



ÍNDICE

	PRÓLOGO	5
	AGRADECIMIENTOS	7
	ACERCA DEL MANUAL	10
1.	INTRODUCCIÓN - ¿POR QUÉ CONCEDER LICENCIAS?	13
	¿CÓMO LAS EMPRESAS PUEDEN ALCANZAR Y MANTENER SU COMPETITIVIDAD?	14
	¿ES LA CONCESIÓN DE LICENCIAS LA ESTRATEGIA APROPIADA?	17
	LA VENTA EN COMPARACIÓN CON LA CONCESIÓN DE LICENCIA	17
	VENTAJAS DE LA CONCESIÓN DE LICENCIA	19
	DESVENTAJAS DE LA CONCESIÓN DE LICENCIA	20
2.	PREPARACIÓN PARA LA CONCESIÓN DE LICENCIAS DE TECNOLOGÍA	21
	DILIGENCIA DEBIDA	21
	INFORMACIÓN EN MATERIA DE PATENTES	23
	<i>¿Qué es la información en materia de patentes?</i>	23
	<i>Utilización de la información en materia de patentes</i>	25
	<i>Contenido de los documentos de patente</i>	27
	<i>Acceso a la información en materia de patentes</i>	29
	PRESERVAR LA CONFIDENCIALIDAD	30
	MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO (MOU) O CARTA DE INTENCIÓN	31
	ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN	31
3.	¿CUÁL ES SU VALOR?	32
	VALORACIÓN DE LA TECNOLOGÍA	33
	<i>Enfoque en función de los costos</i>	34
	<i>Enfoque en función de los ingresos</i>	35
	<i>Enfoque en función del mercado</i>	36
	Otros criterios	39
	Observaciones finales	41

4. ASPECTOS GENERALES DE UN ACUERDO DE LICENCIA	42
TEMA	44
ALCANCE DE LOS DERECHOS	46
<i>Licencia exclusiva, única o no exclusiva</i>	48
<i>Licenciatario más favorecido</i>	49
<i>Territorio</i>	50
<i>Sublicencia</i>	51
<i>Perfeccionamientos</i>	52
<i>Asistencia técnica</i>	54
<i>Plazo</i>	54
CONSIDERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS	54
<i>Sumas Globales</i>	55
<i>Regalías</i>	56
<i>VARIABLES DE LAS REGALÍAS</i>	58
<i>Inflación</i>	63
<i>Administración financiera</i>	64
<i>Infracción</i>	65
<i>Responsabilidad por los productos</i>	67
CONSIDERACIONES GENERALES	68
<i>Declaraciones y garantías</i>	68
<i>Obligaciones del licenciante y del licenciatario</i>	71
<i>Renuncia</i>	72
<i>Fuerza mayor</i>	72
<i>Práctica anticompetitiva</i>	73
<i>Reglamentos oficiales</i>	73
<i>Controversias</i>	74
<i>Aplicación del Acuerdo</i>	77
<i>Expiración del plazo y terminación</i>	79
OBSERVACIONES FINALES	81



5. DIRECTRICES Y CONSEJOS PRÁCTICOS DE NEGOCIACIÓN	82
EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO DE LICENCIA	82
<i>La fase de preparación</i>	82
<i>La fase de discusión</i>	84
<i>Las fases de propuesta y negociación</i>	84
PAUTAS DE ORO DE LA NEGOCIACIÓN	85
ANEXOS	
I DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL	88
<i>Patentes</i>	88
<i>Marcas</i>	90
<i>Dibujos y modelos industriales</i>	90
<i>Secretos comerciales</i>	91
<i>Derecho de autor y derechos conexos</i>	92
II A. BASES DE ENTENDIMIENTO DE UN ACUERDO	95
B. ESTRUCTURA DE UN ACUERDO DE LICENCIA	98
III CUESTIONARIO DE "EVALUACIÓN DEL NEGOCIADOR"	99
IV ALCANZAR UN ACUERDO	106
V EJEMPLOS DE ACUERDOS	108
<i>Acuerdos de confidencialidad o secreto</i>	108
<i>Cartas de intención o memorandos de entendimiento</i>	111
<i>Acuerdos de statu quo y acuerdos conexos</i>	111
<i>Acuerdos de investigación</i>	116
VI ESTUDIOS DE CASOS	123
A. Un método para revestir componentes microscópicos	125
B. Una vacuna para tratar la tuberculosis	140
C. Un procedimiento para reducir las emisiones de cobre	158
VII PROGRAMA ILUSTRATIVO PARA UN TALLER	173
OTRAS LECTURAS RECOMENDADAS	176