



AMÉRICA LATINA

Importancia de los derechos de propiedad intelectual para las PYMEs

Bente Waldstrøm
| San Salvador | 28 de Marzo 2019

www.ipkey.eu



Financiado por la Unión Europea
Financiado pela União Europeia



Bajo la dirección de la Comisión Europea, IP Key es un programa gestionado por la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea.
Sob a direção da Comissão Europeia, IP Key é un programa gerido pelo Instituto da Propiedade Intelectual da União Europeia



La importancia de la PI en los procesos de internacionalización hacia América Latina

Principales temas relacionados con PI a tener en cuenta

Bente Waldstrøm
| San Salvador | 28 Marzo 2019



El papel de la PI en las estrategias de comercialización de las PYMEs

Internacionalización

- El 90 % de la actividad comercial de la UE con el resto del mundo corresponde a los sectores intensivos en DPI
- Las empresas que gestionan DPI tienen un 10% más de probabilidades de tener un volumen de negocios en el extranjero

Un gran porción de las PYMEs de la UE no exportan sus productos o servicios (más que la mitad)



¿Por qué no exportan las PYMEs?

Bareras internas a la exportación

1. Falta de personal especializado en preguntas exportación (63%)
2. Inversiones demasiado altos (59%)
3. Falta de conocimiento de idiomas (55%)
4. Producto o servicio no competitivo (28%)
5. No es necesario exportar (18%)
6. Producto o servicio se dirige solamente a mi país (15%)



¿Por qué no exportan las PYMEs?

Detalles cualitativos

1. Tener socios: Pertenecer a un grupo hace más probable que exporta
2. La edad de mi empresa: Las empresas mayores tienen más probabilidad a tener exportación
3. Tamaño de mi empresa: Las PYMEs con mayor facturación más probable a exportar
4. Sector de las PYMEs: El sector de industria más probable a exportar que las empresas en comercio, construcción o servicios
5. B2B comercio más propensa a exportar que B2C y una mezcla
6. Elevada probabilidad de exportación para las PYMEs que introducen productos o proceso de producción nuevo/bastante mejorado
7. PYMEs que participen en cooperación de innovación casi todos exportan
8. Ambiciones de crecer durante los próximos 2-3 años: Más propensas a exportar que aquellos que tienen expectativas a mantener la facturación como ahora
9. Las PYMEs que se preocupen generalmente de encontrar clientes más propensas a exportar



¿Por qué no exportan las PYMEs?

Bareras externas

1. No conocemos los mercados extranjeros
2. No conocemos las normas a seguir
3. Conozemos las normas pero los procedimientos administrativos son excesivamente complejos
4. Las normas fiscales en el extranjero son muy complicadas
5. Los costes de las resoluciones de litigios y de las reclamaciones transfronterizas son demasiados altos
6. El bastante difícil identificar socios comerciales en el extranjero

Las PYMES utilizan internet para informarse y hacer marketing



¿Cómo facilitar la expansión internacional a las PYMEs?

Las tecnologías de la información y Comunicación (TIC)

Información disponible en línea sobre los mercados extranjeros

- Procedimientos aduaneros y fiscales
- Costes, tasas
- Información simple y fiable. Minimizar la jerga jurídico
- Herramientas de registro fáciles de usar: Registrar mi empresa, impuestos, seguros
- Información práctica: Redes de apoyo, buenas practicas

- Socios por ejemplo Cámaras de comercio
- IPR Helpdesk: Primera línea de asistencia gratuita

www.latinamerica-ipr-helpdesk.eu



Estrategía de exportación - el vínculo a PI

Antes de lanzar negociaciones. Chek list.

1. Los motivos

- ✓ ¿Por qué me meto en eso?
- ✓ ¿A donde?
→ Autoevaluación versus acción reactiva

2. Identificación de activos intangibles

- ✓ ¿Qué hace especial mis productos/servios?
- ✓ ¿El sistema prevé protección para ellos?

3. ¿Es realmente innovador mi product/servicios?

- ✓ Google search
- ✓ Studios TM View, Design View, Espacenet – ¿Otros? → ¿yo?
- ✓ ¿Protección marca, patente, diseño, nombre dominio, secreto de negocio, derecho



PATENTSCOPE

Search International and National Patent Collections



United States Patent and Trademark Office

An Agency of the Department of Commerce



Funded by the European Union
Financiado pela União Europeia

TMview

LATIPAT

Espacenet

Búsqueda de patentes
Un servicio en cooperación con la OEP

DesignView



Estrategía de exportación - el vínculo a PI

4. Obligaciones y derechos derivados de la titularidad de PI

- ✓ Licencias
- ✓ Transferencia de tecnología
- ✓ Confidencialidad

5. Valoración del PI por un expert

Valoración a base de estrategia del negocio → ¿Qué hacer?

6. Negociación

- ✓ Idioma
- ✓ NDA

7. Los empleados

Confidencializar de preguntas PI

8. Contratar

Territorio, plazos, detalles de pago, licencias, derechos de PI, casos de vulneraciones, finalizaciones, obligaciones de agente local de PI



Conocer el mercado y tus socios





¡GRACIAS!

