá mayores prospectos para conseguir una patente.

Bases de datos de computador contienen información de patentes existentes. La búsqueda de datos en el computador está en una etapa avanzada de desarrollo. El computador puede proveer una gran lista de patentes, muchas de ellas irrelevantes. (La información no impresa puede ser muy breve para determinar cuáles patentes son relevantes (útiles).

Las copias de patentes actuales deben ser obtenidas y estudiadas para mejorar sus resultados. Las búsquedas en computadores es perfeccionada cada año y eventualmente más satisfactorias.

La búsqueda en países extranjeros puede ser también útil en algunos casos; **esto es, sin embargo, costoso y requiere de mucho tiempo.**

### La Aplicación O SOLICITUD

---

Una vez que usted ha decidido aplicar para una patente, el próximo paso es presentar en la oficina de patentes una solicitud formal o una aplicación para una patente. La forma y el contenido de cada aplicación son gobernadas por reglas y regulaciones las cuales defieren de país a país. En muchos países, una aplicación para patente consta de 6 componentes esenciales.

- Una declaración o petición firmada por el inventor.
- Una especificación escrita explicando detalles por completo
- Ilustración de los dibujos del invento.
- Las reivindicaciones. Esas son cláusulas legales conteniendo definiciones del objetivo del invento.
- Extracto. Un breve resumen del invento; y,
- Unos honorarios de presentación.

En resumen esos son los 6 componentes básicos, si la aplicación es presentada por una compañía o una persona, se puede presentar una **cesión** transfiriendo los derechos del inventor a la compañía.

### **Declaración y Petición**

La solicitud o “petición”, como es sabido, puede establecer los derechos del aplicante para aplicar para una patente

### **Especificación o descripción del invento**

La **especificación** es una explicación escrita completa del invento en detalle suficiente que pueda permitir “instruir a una persona” para desarrollar el invento y obtener el mismo resultado sin búsquedas. La descripción del invento puede mencionar a inventos anteriores y patentes y sus desventajas, y puntualizar las ventajas del invento.

Usted puede dar importante ayuda a su apoderado de patente que le está representando. Usted puede proveerle información completa acerca de productos del mercado, puntualizando que hacen ellos y porque en muchos casos ellos no pueden hacerlo.

**Usted nunca debe asumir que su apoderado de patente tiene conocimientos y está informado de algunos de esos puntos a menos que usted mismo le dé la información.**

El es usualmente un profesional extremadamente ocupado. Él puede conocer poco acerca de productos particulares como los que usted está trabajando, aún aparte de lo que usted le diga a él. A menos que le dé a él un cuadro completo de los antecedentes, es probablemente que, cuando escriban las especificaciones de su aplicación, él no será capaz de puntualizar todas las ventajas de su invento comparadas con los productos existentes.

Las especificaciones, usualmente describen todos los componentes; cómo ellos están conectados y cómo ellos trabajan juntos para producir las ventajas descritas.

### **Dibujos**

Muchas aplicaciones de patentes requieren dibujos. Estos ilustran el invento en varios ángulos y pueden ser preparados de acuerdo con las regulaciones oficiales.

Las especificaciones y dibujos deberán proveer una declaración del invento con los cuales el aplicante debe dar a conocer sus primeras obligaciones bajo el sistema de patentes, .Ej., para informar al público.

Las especificaciones y dibujos deben también cubrir otras áreas críticas. Estos deben revelar todas las alternativas, modificaciones, progresos o accesorios, los cuales usted pueda imaginar con el tiempo. Si su producto es diseñado para desempeñar otra tarea también debe ser revelada.

Usted puede informar a su agente de patentes de todas esas modificaciones y alternativas al mismo tiempo cuando le esté dando instrucciones para comenzar a trabajar en la aplicación de la patente.

Con la información provista él tiene todos los antecedentes de la información y todas esas modificaciones y mejoras en sus notas, luego cuando él esté resumiendo la aplicación, la aplicación deberá ser armada de tal forma que cubra todas esas posibilidades.

Si usted no le da la información de esas modificaciones antes de que la aplicación sea presentada en la oficina de patentes, **después ninguna adición futura puede ser realizada** para re-escritura y re-presentación de la aplicación, lo cual es otro costo extra.

Es por esta razón, que usted deberá considerar cuidadosamente todas las modificaciones posibles, mejoras, o adiciones a su invento e informar completamente a su agente de todas las novedades cuando él empiece a trabajar en su aplicación.

Otro factor importante en el resumen de las especificaciones es que, si la patente es tardía es objeto de litigio legal, éste debe ser inteligible para un juez. Si el juez no puede comprender el lenguaje y dibujos de la patente, él probablemente no podrá de rendir una decisión correcta.

Las patentes escritas por personas altamente calificadas en un campo exclusivo de tecnología pueden variar porque la redacción es muy técnica y contiene mucha jerga. Los inventores son usualmente inexpertos en estas tareas y no deben intentarlo. **Con cuidado debe ser tomada la selección de un agente de patentes capaz de mantener el balance tecnológico y de comprensión.**

### **Reivindicaciones!!!**

---

Esas son cláusulas que contienen definiciones del invento, del deseado monopolio en declaración y de qué derechos puede obtener la aplicación (wording en inglés).

En muchas aplicaciones de patentes, más de una reivindicación o cláusula de definición es sometida. Esto es importante para distinguir entre las “**especificaciones**”, por un lado, y las “**reivindicaciones**” por otro.

Resumiendo las reivindicaciones requiere años de experiencia y siempre deben ser preparadas por un agente de patentes.

Las reivindicaciones deben ser suficientemente claras para cubrir todas las soluciones alternativas y modificaciones.

El inventor puede asistir aquí a su agente, por sugerencia de diseños alternativos. Esas alternativas pueden ser usadas para “pruebas” de solidez de las reivindicaciones. Si las reivindicaciones no cubren las alternativas son inadecuadas.

### **Extracto**

---

Un sumario o resumen breve llamado extracto (alrededor de 200 palabras o menos) es también requerido.

### **Honorarios de Presentación**

---

Los exigidos al momento de la presentación.

