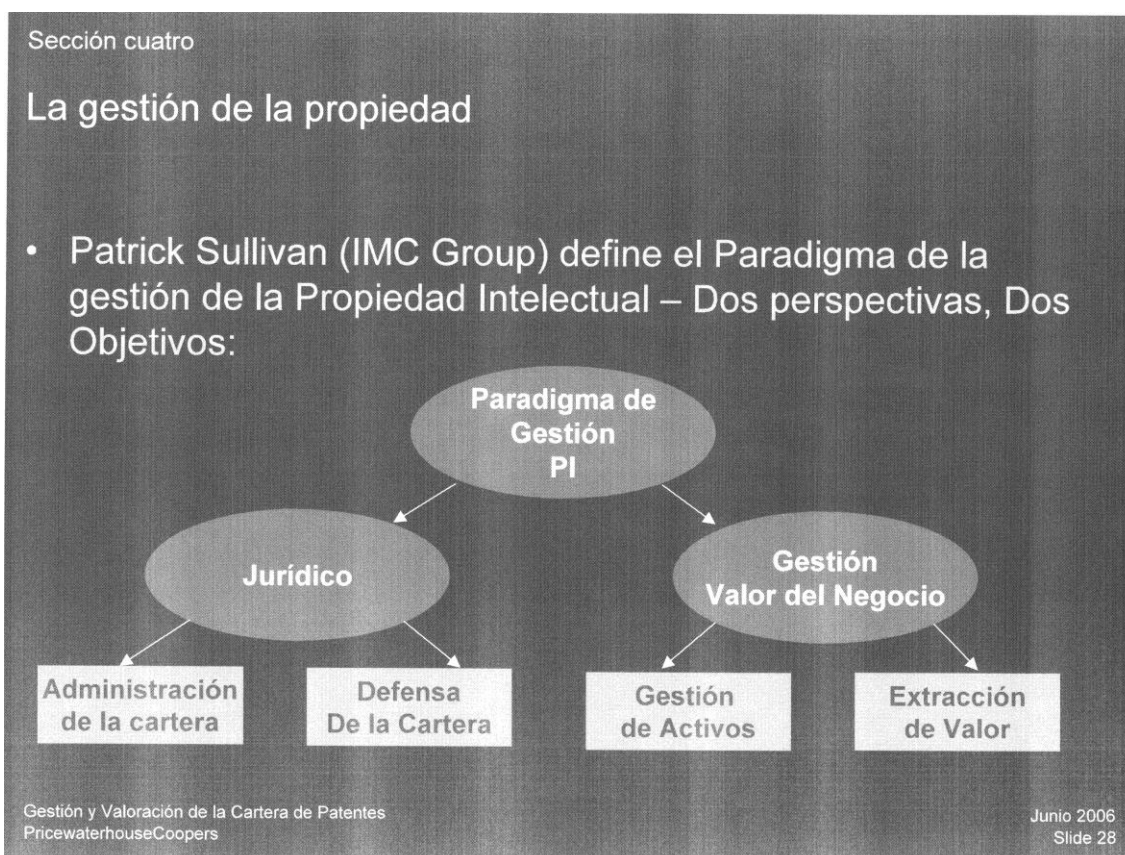


PAUTAS GENERALES PARA LA NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS RELACIONADOS CON LA TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Natalia Tobón

La gestión de la propiedad intelectual de una compañía debe hacerse desde dos perspectivas: la administrativa y la jurídica. Ambas son diferentes pero deben trabajar de la mano pues no se puede, por ejemplo, extraer valor de propiedad intelectual (tema gerencial) que no está bien resguardada (tema jurídico). En otras palabras, no se puede negociar una marca que no se ha registrado, no se puede pactar un contrato de licencia de *know how* por un conocimiento que no es secreto y está en el dominio público.

La oficina de Marcas y Patentes de España explicó lo anterior con este gráfico¹:



¹ España, Oficina de Patentes y Marcas. Gestión y Valoración de la cartera de Propiedad Intelectual. Carmelitano, Scout. Socio de Pricewaterhousecoopers. Valuations & Strategy. En www.oepm.es. Recuperado 12 de junio de 2008

De otro lado, la *Licensing Executive Society*, más conocida como LES, hizo las siguientes sugerencias para las negociaciones, las cuales que fueron recogidas por Proexport Colombia, la empresa que promueve las exportaciones del país y que transcribo a continuación por considerarlo de interés para los lectores:

- Negociar es buscar la integración de dos partes cuyas preferencias son opuestas, con la intención de lograr un resultado final mutuamente aceptable.
- Si ambos lados sienten que han ganado, habrán llegado a un trato justo para ambos.
- Comenzar las negociaciones a partir de los puntos que pueda acordar rápidamente, para establecer un clima de éxito.
- No conceder algo a menos que reciba algo a cambio.
- Siempre pedir más de lo que espera lograr, pero nunca tanto que la otra parte se sienta ofendida. Nunca acepte la primera oferta.
- Conozca siempre el “precio de retirada”, es decir aquel por debajo del cual usted no puede hacer ningún trato. Al mismo tiempo recuerde que un beneficio mediano es mejor que ningún beneficio.
- No permitir que los problemas sencillos lleven las negociaciones a un punto muerto.
- Ser persistente y paciente.
- Si negocia con personas de diferentes países o culturas, cuide de que el significado de sus palabras sea debidamente entendido por la otra parte.
- Dejar el precio para el final.
- Algunas negociaciones terminan sin un acuerdo. Si no es un buen trato para ambas partes, entonces las negociaciones deben suspenderse.