

■ Proteger su marca en el extranjero

Guía del Sistema de Madrid de la OMPI y herramientas de PI para PYME

Francisco Llagostera
Mariana Velasco

Ginebra
24 de mayo de 2023

Panelistas



Francisco Llagostera

Servicio a la clientela
División de la Información y de la Promoción
del Sistema de Madrid
OMPI

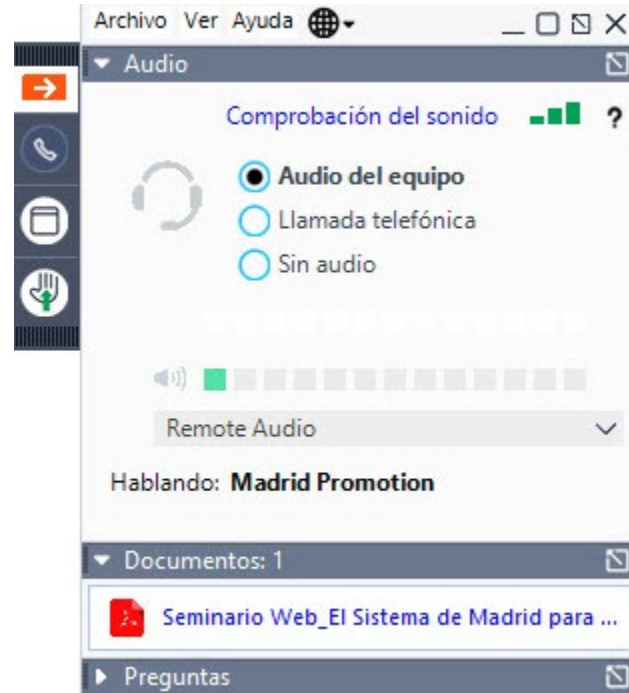


Mariana Velasco

Asistente
División de PI para las Empresas
OMPI



Cómo utilizar GoToWebinar



Programa

- Presentación + preguntas interactivas
- Demostración de la *Herramienta de la OMPI de Diagnóstico de la PI*
- Introducción al Sistema de Madrid
- Q&A

La mayoría de las PyMEs no usan el sistema de PI



Desconocimiento de la existencia de activos de propiedad intelectual y la relevancia que tienen en el día a día del negocio.



Falta de asesoramiento profesional especializado y percepción de que el sistema de PI es demasiado complejo y lento.



Limitadas técnicas de valoración.



Percepción de que los costos asociados a la obtención y el cumplimiento de los derechos de PI son muy altos.

Maximizar su potencial a través de la PI



Preguntas

- Ha encontrado Usted dificultades en identificar sus activos intangibles?
 - Si
 - No

Información de contexto

Para qué sirve?

- Ayuda a las empresas a **desarrollar su capacidad y estrategia en términos de PI.**
- Ayuda a expandir **oportunidades comerciales.**
- Entrega **asesoría preliminar sobre activos de PI.**
- Brinda **información sobre actividades comerciales** que puedan verse afectadas por la PI.



Para quién?

Cualquier persona o PYME que busca identificar en un solo paso los potenciales activos intangibles que existen en sus negocios.

IMPORTANTE! La herramienta no reemplaza la asesoría profesional

Caso hipotético



■ By Sally



- ✓ Logo y diseño atractivo
- ✓ Relación con proveedores externos para ciertos componentes
- ✓ Página internet
- ✓ Empleados (15)
- ✓ Interés en los mercados nacionales e internacionales
- ✓ Información confidencial

Herramienta de la OMPI de Diagnóstico de la PI

- Una herramienta en línea de autoevaluación de la PI para PYMES. Obtenga un informe personalizado sobre el potencial en materia de PI en su empresa.

- Ensáyelo escaneando el código !



