



MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS DE LA
REPÚBLICA DE PANAMÁ



SEMINARIO

OMPI/PCT/PAN/13/3
ORIGINAL: ESPAÑOL
FECHA: 14 DE OCTUBRE DE 2012

Seminario sobre el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT)

organizado por

la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)

y la Dirección General del Registro de la Propiedad Industrial (DIGERPI) del Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá

Panamá, 23 y 24 de octubre de 2013

INTRODUCCIÓN A LAS PATENTES COMO HERRAMIENTA COMERCIAL

Documento preparado por la Dra. Dánice Vázquez D'Alvaré, Agente de Propiedad Industrial y Profesora Titular de Derecho de la Propiedad Intelectual, Universidad de La Habana

**Seminario sobre el Tratado de
Cooperación en materia de Patentes
(PCT).**

**Tema 1. Introducción a las patentes como
herramienta comercial.**

Dra. Dánice Vázquez D' Alvaré
Agente de Propiedad Industrial.
CUBA

PROPIEDAD INDUSTRIAL

- Nueva rama del Derecho?
- Evolución, concepto, importancia.
- Principio de territorialidad y temporalidad.

MATERIALIZACION DE LA IDEA I

- Proceso de generación de ideas, I+D, producción y comercialización nacional e internacional.
- Recopilación de informaciones del sector tecnológico.
- I+D: generación de soluciones técnicas patentables o no. Medidas de confidencialidad.

MATERIALIZACION DE LA IDEA II

- Antes de producir: llevar la investigación a escala industrial, proceso ingenieril envase, embalaje.
- Producción: tener definida la modalidad(es) de protección del producto.
- Comercialización.

INVENCIONES

- Antecedentes.

Grecia y Roma

Edad Media

- Concepto, Finalidad.

PATENTES

- Concepto. Forma de protección.

- Modalidades protegidas.

SECRETO

- Secreto Empresarial.
concepto,
requisitos,
ventajas y desventajas,
protección legal,
diferencia con las patentes.

PROTECCION PATENTE I

- Requisitos de patentabilidad.
- Países de interés.
- Costes de registro y defensa.
- Competencia en el territorio.
- Avance tecnológico del sector.
- Tipo de mercado según el objeto inventivo.
- Tiempo de ejecución (su puesta en el comercio)

PROTECCION PATENTE II

- Debilidades de replicación por ingeniería inversa
- Objetivos comerciales, en cuanto a Inversión
- Legislación y necesidades sociales
- Fortaleza para su aportación en un negocio
- No registrar por registrar, ni publicar por publicar
- Solicitar y después publicar

CUESTIONES A TENER EN CUENTA I

- Seguridad sobre la invención
- Priorizar los países de mayor interés
- Tratados internacionales para la solicitud y/o concesión de patentes y los Estados Miembros de dichos tratados

CUESTIONES A TENER EN CUENTA II

- Definir la estrategia de protección
- Evaluar presupuesto de protección
- Conocer la legislación de los países de interés
- Estudiar los requisitos de presentación en cada oficina registral

CUESTIONES A TENER EN CUENTA III

- Documentación esencial para la presentación y reivindicación de prioridad
- Pericia para defender la solicitud de las acciones oficiales en examen de forma y de fondo
- Evitar publicaciones.

HERRAMIENTA COMERCIAL

- Transferencia de tecnología
- Formas de transferencia comercial de tecnología (patentes)
- Aspectos relativos a las patentes

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

- Marco jurídico adecuado
- Contrato de transferencia de tecnología
- Falta de especialización e información sobre los aspectos jurídicos
 - Controles gubernamentales inadecuados

FORMAS DE TRANSFERENCIA COMERCIAL DE TECNOLOGIA

- Diferentes formas
- Venta de patentes
- Cesión de patentes
- Licencias de patentes

ASPECTOS RELATIVOS A LAS PATENTES

- Especificaciones
- Indicaciones en virtud de una licencia
- Mantenimiento
- Defensa
- Responsabilidad por infracción

CONCLUSION

Las patentes constituyen una importante herramienta comercial:

- Fuente de recursos
- Publicidad gratuita
- Elemento de negociación
- Control en el mercado