### **Patentes Anteriores Deben Ser Revisadas**

---

El aplicante debe también presentar junto con la aplicación o separado, una lista de todas las patentes anteriores, catálogos, artículos de revistas y otros documentos conocidos por él, los cuales son relevantes a su invento. También se debe suministrar copias y una explicación escrita mostrando **porqué su invento es diferente al de ellos.**

## Presentación

*Esos documentos-peticiones o solicitudes, especificaciones y dibujos, reivindicaciones, extractos, y el listado de honorarios-son luego transmitidos a la oficina de patentes.*

*En la aplicación se da una fecha de ingreso y número de aplicación. La aplicación de patentes luego es asegurada por un Receptor Oficial, de la presentación, indicando esos particulares.*

## Después de la Presentación

*Cuando la aplicación de patentes es recibida por la Oficina de Patentes, ésta es chequeada para ver si ésta está completa y si se encuentran todos los requerimientos oficiales y formales.*

*Por ejemplo, es chequeada para ver que los papeles estén correctamente firmados y que la especificación esté tipada en un correcto tamaño de papel. La oficina de patentes luego asegura una “fe de presentación”, indicando el número de la aplicación. En algunos países, la patente es luego otorgada sin un escrutinio ulterior.*

## El Procedimiento de Exanimación

*En los Estados Unidos y Canadá y más países, la aplicación de patentes es examinada antes de que una patente sea otorgada. Esto es desempeñado por un oficial de la oficina de patentes, llamado un “Examinador” para determinar si el inventor está titulado para la patente.*

***Después del pago de los honorarios y aprobadas todas las exanimaciones, el inventor eventualmente recibe su concesión formal de patente. Esto puede tomar algunos años.***

*El examinador podría objetar que la aplicación está reivindicando muy claramente un monopolio, o que las reivindicaciones admitidas no definen claramente el invento, o que el invento es obvio o en vista de un grupo de patentes anteriores.*

*El examinador enlista las artes de patentes anteriores en su acción oficial y él explica porqué en su opinión, las patentes anteriores determinan al invento como “obvio”. Después de recibir cada una de las acciones, el aplicante tiene el derecho de contestar las objeciones del examinador dentro de un periodo específico de tiempo. En su propuesta, su agente de patentes usualmente **enmienda o limita** las reivindicaciones en un intento de definir el invento lo más precisamente y exactamente.*

*El también discutirá que las **reivindicaciones definen al invento** en acuerdo con los requerimientos estatuidos y que cada reivindicación distingue el invento sobre otro conocido anteriormente. El discutirá que las patentes anteriores son intrabajables, o diferentes inventos descubiertos para el invento en su aplicación.*

*Este procedimiento de negociación es conocido como “Proseguimiento” de la aplicación de la patente. Si una réplica o respuesta no es presentada dentro del plazo, la aplicación será abandonada y ésta perderá sus derechos.*

## La Redacción de las Reivindicaciones es Vital

***Las reivindicaciones son todas importantes.*** Estas deben ser redactadas con mucho cuidado necesariamente o el escogimiento de la redacción (wording) puede resultar una patente fácilmente anulada.

*Es importante comprender todas las enmiendas hechas a las reivindicaciones durante el proseguimiento de una aplicación de patente la cual es eventualmente otorgada.*

*El “proseguimiento” de una aplicación de patente no es lo únicamente importante, pero es frecuentemente comprometedor y costosa.*

Es esencial para usted comprender el efecto de la redacción de las reivindicaciones. Ellas pueden ser consideradas como algo similar a los “límites y linderos” que son la descripción de una parcela de tierra que define los alrededores o límites de su lote. Si usted lo compra, luego que es suyo dentro de los linderos, los alrededores de tierra de su lote pertenecen a otras personas.

Los únicos derechos que usted tiene son los de detener a personas que traspasen su lote de terreno. Esencialmente los mismos principios se aplican a las reivindicaciones de la patente.

Las reivindicaciones son algo similares a la descripción de su lote de tierra. Ellas describen los límites de su invento. El público puede libremente hacer algo de lo que está fuera de la redacción de sus reivindicaciones. Usted tiene los derechos para detener a los que estén usando algo que está “dentro” de sus reivindicaciones.

En muchas patentes hay 2 o más reivindicaciones independientes con 2 o más grupos de reivindicaciones dependientes relacionadas con esas reivindicaciones independientes.

En algunas patentes hay reivindicaciones a: un producto, y, un método de fabricar el producto.

En algunas patentes hay reivindicaciones a: una máquina, y un método de operar la máquina para producir y terminar el producto, y, el acabado del producto mismo.

Para evitar futuras complicaciones, la oficina de patentes frecuentemente reglamentará que los diferentes grupos de reivindicaciones no puedan ser incluidos en una patente.

A cambio, el inventor está forzado a presentar las llamadas patentes “divisionales”. En esas patentes divisionales, los grupos separados de reivindicaciones son tratados como patentes separadas.

Así, eso no es común encontrar, por ejemplo: 3 patentes separadas.

- \* una patente con reivindicaciones dirigidas a una máquina,
- \* una segunda patente con reivindicaciones dirigidas a un método de operación de la máquina, y,
- \* una tercera patente conteniendo reivindicaciones relacionadas al producto producido en la máquina.

Su agente de patentes usualmente le puntualizará que es un hecho deseable el de separar grupos de reivindicaciones resultando patentes separadas.

En esta forma, sus competidores estarán obligados a estudiar patentes separadas, cuando intenten maquinizar formas de anular sus patentes.

Regresando a la analogía de la descripción de los “límites y linderos” de un lote de tierra, cada una de esas cláusulas separadas o limitaciones pueden ser tomadas como el equivalente a cada cláusula separada en una descripción de “límites y linderos”.

En una descripción de “límites y linderos”, es necesario para los resúmenes legales la descripción específica, puntual y exacta tanto como sea posible para definir claramente el lote de tierra.

Entonces, el agente de patentes usualmente intenta usar frases tales como:

“significa que. . .” conectando una parte con la otra parte, o

“significa que. . .” moviendo un componente.

En vez de decir 2 partes son conectadas juntas con pernos y tuercas, el agente de patentes usualmente dirá:

**“significa que juntando la primera parte con la segunda parte”.....**

La razón es que si él especifica que las 2 partes son conectadas con una tuerca y un perno y un competidor luego usa un remache, o un punto de suelda, el competidor discutiría que allí no hay violación. Sin embargo, donde el agente de patentes usa términos como “significa

que juntando” etc., luego las reivindicaciones cubrirán las dos partes ya sea juntas por una tuerca y un tornillo, remache, punto de suelda o adhesivo o algún otra cosa.

Si el invento es definido pobremente en las reivindicaciones o si es definido muy brevemente, un competidor puede ser capaz de invalidar la patente, haciendo a su producto una pequeña diferencia en la redacción de las reivindicaciones.

Sin embargo, en la práctica pocas patentes son violadas, aún cuando una redacción breve es patentada es mucho mejor que no patentar toda.

Pocos inventores son capaces de preparar buenas reivindicaciones o de negociación con la Oficina de Patentes así como para obtener el permiso de que las reivindicaciones definan el invento.

### **Publicación**

Una vez que la aplicación ha sido publicada, es muy tarde para ser presentada en otro país, el invento es de **“dominio público”** en esos países (ojo a este punto).

### **Tiempo de Examinación**

Eventualmente el proseguimiento de una aplicación de patente termina también con este permiso y la garantía de una patente, o para el rechazo final y abandono de la aplicación.