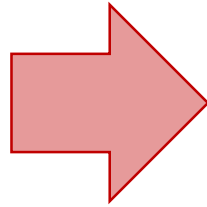


Siguientes pasos

- Leer el reporte e identificar los posibles activos intangibles detectados
- Reservar una cita con un asesor o especialista
- Crear una estrategia de PI
- Proteger los activos esenciales para la actividad
- Monitorear y administrar la estrategia de PI en función de la estrategia comercial

Una marca y un plan de exportación

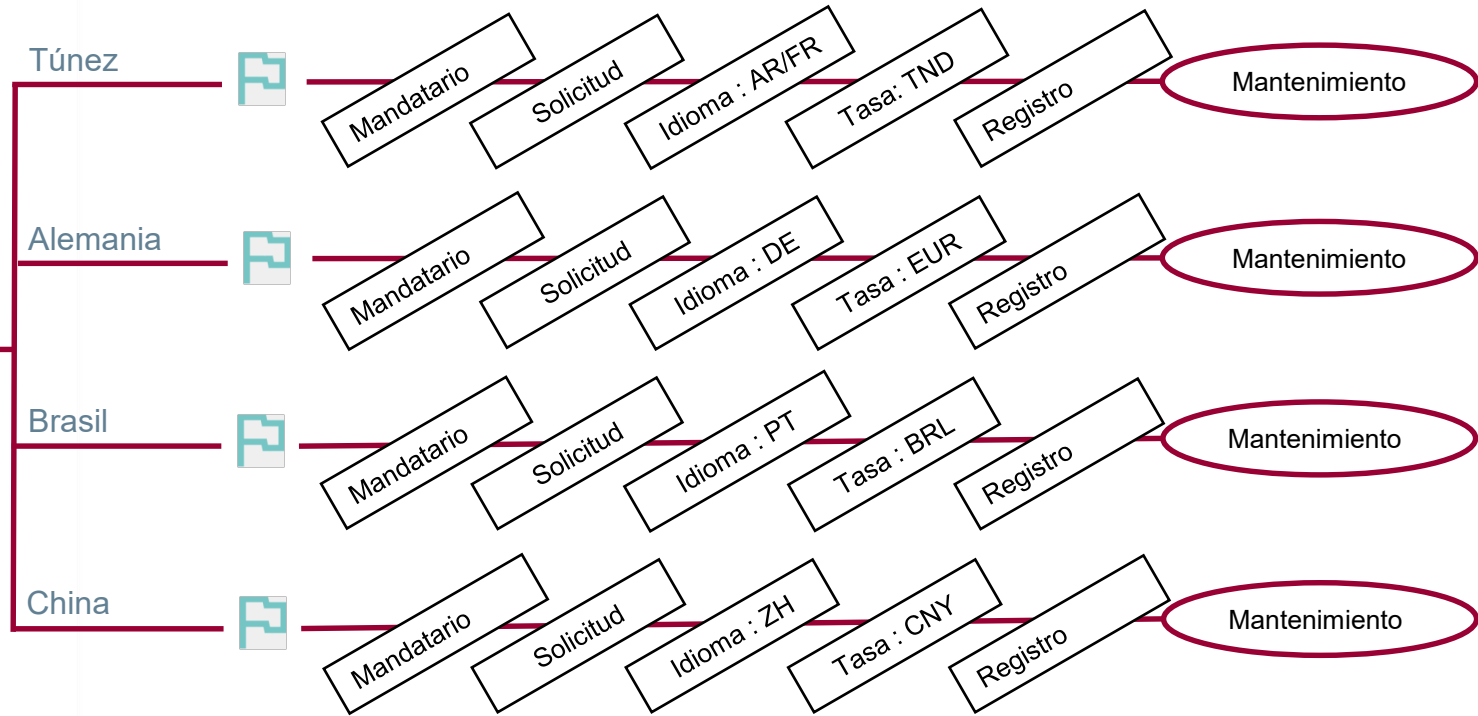
Ⓝ *By Sally*



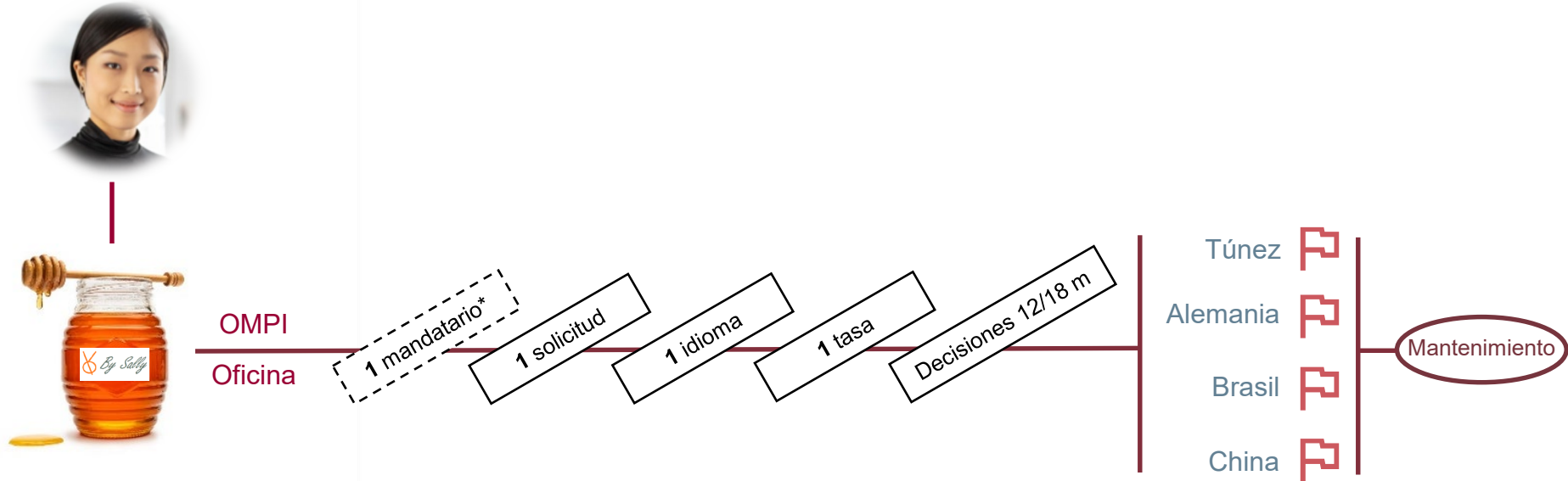
Opciones de protección

- **La vía nacional:** presentar las solicitudes de registro de marca en las oficinas de PI de los países donde desea obtener protección.
- **La vía regional:** presentar las solicitudes a través de un sistema regional de registro de marcas con efecto en todos los Estados miembros (Oficina de PI del Benelux, EUIPO y OAPI).
- **La vía internacional:** presentar las solicitudes de registro de marca a través del Sistema de Madrid.

Solicitud mercado por mercado



Sistema de Madrid



* opcional

La vía internacional

Conviene optar por la vía internacional, es decir, el Sistema de Madrid, cuando:

- Se busca protección en varios mercados, en particular, si esos mercados están en regiones diferentes.
- Se quiere flexibilidad para incorporar nuevos mercados a medida que evolucionan los planes de exportación.
- Se dispone de un presupuesto o tiempo limitados para invertir en el registro y la gestión de las marcas.

El Sistema de Madrid es ventajoso

- Se accede a un procedimiento centralizado de presentación de solicitudes y gestión.
- Se presenta una solicitud, en un solo idioma y se paga un único conjunto de tasas por la protección en varios mercados.
- Se puede ampliar la protección a nuevos mercados a medida que evoluciona la estrategia empresarial.

