Para patentar con éxito, elija al socio adecuado

Si bien la colaboración en proyectos de I+D requiere cierto grado de apertura, también es necesario tomar precauciones de cara a la explotación comercial de los resultados.

3 de febrero de 2014

Para lograr los mejores resultados al desarrollar patentes compartidas, es fundamental elegir el socio adecuado, delimitar bien los acuerdos y promover la confianza entre las partes.

Las empresas deben tener presente que la apertura durante la fase de I+D beneficia la creatividad, pero que la explotación comercial de los hallazgos exige lo contrario, es decir, blindarse para maximizar los beneficios.

El artículo "**Co-ownership of Intellectual Property: Exploring the Value-Appropriation and Value-Creation Implications of Copatenting with Different Partners**" (La cotitularidad de la propiedad intelectual: implicaciones de la apropiación y creación de valor en las patentes compartidas con diferentes socios), del profesor del IESE **Bruno Cassiman**, René Belderbos, Dries Faems, Bart Leten y Bart Van Looy, examina las implicaciones de la llamada "paradoja de la apertura" en las colaboraciones para patentes compartidas.

Sus aportaciones pueden ayudar a las empresas a optimizar sus estrategias de colaboración con otros socios en proyectos de I+D y propiedad intelectual.

Tenga en cuenta los inconvenientes

Las patentes compartidas pertenecen a dos o más empresas. En este tipo de acuerdos, todos los socios tienen derecho a explotar la innovación por su cuenta.

©IESE Business School

Mientras que las **ventajas en cuanto a ahorro y exposición** están claras para todas las partes, los inconvenientes no lo están tanto.

La cotitularidad de la propiedad intelectual, por ejemplo, puede limitar la capacidad de una empresa para explotar plenamente el potencial comercial del conocimiento de I+D generado en común.

Por fortuna, los autores explican cómo ahorrarse estos problemas.

Evalúe los riesgos

En primer lugar, es fundamental examinar los riesgos.

Para empezar, elegir **un socio del mismo sector conlleva muchos más riesgos** por la competencia que se pueda generar entre ambos y la reducción del valor total de mercado.

También hay que tener en cuenta que la bancarrota de un socio puede obligarle a vender sus derechos al mejor postor, que puede ser un competidor. De ahí la importancia de que la elección de socio sea racional y fundamentada.

Por otra parte, cuando los socios operan en diferentes sectores y mercados, es más probable que usen el conocimiento compartido para propósitos diferentes y desarrollen la propiedad intelectual en áreas distintas a los intereses comerciales del otro.

La universidad, su mejor aliado

Las alianzas con empresas de otros sectores reducen el riesgo competitivo, pero las universidades plantean un riesgo todavía menor, ya que su principal cometido es generar conocimiento, no competir comercialmente.

Esto las convierte en socios más atractivos. De hecho, las patentes compartidas con universidades suelen ofrecer un **mayor valor de mercado** porque están exentas de riesgo competitivo.

En los acuerdos de colaboración con universidades, lo habitual es que estas renuncien a la posibilidad de ceder a la competencia los hallazgos compartidos. En este sentido, negociar de antemano las cláusulas de la patente conjunta puede influir en la naturaleza de la asociación.

©IESE Business School

¿Qué pertenece a quién?

A veces estos acuerdos pueden ser restrictivos, por lo que deben diseñarse cuidadosamente. Es preciso definir desde el principio el nivel real de conocimiento y las capacidades tecnológicas de ambos socios.

Asimismo, puede ser interesante estipular que cuando los resultados de la investigación pertenezcan a un área de conocimiento exclusiva de un socio, este será el único propietario de la patente.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que existe una **"zona gris de conocimiento"** que hará difícil determinar quién debe ser el dueño de la propiedad intelectual.

Si una de las empresas es más fuerte, tendrá más poder para negociar los términos de la propiedad. Es más probable que las empresas más débiles financiera y técnicamente se vean forzadas a aceptar acuerdos de copropiedad desfavorables.

Forje la confianza

En asociaciones asimétricas, un socio podría necesitar los conocimientos técnicos del otro para desarrollar la investigación. Si esta última parte no está dispuesta a compartirlos, podría hacer inviable el proyecto.

Como en cualquier alianza, **la confianza es la clave para el éxito**. Las empresas de mayor tamaño pueden aprovechar las patentes compartidas para demostrar la buena voluntad y cimentar la confianza con los socios de menor envergadura.

En todo caso, un acuerdo bien definido puede reducir los temores con respecto a la apropiación del conocimiento generado de forma conjunta, al tiempo que aumenta la probabilidad de crear valor.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School