### **Derechos de Emisión y Concesión**

Cuando una aplicación de patente es permitida, una **“Nota formal de Pedido”** es emitida y otra emisión, llamada el **“derecho de emisión”** o **“emisión final”**, ser también pagada en la Oficina de Patentes dentro de un período específico de tiempo para emitir el documento final o **“Carta o Título de patentes”**. El descuido en el pago de honorarios representa un abandono de la aplicación.

### **Aplicaciones Extranjeras**

Las aplicaciones extranjeras deben, en muchos casos, ser presentadas dentro de los 12 meses de la fecha de presentación de la aplicación hecha por el inventor en el país de origen, ejemplo: la primera aplicación.

Es muy importante comprender que ese periodo de 12 meses corre únicamente 12 meses desde la fecha de presentación de la aplicación inicial. Una vez que los 12 meses han transcurrido, esto está fuera.

Sin embargo, si su aplicación es presentada después del periodo de 12 meses ésta puede ser rechazada basada en una aplicación presentada por otra persona desde la presentación de su aplicación local.

Es importante comprender que este periodo de 12 meses corre una vez y solo una vez única. Esto empieza en la fecha que usted presenta su aplicación local. Una vez que el periodo de 12 meses ha corrido, ésta está fuera, por cierto usted no puede alargar la fecha de su aplicación extranjera.

Es importante que estos 12 meses así llamados **“período prioritario”**, no pueden ser sobre enfatizados. **Un invento puede ser considerado como un activo el cual pierde su valor con el paso del tiempo.**

Si algún tiempo más tarde, digamos 2 o 3 años tarde, usted está prosperando en el levantamiento de sus finanzas, o colocando su invento con una licencia, entonces es simplemente muy tarde para aplicar para esas patentes extranjeras.

Consecuentemente, si su producto es vendido en esos países, usted también perderá beneficios substanciales o perderá royalties, los cuales pudieron haber sido suyos, **siendo su invento patentado** en esos países en un tiempo de auge.

Solicite sus patentes internacionales dentro de los tiempos previstos.

### Después de la Emisión

---

Una vez que una patente ha sido publicada o emitida, ya sea en el país natal, o en algún lugar, es muy tarde para ser presentada la aplicación de patente en algún otro país

### Aplicaciones CONTINUAS (ÚNICAMENTE en Estados Unidos)

---

Bajo las leyes de Estados Unidos, si el examinador emite un rechazo a su aplicación, usted tiene el derecho de re-presentar la aplicación, lo que es llamado una **“aplicación continua”**. Hay dos tipos básicos de aplicación continua.

Estas son:

Aplicación continúa **sin ningún cambio**, conocida como una “carpeta de presentación continuada”.

Aplicación continúa **en parte**. En este tipo de aplicaciones hay usualmente substanciales revisiones y adiciones a las especificaciones y también a las reivindicaciones y los dibujos.

Ambos tipos de aplicaciones continuas son conocidas como “continuación de la aplicación original” **para patentar el invento original**. A la aplicación continua le es dado un nuevo número de serie y número de fecha de presentación, pero es recontada a la fecha de presentación de la así llamada aplicación “madre” o solicitud inicial.

En el caso de una aplicación continua en parte, sin embargo, usted y su agente de patentes deben emplear algo de cuidado y juicio. En una aplicación continua en parte, usted usualmente añadirá dibujos, descripción adicional en la especificación y también reivindicaciones revelando el descubrimiento adicional. Esas pueden ser simplemente mejoras que usted no había pensado en el momento cuando presentó la aplicación original.

Una ventaja de presentar una continuación a una aplicación continua en parte es que hay una buena posibilidad de que la aplicación será asignada a un nuevo examinador de patentes.

### PROCEDIMIENTOS de Interferencia y Conflicto

---

Casi todos los países del mundo, con la excepción de los Estados Unidos, tienen leyes de patentes, las cuales están basadas en el llamado sistema **“primero por presentación”**.

Bajo este sistema, si dos inventores presentan aplicaciones en la Oficina de Patentes por el mismo invento, entonces la patente es concedida a la aplicación que fue registrada primero (la aplicación mayor). Esto es, así sea por descuido o no del inventor, de una aplicación menor que éste haya hecho al invento antes que el otro de la aplicación mayor, que se adelantó a la presentación.

Los Estados Unidos es una excepción. Allí el sistema de patentes está basado en lo que es llamado sistema **“primero por invención”**. Bajo este sistema, si 2 aplicaciones son presentadas en la Oficina de Patentes por dos inventores diferentes por el mismo invento, entonces el inventor puede probar la fecha inicial de invención, y le será adjudicada la patente y el otro inventor la perderá.

Primero de todo, debería ser explicado que la presentación de 2 aplicaciones en la Oficina de Patentes por el mismo invento por 2 diferentes inventores es algo inusual. Sin embargo, cuando esto sucede, las leyes estadounidenses proveen procedimientos conocidos como

procedimientos de **“Interferencias”**. Bajo estos procedimientos, los dos inventores deben presentar declaraciones y probar mostrando la fecha inicial cuando ellos hicieron el invento y **“reducido a la práctica”** en los Estados Unidos.

La Oficina de Patentes entonces estudiará las 2 declaraciones y la evidencia. La patente será concedida al inventor quien pruebe la fecha de iniciación del invento.

### **Patente Pendiente**

---

**Mientras la aplicación está pendiente, el invento puede ser libremente copiado por alguien.**

El inventor no tiene recursos, a menos que él pueda proveer un **acuerdo de confidencia**. Esto puede ser posible, por ejemplo, cuando el inventor ha obtenido una firma en un acuerdo de confidencia.

Actualmente cuando el invento está en el mercado y la aplicación está pendiente, no hay ninguna dificultad para otros copiarlo y venderlo.

Después de que la patente es concedida, el inventor puede entonces, por supuesto, tomar procedimientos para detener producciones futuras, pero antes de que la patente sea concedida él no puede hacer nada.

### **Marcación de Patentes**

---

Cuando la patente es concedida, los productos son usualmente marcados como **“patentado”**, o con el número de patente actual **“patente #”**.

Cuando la aplicación está pendiente pero no concedida aún, la usual marcación es **“patente pendiente”** o **“patente aplicada”**.

En este caso, **el número de aplicación no está revelada** entonces es secreta, al menos hasta la publicación de la aplicación.

Las palabras **“patente pendiente”** o **“patente aplicada”** son frecuentemente efectivas ahuyentando a la competencia. Las aplicaciones pendientes son secretas en los Estados Unidos y son secretas durante 18 meses en Canadá y es imposible para los competidores encontrar exactamente lo que el inventor está intentando patentar. Esto hace difícil para ellos diseñar un producto que no infringirá la patente, aún cuando sea emitida.