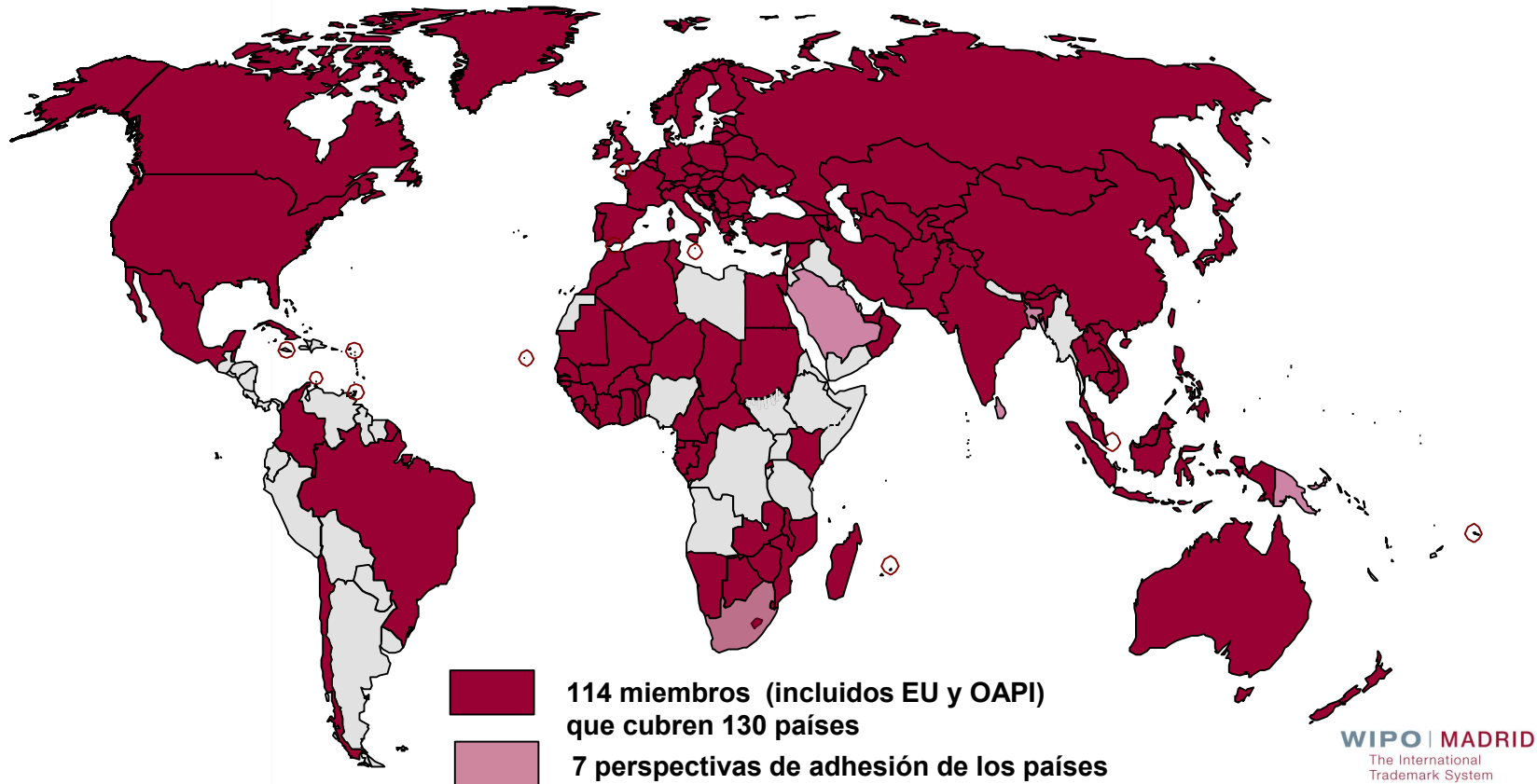
El Sistema de Madrid es económico

- La presentación de una solicitud internacional equivalente a una serie de solicitudes nacionales permite ahorrar tiempo y dinero.
- Se evita el pago de servicios de traducción a varios idiomas o tener que lidiar con los procedimientos administrativos de las distintas oficinas de PI.

El Sistema de Madrid es mundial

- Protección disponible en 130 países que abarcan los 114 miembros del Sistema.
- Mercados que representan más del 80% del mercado mundial.
- Adhesiones recientes:
 - **2019:** Brasil, Canadá, Malasia
 - **2020:** Trinidad y Tobago
 - **2021:** República Islámica del Pakistán, Emiratos Árabes Unidos, Jamaica
 - **2022:** Chile, Cabo Verde y Belice
 - **2023:** Mauricio

Miembros del Sistema de Madrid



Perspectiva de adhesiones 2023/24

- **África:** Sudáfrica
- **Países árabes:** Arabia Saudita
- **Asia:** Bangladesh, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka, Fiji
- **Europa:** Malta

Usuarios del Sistema de Madrid: empresas grandes y pequeñas

- Tanto los empresarios individuales como las pequeñas y las grandes empresas ven en el Sistema de Madrid un medio práctico y económico para proteger las marcas en los principales mercados del mundo.



