



1. Reglas y procedimientos para la comercialización de la propiedad intelectual mediante el licenciamiento.

Objetivo:

Definir el procedimiento estandarizado que llevará a cabo la Oficina de Transferencia de Conocimiento, para la gestión de un servicio de Licenciamiento entre la Universidad y terceras partes.

Alcance:

El presente procedimiento aplica a aquellas personas que participe en cualquier proyecto que derive en un Licenciamiento entre la Universidad y terceras partes (comunidad académica, la Oficina de Transferencia de Conocimiento, empresas, cualquier tercera parte interna o externa involucrada).

Definiciones:

Tecnología:

La tecnología consiste en conocimiento y experiencia, equipamiento e instalaciones, software y hardware además de servicios y sistemas, productos y procesos. La tecnología utiliza ideas, creatividad, ingenio, intuición, inteligencia y visión para producir y distribuir eficientemente bienes y servicios que respondan a necesidades de la sociedad y el mercado. (Fundación COTEC, 1999). Por lo tanto, surge a partir del conocimiento y se conjuga con elementos de tipo técnico, organizativo, administrativo, económico y social para realizar actividades productivas.

Sus objetivos principales se traducen en:

- a) Reducción de costos
- b) Generación de productos nuevos o mejorados que satisfagan necesidades de la sociedad o demandas explícitas del mercado
- c) Generación de servicios nuevos o mejorados
- d) Procesos de producción de bienes o servicios nuevos o mejorados que permiten lograr mayores rendimientos y productividad
- e) Mejoras logísticas que permiten aumentar la eficiencia en el manejo de todo tipo de materiales y surtir oportunamente los mercados
- f) Reducción o eliminación de contaminantes y desperdicios
- g) Incremento en los márgenes de utilidad.

Proceso de transferencia de tecnología:

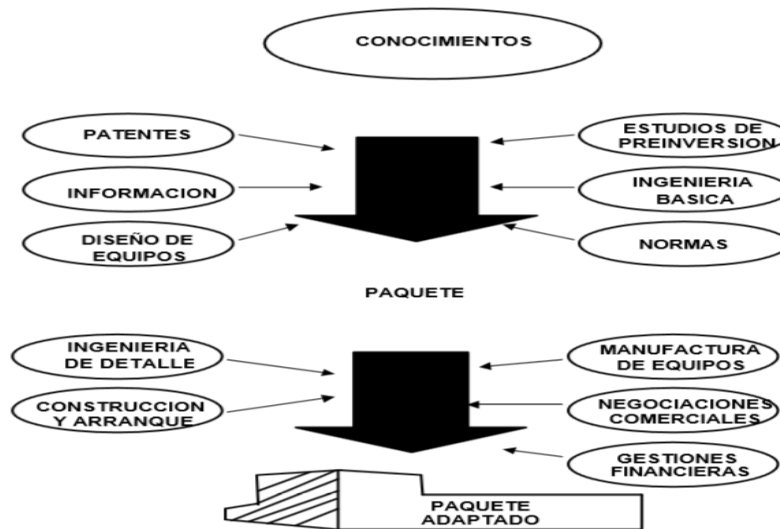
1. Promoción de la tecnología y búsqueda de clientes potenciales (selección de canales de canales de difusión, selección de clientes, difusión de la información...).



2. Contactos iniciales (envío de información preliminar, visita al cliente (o recepción de la visita), seguimiento del contacto...).
3. Contactos avanzados y proceso de negociación (política de difusión de información confidencial, firma de acuerdos de confidencialidad o declaraciones de intenciones, objetivos y directrices marcadas por dirección para guiar las negociaciones...).
4. Formalización de la transferencia (elaboración del contrato, tramitación administrativa...).
5. Gestión del conocimiento y aprendizaje (documentación de las acciones, análisis de errores y aciertos, extracción de buenas prácticas...).
6. Paquete tecnológico:

Paquete tecnológico:

El paquete tecnológico es el conjunto de todos los conocimientos necesarios para la producción y distribución eficientes de un bien o servicio. Incluye el *know-how* tecnológico de un desarrollo innovador de producto, servicio o proceso que es factible de introducir en el mercado y cuya utilización proporciona ventajas económicas a su usuario y a los diferentes participantes involucrados en su negociación (Paredes, 1992).