### **Demostrando una Patente**

---

**Si alguien está infringiendo la patente concedida, el inventor tendrá que tomar una acción legal contra esa persona o compañía y probar que lo que están haciendo está dentro de una o más de las reivindicaciones de su patente.**

La Oficina de Patentes no provee ningún servicio particular u otra asistencia.

Los acusados pueden tener un fabricante o un importador, o un distribuidor, o un revendedor o aún el usuario final del producto, o en algunos casos todas esas partes pueden ser demandadas como co-acusados.

Los daños también pueden ser calculados en base a **“una cuenta de ganancias”** hecha por el acusado por la venta o el uso del producto. Este cálculo puede terminar en una cifra total de daños los cuales son mucho más altos que el porcentaje de cálculo del precio. En el cálculo de la **“cuenta de ganancias”**, al demandante (inventor) le es concedido el todo del margen entre el precio de venta y el costo directo del producto. **Al acusado no le es permitido incluir los costos indirectos**, ej., administrativos, directivos, renta, staff de oficina, puesto que todos son llamados “gastos generales” y podrían haber estado incurridos en algún caso.

*Este margen entre costos directos, ejem: materiales, embalaje y precios de venta, pueden ser fácilmente del 50% al 100%. Esto es porque el margen incluye ambos gastos generales y el margen de ganancia del producto.*

### **Expiración**

---

*Indiferentemente a si el inventor a obtenido o no un dólar de su patente, 20 años después de su concesión, su patente expira y el invento es de propiedad pública. El Gobierno ha ejecutado todas estas obligaciones bajo el llamado “contrato” con el inventor. El invento es entonces **“De dominio Público”**.*

*Cualquiera puede usarlo libremente.*

### **Ud. y la Oficina de Patentes**

---

***Las aplicaciones pendientes son secretas.** Son conocidas únicamente por el inventor, su agente de patentes y el examinador.*

*Listas de nombres de patentes son publicadas y en tarjetas de índices pueden ser buscadas sin ningún costo en muchas Oficinas de Patentes, en muchas librerías públicas y a un modesto costo, o en bases de datos de computadora gratuitamente muchas veces.*

### **Servicios de la Oficina de Patentes**

---

*La Oficina de Patentes publica varios folletos informativos a un costo nominal, o en algunos casos, libre de costo. Las listas pueden ser obtenidas previa solicitud.*

*Los bancos de datos de los computadores también son válidos. Son válidos algunos tipos de búsqueda, ejem: buscando bajo nombres de inventores o compañías. Estos todavía no son completamente satisfactorios para la búsqueda de inventos. Esos bancos de datos están basados en palabras claves contenidas en las especificaciones de las patentes.*

*Esto requiere experiencia y deberá ser guiado por la experiencia de un buscador de patentes.*

### **Servicios de su Agente de Patentes**

---

*Los términos **“Agente de Patentes”** y **“Apoderado de Patentes”** son esencialmente sinónimos. Ellos frecuentemente tienen otras condiciones. Algunos son ingenieros, y algunos son abogados, y algunos son ambas cosas: agentes de patentes e ingenieros, y abogados.*

*Cuando negocia con un agente de patentes, por consiguiente, Ud. puede tener confianza en dos cualidades, **su integridad y el conocimiento de que su invento será mantenido confidencialmente entre usted y su agente de patentes.***

*La ley de patentes en Canadá y en los Estados Unidos estipula que una aplicación de patente puede ser presentada únicamente por:*

- a. el mismo inventor, o,*
- b. un agente de patentes designado por el inventor, o por un apoderado del inventor.*

*En resumen para los honorarios de presentación y honorarios de concesión pagaderos a la Oficina de Patentes, un inventor normalmente pagará los honorarios de su agente de patentes por la búsqueda y por preparar la petición, especificación, dibujos y reivindicaciones.*

*Los agentes de patentes usualmente cobran en base al tiempo por ellos utilizado. Un agente puede usualmente dar a un inventor un valor estimado del costo total para obtener una patente.*

***Una forma de controlar sus costos es utilizando el tiempo adecuadamente en preparar su propio descubrimiento antes de visitar su agente de patentes.***

*Su información deberá ser completa y detallada con algunos bosquejos, modelos fotografías, etc. como usted pueda preparar. Usted también debería suministrar toda la información que usted tiene de folletos o muestras de otros productos, especificaciones técnicas, selección de materiales, etc.*

*Es muy importante sugerir a su agente de patentes algunas posibles mejoras o variaciones las cuales serán hechas a su invento en el futuro.*

*Si algo de esta información es mantenido o suministrado tarde al agente de patentes, usted puede ser obligado a pagar cargos adicionales por el trabajo extra que no estaba incluido en el estimativo original.*

*No es malo prevenirse obteniendo más de un estimativo, si lo desea.*

*Los costos en países extranjeros variarán dependiendo de los costos de traducción, requisitos extranjeros, renovación de honorarios y tasas de cambio. Por otra parte, los estimativos deben ser obtenidos, por adelantado, para todas las etapas del proceso.*

### **Infringimiento de otras patentes**

---

*Antes de ir a la producción de algún producto, usted deberá conocer si éste infringirá o no alguna otra patente que aún este vigente si el producto no está patentado.*

***Esto requerirá una búsqueda de patentes anteriores similares a su producto.***

***No es defensa para usted en un alegato judicial alegar ignorancia en la existencia de otra patente.***

*Si la patente cubre su producto y está vigente, la patente es infringida y puede resultar en un alegato judicial contra usted, y quizá en una ordenanza y una sentencia de daños y perjuicios.*

***Las patentes son documentos públicos.***

*Sin embargo, las aplicaciones pendientes son secretas y no pueden ser buscadas y así lograr algún grado de incertidumbre.*

*Consecuentemente, aunque usted pensó obviar la búsqueda antes de ir a la producción de su producto, es todavía posible que una patente pudo emitirse, después de que usted empezó.*

*Esto es una desgracia muy inusual, pero ha sucedido y sucederá nuevamente.*

### **¿Puede Ud. Protegerse sin Una Patente?**

---

*Es mucho más efectivo para Ud. mostrar una revelación escrita de su invento en confidencia a un gerente de banco, abogados, contadores, agente de patentes u otras personas responsables, obteniendo su firma, atestiguando que él ha leído y comprendido el invento. Entonces él podría ser valioso más tarde, como un testigo para probar la fecha del descubrimiento confidencial.*

*El mismo limitado grado de probabilidad puede ser también obtenido a través de la Oficina de Patentes.*

*El único efecto del procedimiento es establecer una “**fecha del invento**”, y nada más.*

### **Llevando su Producto al Mercado**

---

*Se ha escrito varios volúmenes de sistemas para desarrollo de productos en grandes negocios. Estos son detallados y complejos. Tales sistemas pueden requerir muchos miles de dólares, para estudiar meramente la propuesta de un nuevo producto.*

*Asumiremos que usted ha concebido un producto.*

*Usted tiene construidos algunos prototipos básicos.*

*Usted puede probarlos fuera de casa y mostrarlos a sus amigos.*

*Los prospectos parecen buenos, los comentarios son favorables. ¿Dónde irá usted ahora?*

Hay rutas a seguir y las más conocidas son:

- a. Fabricación y venta, o,
- b. Licencia

### **Manufactura y Venta**

---

Usted puede decidir formar su propia empresa, fabricando y vendiendo su propio producto. Alternativamente, Ud. puede decidir obtener el producto fabricado por otra compañía y vendido a usted para distribución.