**Empresariado
individual**



**Pequeñas y
medianas empresas**



**Grandes
empresas**

El Sistema de Madrid: Beneficios clave

EL SISTEMA E MADRID: PROTEGER LAS MARCAS EN EL EXTRANJERO

WIPO | MADRID
The International
Trademark System

El Sistema de Madrid: un mecanismo conveniente y económico para proteger sus marcas internacionalmente

Registrar y gestionar sus marcas en diversos países mediante un solo sistema



VENTANILLA UNICA

Una solicitud



Un conjunto de tasas



Un idioma de presentación



Gestión centralizada



ALCANCE GLOBAL

114 miembros



Abarca 130 países



Más del 80% del comercio mundial



Y en alza



Comparación de costes - Solicitudes

Sistema de Madrid

Designación de Brasil,
China, Alemania y Japón,
para una marca en color
para 2 clases de
productos/servicios

= CHF 2,116

Vía nacional

■ Tasas oficiales para 4 países

Costes adicionales:

■ 4 x traducciones

■ 4 x honorarios del abogado local

* Los solicitantes de los [PMA](#) sólo pagan el 10% de la tasa de base

Pregunta

- ¿Puedo presentar directamente mi solicitud de registro internacional a la OMPI?
- Sí
- No

Funcionamiento del Sistema de Madrid

El proceso de registro internacional de marcas



Más de 1.500.000 registros internacionales

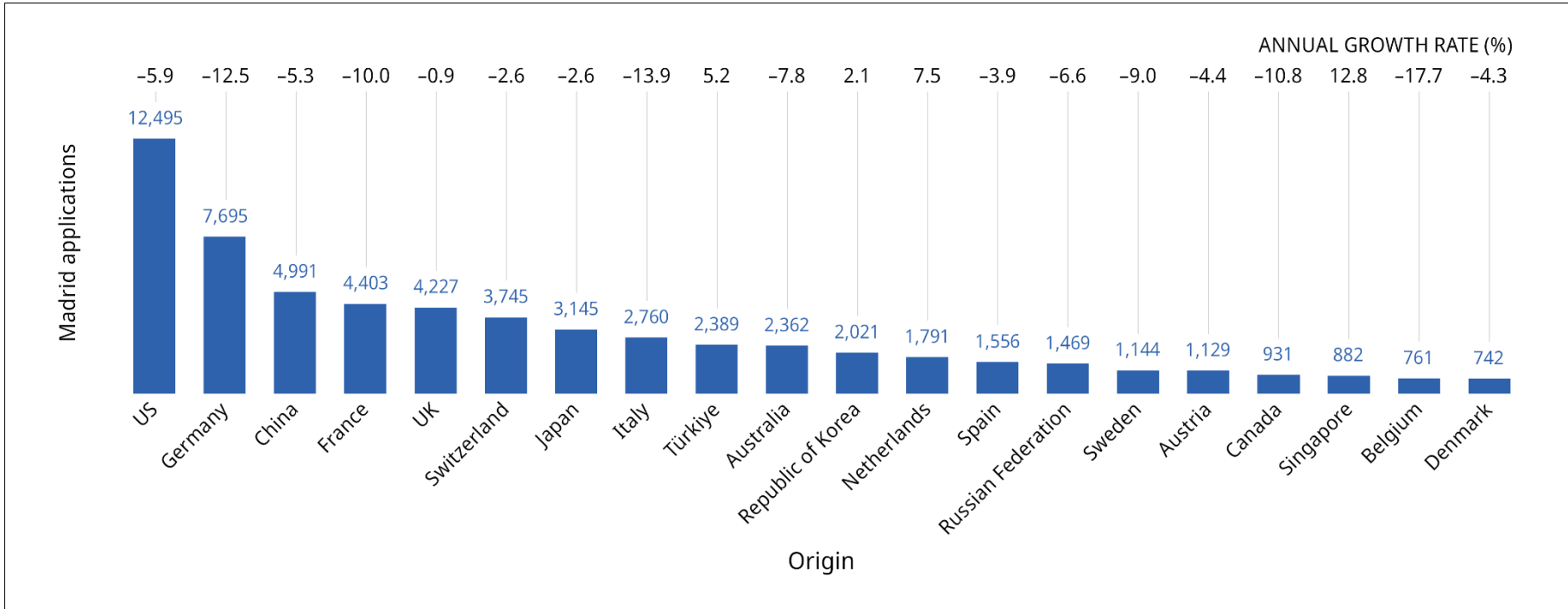


- Este distintivo de LONGINES es la marca más antigua aún vigente.
- Se registró primero en Suiza en 1889, e internacionalmente en **1893**.