Licenciamiento:

El licenciamiento es una actividad comercial que al quedar plasmada en un documento de tipo legal es conocida como licencia. Permite la transferencia de un licenciante a un licenciario de elementos del conocimiento técnico que son necesarios para la concepción, diseño, construcción y operación de unidades que producen bienes y servicios. (OMPI, 2002)



Legalmente en nuestro país, incluye el derecho al uso de dibujos, modelos, planos, fórmulas o procedimientos y equipos industriales, comerciales o científicos.

Licenciatario:

Persona física o moral interesada que se le transfiera a sí, conocimiento a través de una figura de licenciamiento.

Licenciante:

Institución generadora de conocimiento interesada en transferir conocimiento a través de una figura de licenciamiento.

Acuerdo de Licencia:

Constituye un arrendamiento de propiedad intangible, es decir, un arreglo mediante el cual en lugar de dar el derecho de uso de bienes materiales, se confiere uso de derechos de propiedad industrial e intelectual.

Licencias:

Se refiere a las relaciones contractuales de negocios, en donde el otorgante conocido como licenciante y un adquirente conocido como licenciatario, contratan ya sea el uso de una invención, de cierta tecnología, conocimientos técnicos o know-how, una patente, una marca, derechos de autor, secretos industriales o comerciales que son propiedad del oferente quien recibe a cambio regalías (por transferencia de tecnología).

La licencia permite al titular de una determinada tecnología o derecho de propiedad industrial:

- Comerciar a través de terceros los resultados de la investigación y el desarrollo tecnológicos;
- Recuperar rápidamente parte de la inversión de capital necesaria para la actividad de desarrollo.

Tipos de Licencias:

- Tipo 1. Licencias únicamente sobre determinados derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, una licencia para poner en práctica una invención protegida por patente o para copiar y distribuir una determinada obra de autor).
- Tipo 2. Licencia sobre todos los derechos de P.I. que sean necesarios para reproducir, fabricar, utilizar, comercializar y vender productos basados en un tipo de tecnología (por ejemplo, una licencia para desarrollar nuevos programas informáticos que estén protegidos por la legislación relativa a las patentes, el derecho de autor, las marcas o los secretos comerciales).



- Tipo 3. Puede concederse una licencia sobre todos los derechos de P.I. necesarios para fabricar y comercializar un producto que cumpla con una especificación o norma técnica (por ejemplo, un grupo de empresas que se pone de acuerdo sobre una norma técnica para garantizar la interoperabilidad de los instrumentos de un sistema, agrupar sus derechos de P.I. y conceder las licencias que cada uno de los miembros necesite para fabricar y vender el producto).

Regalías:

Cantidad o contraprestación que se paga en dinero por virtud del uso o goce temporal de bienes o derechos ajenos (registrados por un tercero), por el licenciatario a favor del licenciante, que puede ser fijada proporcionalmente en función de las ventas, producción, productividad o utilidades, en los contratos de licencia de marcas, patentes, procedimientos, conocimientos técnicos o transferencia de tecnología (*knowhow*), por derechos de autor (copyright), etcétera.

Procedimiento para el Licenciamiento.

- a. Obligaciones, derechos y responsabilidades de la institución generadora de conocimientos, su comunidad y la OTC al licenciar un conocimiento.

Institución generadora de conocimientos y su comunidad:

- La Universidad deberá impulsar en su comunidad, la capacidad de realizar investigaciones aplicadas con potencial de transferirse al sector productivo.
- La Universidad deberá contemplar en su normativa la posibilidad de que su comunidad académica (profesores, investigadores y estudiantes), destinen tiempo para vincularse con el sector productivo a través de las gestiones de la OTC.
- La Universidad deberá establecer un tabulador de estímulos para su comunidad que participe en proyectos de licenciamiento hacia el sector productivo (participación en el pago de regalías o los que generen).
- La comunidad académica deberá notificar a la OTC de los inventos y desarrollos tecnológicos que genere, indicando con exactitud quiénes están participando y su aplicación industrial.
- Cuando la comunidad académica detecte que cuenta con una tecnología con aparente potencial de protección y comercialización, deberá hacer una notificación especial a las OTC, de manera que ésta pueda realizar la evaluación pertinente.



- La institución respaldará y apoyará otorgándole todo el poder a la OTC para la gestión de todos los procedimientos pertinentes para la evaluación, gestión, negociación y transferencia de una tecnología a terceras partes.
- La institución deberá acatar los términos de los contratos de licenciamiento que negocie la OTC, así como asumir y cumplir con sus compromisos antes, durante y después del contrato.