**En algunos casos, usted puede tener componentes fabricados por diferentes compañías y suministrados a usted para ensamblaje, incluso puede contratar a otra empresa para el ensamblaje.**

Hay numerosas alternativas abiertas para usted, todas con sus propias ventajas y desventajas, y debería considerar todos los posibles sistemas antes de tomar una decisión. Cualquier sistema que usted escoja, hay cuatro áreas que usted debe investigar más o menos simultáneamente:

1. Patentes
2. Producción
3. Ventas
4. Finanzas

Cada una puede requerir de su propio experto.

- Para patentes usted requiere de un agente.
- Para producción usted requiere de cualquier ingeniero profesional, o unos diseñadores industriales o ambos, y un diseñador de herramientas.
- Para ventas usted puede requerir de un experto de mercado, un diseñador de empaque, o un diseñador gráfico, un profesional de ventas, y un agente de publicidad.
- Para finanzas usted puede requerir de un contador un economista, un asegurador, u otro consultor.

A más de todo requerirá de un amigable **departamento de ventas** para sus compradores.

Tratando con todos estos expertos y pagándoles por obtener sus servicios es su principal tarea.

- Su primer problema será el localizar consejeros y consultores que Ud. necesita.
- El segundo problema será el coordinar sus esfuerzos para que ellos no trabajen individualmente.

Usted encontrará que es esencial controlar las actividades de esos expertos y coordinar el proyecto entero. Es preferible tratar con un consultor, que esencialmente “**audite**” el trabajo de todos los otros consultores y profesionales involucrados.

Esas actividades no podrían necesariamente ser llevadas estrictamente en el orden en el cual son numeradas. Usted mismo, o usted con sus consejeros podrían de vez en cuando mirarlo y revisar los resultados de una actividad en particular.

Esas tareas pueden ser ejecutadas más o menos en el orden indicado por la numeración. Esto dependerá de muchos factores. El orden puede cambiar de un producto a otro.

## **Idea - Prototipo**

*Este es el primer paso. Antes de todo usted debe hacer un prototipo de su idea o mandarla a hacer, usted debería probablemente no proceder más allá. Una simple idea debería ser fácil para prototipo. El prototipo proveerá invaluable información y sugerirá formas en las cuales Ud. puede mejorar el producto o simplemente manufacturarlo.*

## **Búsqueda de Patente**

*Después del prototipo, éste es casi siempre el segundo paso. Debería contestar 2 preguntas:*

- a. ¿Infringirá usted patentes de otros?*
- b. ¿Puede usted obtener una patente por sí mismo?*

*En respuesta contraria a cualquier pregunta puede finalizar su proyecto. Usted deberá consultar a su agente de patentes y obtener una búsqueda de patentes anteriores para contestar esas preguntas.*

## **Inspección del Mercado**

*Para el inventor "local" esto es algo que él puede y usualmente debería hacer por sí mismo. El puede estudiar catálogos, revistas de negocios y folletos y panfletos de fabricaciones. El puede hablar con gerentes de ventas y compradores de almacén. El puede asistir a shows de negocios, etc.*

## **Diseño del Producto**

*Un producto para ser hecho de plástico, por ejemplo, puede ser diseñado por un experto que use un mínimo de materiales así como minimizar el tiempo de moldeo y aún maximizar su consistencia. Para este propósito, usted probablemente requerirá de un diseñador industrial profesional. Otros productos pueden requerir los servicios de un ingeniero profesional o un arquitecto.*

*Todas las personas a quienes usted consulte respecto al diseño del producto **primero deberían firmar un acuerdo de confidencialidad con usted. Este acuerdo debe considerar que alguna mejora al invento que hagan a su producto será de su propiedad.** Ellos deben también acordar en firmar algunos papeles de aplicación de patentes y firmar patentes a fin de asegurar las patentes a su nombre.*

## **Aplicación de Patente**

***Usted debe presentar su aplicación para asegurar su protección.***

*La aplicación puede tener el nombre de dos inventores, usted mismo y su consultor. El consultor debe firmar sobre sus derechos y éstos transferirlos para ser registrados en la oficina de patentes, no se olvide de que cuando la patente está concedida, los derechos de la misma deben quedar solo a su nombre, si así lo convinieron antes y por escrito.*

## **Selección de Materiales**

*Esto frecuentemente será combinado con diseño de producto y otra vez, frecuentemente requiere conocimientos de expertos. Mucha información general puede ser obtenida de los vendedores de materiales que suministran compañías.*

## **Plan de Mercadeo y Precios**

---

*Usted debería tener ya alguna idea de sus costos de producción. Usted puede ya poner un precio y trazar su plan de mercadeo. Sin embargo, es posible en esta etapa hacer un estimado razonable y éste puede ser añadido al precio de fabricación.*

## **Plan Comercial y Financiero**

---

***Usted puede ya planear el financiamiento de la empresa.***

*Esto envuelve a todos los pasos del diagrama de actividades y puede ser altamente complejo. Esto es armar EL PLAN DE NEGOCIOS o BUSINESS PLAN. (Ver el esquema del Plan)*

*En esencia, no obstante, abajo se resume a éste.*

- *Cuánto tiempo le tomará introducir el producto?*
- *Cuánto dinero habrá sido invertido a ese momento?*
- *Cuánto dinero tomará el mantener en movimiento después de eso?*
- *Cuán pronto tendrá una ganancia?*

*Con un plan comercial usted puede entonces ver cuánto dinero tiene para llevar al mercado los productos, procesos o servicios contemplados en su patente.*

*Para financiar usted tiene varios principios:*

- *sus propios fondos*
- *puede usted persuadir a sus amigos a invertir*
- *su banco*
- *inversión de capitalistas*
- *programas de gobierno*
- *acciones del mercado*
- *sus proveedores*
- *sus clientes.*
- *Fondos Colectivos*
- *Etc.*

*Con un **buen plan comercial y una inspección razonable del mercado**, y por supuesto, unos productos creativos, uno o más, o una combinación de los principios mencionados, usualmente será capaz de empezar con suficiente financiamiento que le dará una oportunidad exitosa. La clave, sin embargo, es dejar un substancial margen en su plan comercial para contingencias imprevistas. Un mínimo de 25 por ciento y, en muchos casos, como mucho un 50 por ciento deberá ser considerado, en exceso de lo que usted estime en su plan comercial, para gastos inesperados y demoras.*

## **Ingeniería de Producción.**

---

*Varios productos simples serán frecuentemente combinados con diseño de productos y selección de material. En muchos casos, es mejor dejarle al fabricante, si usted está obteniendo el producto fabricado por alguien más. Un buen ingeniero puede frecuentemente sugerirle formas de reducir el número de partes, asegurándole partes juntas en diferentes formas, usando diferente maquinaria y herramienta de producción, todo lo cual puede ser de gran valor para usted.*

## Herramientas, equipos y maquinarias

Este será un accesorio de **ingeniería de producción**.