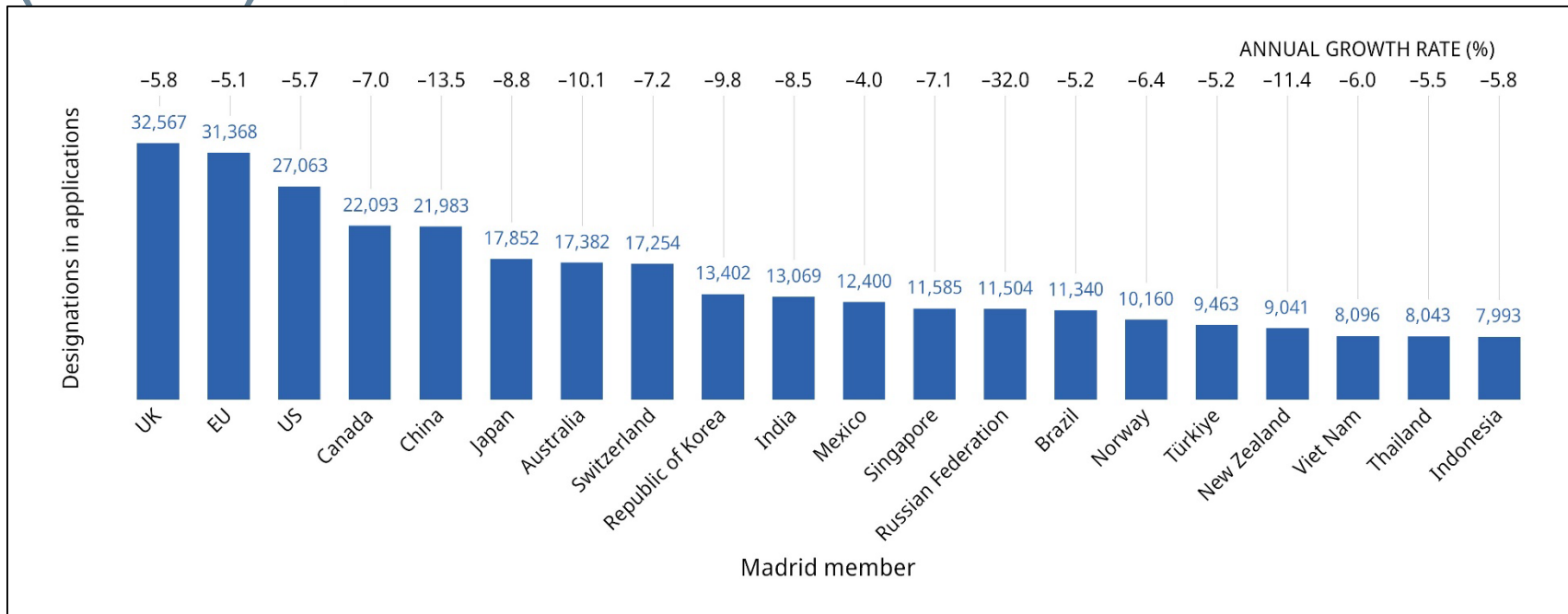
Coltejer

- COLTEJER es el registro internacional de marca número 1.500.000
- Se registró primero en Colombia en 2009 e internacionalmente en **2019**.

Los 20 principales países de origen de las solicitudes (2022)



Las 20 Partes Contratantes principales (2022)



Grupo de usuarios del Sistema de Madrid

Ayúdenos a dar forma al futuro de los servicios en línea del Sistema de Madrid en [eMadrid](#)

[Inscríbase en nuestro Grupo de Usuarios del Sistema de Madrid](#)



Webinarios

- Cómo presentar una solicitud de marca internacional
- El Sistema de Madrid para principiantes
- Todo lo que siempre quiso saber sobre el Sistema de Madrid
- Nuevas transacciones en línea del Sistema de Madrid
- Biblioteca de grabaciones de webinarios



WIPO | MADRID

The International
Trademark System

■ ¿Preguntas?