Dependiendo del tipo de maquinaria y el tipo de proceso de producción usado, diferentes herramientas y equipos deberán ser requeridas. Los estimados deben ser requeridos de especialistas en herramientas, equipos y maquinarias. Usualmente, los bajos costos de los métodos de producción involucran herramientas de altos costos. Así mismo, las herramientas de bajo costo involucran métodos de producción de alto costo. **En muchos casos, la herramienta de bajo costo es usada para proveer una producción limitada para una prueba de mercado.** Dependiendo de los resultados de la **prueba de mercado**, entonces se puede hacer una mayor inversión en herramientas, equipos y maquinaria de alto costo, para reducir el costo de producción.

## Diseño de Empaque

Este es un factor altamente crítico en el éxito de su producto.

El empaque es requerido no solamente para proteger o contener el producto hasta que sea vendido. **El empaque debe decirle la historia.**

Debe decirle al consumidor cuál es el problema y cómo el producto lo soluciona. Debe también explicarle al consumidor, las instrucciones para usarlo.

## Selección de la Marca de Fábrica

Al producto se le debe dar una **distintiva y atractiva marca**, y esta selección debe ser tomada con un gran cuidado.

**La marca de fábrica, actualmente, no debe “describir” el producto.** Es más no debe ser parecido a otra marca de fábrica para causar conflicto o confusión. Si el producto es un producto de consumo masivo, debe tomarse cuidado para evitar una marca de fábrica sofisticada, ojo!

## Búsqueda y Registro de una Marca de Fábrica

Tan pronto como una marca de fábrica haya sido escogida, usted debe contactar a su agente de patentes para hacer una búsqueda de marcas de fábrica.

Él le indicará si hay o no una marca de fábrica similar que esté registrada. Si la hay, usted debe seleccionar una nueva marca de fábrica.

Si la búsqueda es clara, entonces él puede recomendarle **presentar la aplicación de marca de fábrica**. Tal vez usted haya seleccionado la marca de fábrica y haya pagado los gastos del diseño gráfico, empaque, impresión, etc., usted ya tiene una inversión mayor en su marca de fábrica.

Por ésta razón, es altamente deseable conseguir la presentación de una aplicación de una marca de fábrica, tan pronto después de que usted haya hecho su selección. No se olvide de un impactante **“lema comercial”**.

## Producción Piloto

En el caso de un nuevo producto este puede involucrar una producción pequeña usando herramientas, equipos y maquinaria de bajo costo y fabricación relativamente costosa con técnicas de ensamblaje sencillas. EL propósito es conseguir productos, con el fin de que sean ensayados comercialmente en un área limitada.

**Esta prueba de mercadeo** le dará invaluable información como para la conformación de su negocio.

## Prueba de Mercado

---

Pruebas de mercado de nuevos productos son altamente necesarias para evaluar los ítems listados bajo la **producción piloto**. Usualmente este es conducido en un área de mercado limitada.

## Producción

---

Usted debe ahora estar listo para ir a una producción a full escala.

Esta involucra una herramienta mayormente costosa en muchos casos y registro del tiempo de máquinas, orden de materiales, hojas de ruta, etc, e impresión de mayor número de empaques, registro de publicidad y promoción.

## Publicidad y Promoción

---

Esta normalmente será planeada en conjunción con la venta y quien está principalmente involucrado diestramente en su producto. Normalmente, especiales introductorias o promociones deben ser ofrecidos.

Por otro lado, productos industriales pueden ser traídos a las bases de publicidad incluidas en productos industriales nuevos mostrados en revistas de negocios y shows de negocios.

Todo lo que el programa de publicidad y promoción involucra, debe ser coordinado con la **introducción del producto** así que los dos toman lugar más o menos simultáneamente.

## Programas de Ventas

---

Sus programas de ventas deben involucrar llamadas regulares de rutina para el personal de ventas en sus varias salidas seleccionadas.

Esto puede involucrar, sesiones intensivas de instrucción para los agentes vendedores, ofertas especiales de promoción. La aparición de celebridades, aparición en shows de radio o Tv, donaciones libres a funciones de caridad o eventos deportivos, auspiciantes de grupos o equipos, son todos los aspectos de ventas y publicidad los cuales pueden y deben ser coordinados para un máximo efecto. Haga una página web “vendedora” e interactiva, una **“web 2.0”**

## Venta Y/o Licencia de una Patente

---

Una alternativa para organizar la fabricación y venta de su producto es simplemente conceder la licencia o vender sus derechos del producto a otra compañía. Esto significa que usted ante todo debe llenar su solicitud de patente sobre su producto, luego empezar a vender o licenciar los derechos.

Las 2 opciones llamadas licencia o venta, serán consideradas ahora.

## Venta

---

Una patente o una solicitud para una patente pueden ser vendidas este momento en conjunto. Los documentos, usualmente conocidos como **“Escritura de cesión de bienes”**, la cual transfiere la propiedad de la patente a otra persona, **debe ser registrada en la oficina de patentes tan pronto como sea posible.**

En teoría, puede ser posible hacer una venta inmediata de los derechos del invento por dinero a un fabricante. En la práctica, esto raramente sucede. Los fabricantes usualmente no se inclinan a pagar grandes sumas de dinero simplemente por los derechos de un invento, en cuanto no es experimentado.

## Licencia

La mayor alternativa para fabricar un invento es licenciar la fabricación del invento. Bajo esta disposición el inventor continúa con la propiedad de la patente y licencia la fabricación del invento a cambio de pago de regalías por cada artículo vendido.

**Los contratos deben ser siempre chequeados por un abogado experimentado en patentes.**

Las típicas cláusulas incluidas son:

## Territorio

La licencia puede cubrir el país entero, o parcialmente, o puede cubrir a ambos, o puede ser a nivel mundial si hay acuerdos previos en el “**cómo lo haría el licenciatario**”. Por otro lado la licencia puede ser limitada a uno o más estados o provincias o ciudades,.

## Exclusividad o no-Exclusividad

Dentro del territorio licenciado los fabricantes pueden tener la venta y licencia exclusiva, o puede haber varias licencias sin exclusividad.

## Tipo de Producto

El invento puede ser capaz de ser fabricado en algunos productos de tipo diferente. Alternativamente el invento puede ser adaptado o incorporado en diferentes productos. Un fabricante puede ser licenciado por todos los productos o únicamente uno o más.

## Distribución del Producto

El producto puede empezar a ser distribuido en varias formas, ejem: este puede ser fabricado y vendido por unidad, este puede ser fabricado e incorporado a un mayor producto para ser vendido por el fabricante, o este puede ser el tipo de producto que es como un premio o ítem de promoción que es regalado. La licencia puede ser restringida a uno u otro método de distribución.

## Sub-Licencias

A la licencia se le puede permitir otorgar sub-licencias a otros fabricantes o puede ser prohibido su uso. Las sub-licencias son permitidas tanto por el titular de la licencia como por el inventor.

## Herramienta Especial

Si un fabricante produce una herramienta especial para producir el invento y si la licencia es luego terminada, **es preferible argumentar que la herramienta especial no podrá ser vendida ya que sería fácil para otra compañía hacer negocios infringiendo su patente.** Una cláusula de herramientas especiales es usualmente incluida cuando la licencia haya terminado, y la herramienta especial pase a propiedad del inventor, o es destruida.

## Infracción

La pregunta de quién puede prohibir infracciones es frecuentemente una causa de conflicto entre el inventor y el licenciado. El inventor usualmente tiene insuficientes recursos financieros para pagar costos legales para el financiamiento de una patente. El licenciado

usualmente sentirá que él está pagando regalías y que el inventor tiene la obligación moral de protegerse de una infracción.

**En la práctica los inventores nunca deberán firmar un convenio de licencia en el cual ellos aceptan alguna obligación a demandar, por alguna infracción a la patente.** La única solución favorable al problema es simplemente dejar ésta abierta, *ejem: tampoco el interesado puede demandarlo, ningún interesado está obligado a demandar.*

### **Terminación**

---

Los contratos deberán siempre tener una cláusula terminal dando por terminado por varios eventos diferentes:

- Bancarrota del licenciado,
- Licencia de fabricación descontinuada y venta del invento,
- Caída de la fabricación y venta del invento proporcionado por cuadros estadísticos anuales,
- Expiración de la patente.
- No pago de regalías o,
- Lo que está estipulado en respectivo **“contrato de licencia”** como causales de terminación del contrato. (Busque un abogado con experiencia y buena fe).

*Es frecuentemente deseable incorporar una cláusula terminal por lo cual la licencia puede terminar en base a un informe de aprovechamiento, *ejem: seis meses.**

**La cláusula Terminal deberá también cubrir la disposición de inventariar, destrucción de herramientas especiales, discontinuación del uso de la marca de fábrica y otros asuntos, para efectuar una limpieza y permanente ruptura.**

### **Cláusula de Pagos de Regalías**

---

**Esta es por supuesto, la cláusula más importante.** Esta deberá contener claramente el porcentaje de regalías a ser pagadas; el método de cálculo, la fecha sobre la cual se realizará los pagos y debe también proveerse de un informe escrito de regalías por parte de la compañía licenciada. Se deberá estipular un lugar de pago y específicamente la moneda de pago. **Usualmente se provee al licenciador los derechos de chequear los libros contables del licenciado.**

En muchas cláusulas de regalías es costumbre proveer lo que es llamado **“escala fluctuante”** de regalías. Usualmente las altas regalías son pagadas en un primer volumen de producción con reducción de regalías como incremento de producción. Tales cláusulas son muy comunes, especialmente cuando los volúmenes de producción están basados en alcanzar altos números.

**Un inventor no debe aceptar un pequeño porcentaje en retribución a su invento porque éste llegaría a ser mejor en el futuro.**

### **Cláusula de Regalías Mínimas**

---

Muchas licencias incluyen una cláusula en la cual obligan al licenciado a pagar, **un mínimo de regalías** por año para mantener la licencia, **en forma indiferente de sus ventas.** Esta cláusula puede ser una mezcla de bendiciones. Si las mínimas están muy bajas, entonces el inventor puede encontrar su propio **“hundimiento”** con un licenciado a quien no está muy interesado en producir el invento, pero no le desearía eso a nadie, por otro lado, si el inventor trata de ponerlos muy altos el licenciado puede rechazar firmar en primer lugar. Una común

solución es proveer mínimas regalías en una escala fluctuante, ejem.:, los incrementos mínimos cada año sobre un periodo de 3 o 4 años.

Esto también permite al licenciado mantener la licencia por los dos o tres primeros años, conociendo que **esta mínima obligación está dentro de su presupuesto**. El licenciador conoce también que la escala fluctuante esta sobre el período, él deberá recibir una sustancial remuneración, o el licenciador estará liberado y él está entonces libre para negociar con alguien más.

### Mejoras

---

**Las licencias incluyen usualmente una cláusula que indica que si el inventor hace algunos cambios en el producto, entonces esas mejoras son automáticamente incluidas en la licencia.**

**Muchas licencias también indican que las mejoras hechas por el licenciado pertenecen al licenciador. Esto puede frecuentemente ser causa de disputas entre ellos.**

### Costos de la Patente

---

Muchos inventores ya tendrán presentada una patente en a lo menos un país antes de que un acuerdo de licencia sea firmado. En muchos acuerdos, el licenciado acordará pagar los costos de patente en algún otro país el cual él seleccione para su presentación. **El también deberá estar obligado a pagar los costos de cada año del mantenimiento de la patente. El puede también tener que pagar costos de las mejoras de la patente.**

### Concesión de una Licencia

---

Hay 2 formas de conceder una licencia:

1. El inventor localiza prospectos el mismo
2. El inventor emplea un corredor de patentes.

### Localización de Prospectos

---

El inventor es el mejor y probablemente la única persona que es suficientemente motivada para encontrar una licencia. Esto es frecuentemente una difícil tarea. El inventor recibirá muchos obstáculos y muchas expresiones de desinterés y sinceros desalientos. Únicamente el inventor puede levantar esos obstáculos y persistir en sus objetivos. Los fabricantes deberán tener comités de evaluación de éstas propuestas más o menos continuamente. Finalmente romper esas barreras y hacer su stand de invención fuera de los otros, requiere dedicación y **únicamente con la paciencia poseída por el inventor.**

Pregunte a algún inventor y él le dirá la misma historia.

Localizar la licencia puede ser frustrante, desalentador y probablemente la parte más difícil del proceso. Por simplicidad, nosotros podemos clasificar compañías como: grandes multinacionales, compañías de tamaño medio y negocios pequeños.

### Grandes Corporaciones

---

Grandes multinacionales son usualmente imposibles de acercarse. Ellos tienen departamentos de secretarías y ejecutivos que trabajan para corresponder con propuestas sujetas a inventores. Burócratas que cuidan celosamente los intereses de la empresa.