Certificados de asistencia

- Comparta su certificado en [LinkedIn](#), [Twitter](#) y en otros canales de las redes sociales.



Utilice la etiqueta
#SistemadeMadrid

Podcast sobre el Sistema de Madrid

WIPOD – Charlas sobre el sistema internacional de marcas

■ Spotify 

■ Apple Podcasts 

■ Google Podcasts 



Testimonios y estudios de caso

Caso destacado del Sistema de Madrid: Suntory Holdings Limited – el espíritu de "Yatte Minahare"

1 de julio de 2022

Hemos publicado otro caso destacado que pone de relieve cómo el [Sistema de Madrid](#) ayuda a las empresas a gestionar su cartera de registros internacionales de marca. Hoy presentamos el caso de [Suntory Holdings Limited](#), el fabricante de bebidas japones.

Suntory nació en 1899 con la visión de llevar al pueblo japonés los vinos y licores de estilo occidental. Los comienzos no fueron fáciles, ya que los consumidores no estaban acostumbrados a esos sabores, pero el fundador Shinjiro Torii persistió en su empeño hasta conseguirlo.

Tras obtener un amplio reconocimiento en el Japón, la empresa se puso como objetivo llegar a otros mercados de exportación, especialmente en Asia sudoriental. Desde entonces, Suntory ha lanzado una amplia gama de productos muy apreciados en todo el mundo, como el whisky de mezcla "HIBIKI", los whiskies de malta "YAMAZAKI" y "HAKUSHU", la ginebra "ROKU" o el vodka "HAKU".



La cartera de marcas de Suntory no ha dejado de crecer, en parte gracias a las fusiones y adquisiciones de otras empresas. Los gestores de la empresa han necesitado la ayuda del Sistema de Madrid para gestionar esa cartera y desde el año 2000 han obtenido más de 150 registros internacionales de marca en casi un centenar de países.

[Lea los pormenores del caso](#)

Caso destacado del Sistema de Madrid: Kao Group – Productos para el hogar y cosméticos que fomentan un estilo de vida sostenible

12 de mayo de 2022

Hemos publicado otro caso destacado que pone de relieve cómo el [Sistema de Madrid](#) ayuda a las empresas para que refuercen la protección de sus marcas a nivel internacional. Hoy presentamos el caso de la Kao Corporation, una empresa fabricante de productos de belleza y para el hogar.

Kao Corporation se fundó en Japón en 1887 y posteriormente, en 1940, se estableció como Kao Group. Esta empresa, de trayectoria muy dilatada, desarrolla productos en diversos ámbitos de actividad, como los productos de limpieza, los cosméticos y los productos de higiene.

Con sus productos, Kao aspira a proporcionar a los consumidores lo que se denomina "kirei", término japonés que denota belleza y limpieza no solo por fuera sino también por dentro. Actualmente presente en más de cien países, la empresa está en proceso de expansión y adaptación de sus marcas y logotipos a su clientela internacional.



(Foto: Kao Corporation)

Con una cartera que comprende productos y clases muy diferentes, Kao necesitaba un sistema centralizado que le ayudara a gestionar sus derechos de marca de manera eficaz. Y lo que es más importante, al ser Kao una empresa que planea su expansión, el continuo aumento del número de países que se adhieren al Sistema de Madrid le permitirá acceder sin dificultad a nuevos mercados.

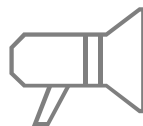
[Lea los pormenores del caso Kao Group](#)

Manténgase informado



■ Nuestra Web

Visite nuestra Web del [Sistema de Madrid](#)



■ Boletín de noticias

Suscríbase a las [Novedades del Sistema de Madrid](#)



■ Webinars

Acceda a las grabaciones de los [webinars](#) y manténgase informado



■ Canal YouTube

Visite nuestras listas de reproducción del Sistema de Madrid en [YouTube](#)



■ Tutoriales

Visite nuestros tutoriales en línea [“How-to” videos](#)



■ Preguntas

[Envíenos](#) sus preguntas, comentarios o propuestas