Hay algunas corporaciones en las cuales todo ejecutivo es aconsejado para alguna oferta, por casualidad, podría ser encaminado a través de procedimientos de oficina para ofertas. En este caso, UD. no conseguirá una ayuda.

## Compañías Pequeñas

*Si usted toma su idea para emprender una pequeña compañía con unos pocos empleados, Ud. deberá tratar directamente con el propietario de la compañía. Usted estará mucho más gustoso para recibir una respuesta favorable y si no lo hace, recibirá muchos comentarios que le ayudarán a hacer su producto exitoso.*

**Las pequeñas compañías frecuentemente toman licencias de productos para generar una expansión.**

*Ellos están mucho más gustosos de tomar la oportunidad en un producto y esperar que éste se convierta en un buen vendedor. Sin embargo, los problemas de licenciamiento de su invento a pequeñas compañías son obvios. Usualmente las pequeñas compañías tendrán una limitada distribución, pocos vendedores, y un insuficiente presupuesto para atender las demostraciones comerciales necesarias y probablemente, no habrá presupuesto para la publicidad, etc. Igual el costo de herramientas y empaques de buena calidad pueden ir más allá del financiamiento de cada negocio. En esas circunstancias, si Ud. puede, **es deseable negociar una licencia relativamente limitada que cubra únicamente el área en la cual la compañía tiene cobertura de buenas ventas.** Ud. puede, por supuesto, ofrecer a las compañías una opción para tomar un territorio adicional para que se incrementen las ventas. Si las ventas no se incrementan, entonces usted puede todavía localizar otro licenciado para cubrir otros territorios.*

*Otro problema en tratar con una pequeña compañía es que ellos pueden tener dificultades en hacer frente a sus pagos regulares de regalías. **Usted entonces estará obligado a acudir a su abogado una vez más y tendrá que realizar procedimientos legales, o en un caso extremo terminar la licencia y empezar de nuevo.***

## Compañías Tamaño Mediano

*Cuando trata con estas compañías, usted probablemente no acordará directamente con el presidente de la compañía o sus principales directivos. Usted probablemente se reunirá con el vicepresidente encargado del desarrollo de nuevos productos y posiblemente de la producción junto con el gerente de ventas o vicepresidente encargado de las ventas. Es perfectamente como esos ejecutivos querrán ser presentados en la primera entrevista. Ellos usualmente querrán tener tiempo en el cual sus propios agentes de patentes chequearán la patente, el status del producto y tener su propio personal que construya los prototipos de calidad para experimentar. Ellos también pueden querer invitar representantes de compras de sus mayores clientes para ver el prototipo y obtener su dirección. De esto modo, este tipo de negociación toma más tiempo para poner juntos que una negociación con una compañía pequeña. Puede que usted no conozca en algunos meses el sí o no que ellos tomen referente a su producto. Si lo hacen, usualmente habrá una suavemente fastidiosa negociación concerniente a los términos de la licencia. Acordar con este tipo de compañías es, sin embargo, muy satisfactorio al fin y al cabo. Su producto conseguirá mejor exposición y venta sobre un área amplia. Allí rara vez habrá algún problema con su cheque de regalías.*

## La Presentación

*Hay pocas guías a seguir:*

- 1. En primer lugar, el inventor debe preparar su propia presentación cuidadosamente. En lo posible ésta **debe ser breve.***
- 2. **Los negociantes** tienen poco tiempo para leer y menos tiempo para intentar comprender ofertas complejas.*

3. La presentación debe incluir diagramas claros y, si es posible, fotografías. **Deberá incluir costo y precios reales.** Si es posible, incluir extractos de catálogos de competidores, o muestras de sus productos, reglas gubernamentales e información demográfica.
4. Una cosa que la primera presentación no deberá incluir es una **copia de una aplicación para patente.** Para muchos negociantes esas son simplemente aburridas e ininteligibles.  
A lo mucho, un extracto de la patente de 200 palabras o menos y quizá una carta de presentación del agente de patentes confirmando que la aplicación ha sido buscada y luego presentada. **Si la patente ha sido concedida, una fotocopia de la página principal de la patente es todo lo requerido.**
5. Si el inventor es invitado a una reunión, él deberá tomar su presentación y, por supuesto, los prototipos calificados junto con un empaque. El personal de ventas de la posible compañía licenciada son frecuentemente impresionados como mucho por una bien producida muestra del empaque con el producto allí.
6. Una vez que haya una expresión de real interés por parte de una fábrica, entonces su agente o abogado deberá ser llevado para discutir los términos de la licencia.

### Corredor (Broker) de Inventos

---

Hay muchas firmas que ofrecen sus servicios para las ofertas a inventores, que actúan como brokers o agentes para venta o licencia de inventos. **Los inventores deberán ser cautelosos en tratar con esas organizaciones.**

Muchos de ellos tienen muy poca experiencia para realizar la venta o licencia de inventos.

Las primeras dos preguntas que debe hacer a algún broker de inventos son:

- **¿Cuántos inventos ha podido tomar usted en el último año?, y**
- **¿Cómo los vendió o licenció?**

El número de éxitos de un broker deberá ser el factor significativo en su decisión para emplearlo. En teoría, la remuneración de los brokers de patentes se obtiene de la exitosa colocación de inventos y la acumulación de un porcentaje de regalías. En la práctica, muy pocas colocaciones exitosas son obtenidas. Cómo sobreviven entonces los brokers de inventos?

La respuesta es que muchos brokers de inventos cargan substanciales honorarios por casi todos sus servicios. Muchos brokers de patentes ofrecen sus servicios **para “evaluación”, “Búsqueda de patentes”, “aplicación de patentes”, “estudios de mercado”, “preparación de un modelo”, “correo para fabricantes”,** y varios otros servicios. Usualmente esos brokers cargarán honorarios por cada uno de esos servicios.

Aparte UD. puede permitir el acceso confidencial, previa identificación, al PLAN DE NEGOCIOS (ejm: “MULTISPACE 2000®”), que es el **“manual de la empresa”** para su organización y desarrollo definitivo en los negocios.

El presente trabajo de mi autoría está protegido por **“derechos de autor”** y es confidencial hasta tanto sirva como guía para un entendimiento de negocios.

Cordialmente,

**HÉCTOR CHÁVEZ GÁNDARA**

---

*Inventor Gestor industrial*

*e-mail: [icaecua@interactive.net.ec](mailto:icaecua@interactive.net.ec); [hectorchavezgandara@gmail.com](mailto:hectorchavezgandara@gmail.com)*

*YouTube: multiespacio2000; MULTIESPACIO 2000*

*Google: Héctor Chávez Gándara 095694699*

*Cumbayá-Quito*

*Ecuador*