Oficina de Transferencia de Conocimiento:

- La OTC deberá llevar un registro de todas las invenciones y desarrollos tecnológicos que se generen en la Universidad, incluyendo al grupo de trabajo, su participación y la aplicación de cada uno de ellos.
- La OTC deberá identificar aquellos inventos o desarrollos tecnológicos con potencial de comercialización hacia el sector productivo, mediante el acercamiento periódico con los grupos de trabajo de investigación de la institución.
- Una vez que la OTC determine que una invención o desarrollo tecnológico tiene potencial de protección mediante derechos de propiedad intelectual, así como de comercialización, procederá a realizar una evaluación a fondo para caracterizar la tecnología y determinar la figura de propiedad intelectual más pertinente para su protección.
- La OTC realizará los trámites necesarios ante la instancia pertinente, para la protección de la invención o desarrollo tecnológico (Véase Política de Gestión del Conocimiento) y dará el seguimiento hasta que le sean concedidos los títulos de PI a la Universidad.
- Una vez que se cuenta con el título de PI de la invención o desarrollo tecnológico, la OTC promoverá la tecnología mediante su integración en un paquete tecnológico, destacando sus características técnicas, financieras y de mercado, para detectar un posible Licenciatario en el sector productivo. La promoción deberá realizarse en su Ventanilla única a modo de catálogo.
- De haber más de un candidato para Licenciatario, la OTC evaluará las propuestas legales y económicas de cada uno, para determinar cuál es la que más se adecua a los intereses de la Universidad.
- Cuando se determine al candidato ideal para Licenciatario, la OTC iniciará a negociar las condiciones y términos para la firma del contrato de licenciamiento.

b. Responsabilidad de negociar, firmar y establecer los términos de un licenciamiento.



- La Universidad otorgará de manera oficial a la OTC, la atribución de establecer, negociar y firmar los términos de un contrato de licenciamiento a su nombre, con cualquier tercera parte que para los intereses de la institución convenga.
- La OTC tendrá la responsabilidad de establecer, negociar y firmar los términos de un contrato de licenciamiento a su nombre, con cualquier tercera parte que para los intereses de la institución convenga.
- La preparación de la negociación de un acuerdo de Licencia por parte de la OTC deberá tomar en cuenta los siguientes aspectos:
 - **El interés que tiene para la institución el licenciar la tecnología.** Es decir, identificar en qué medida proporcionará ingresos a la institución, si desde el punto de vista comercial es mejor otorgar una licencia de derechos de PI o una licencia más amplia de acuerdos conexos (asociación comercial). Además de los ingresos económicos, qué otros beneficios aportará el licenciamiento a la institución.
 - **El poder de negociación de la OTC.** Se refiere a las posibilidades que tiene la institución para que la otra parte acepte las condiciones, tener claridad sobre las ventajas comerciales que el paquete tecnológico aportará a la institución, las alternativas de licenciatarios en caso de no llegar a un acuerdo, etc.
 - **El plazo para firmar el acuerdo de licencia.** Una vez que se mostrados el interés de ambas partes para firmar un contrato de licenciamiento, se deberán establecer las fases de la negociación, para controlar el tiempo en que se llevará a cabo. Se deberá determinar la posibilidad de firmar una carta de intención y posteriormente uno o varios acuerdos sucesivos. El establecer un calendario para las reuniones y seguimiento de la negociación, será un buen mecanismo de control.
 - **El equipo negociador.** Se deberá determinar el equipo que formará parte en la negociación por parte de la OTC, la institución y los externos, quién será el portavoz principal (por parte de la institución es conveniente que sea la OTC), qué autoridad tendrá el portavoz para la toma de decisiones, así como quién se encargará de redactar el acuerdo y realizar los cambios pertinentes.
 - **La información que requieren las partes.** Se refiere a cualquier documento necesario para negociar el licenciamiento de la tecnología. **Por parte de la institución:** especificaciones, protocolos, informaciones públicas, fichas de producto, textos y resúmenes de la patente. **Por parte de la empresa o licenciatario:** información pública sobre los ingresos, empleados, historial financiero, comunicados de prensa sobre tecnologías, información sobre el sitio Web, etc.)



- **Las posturas de la OTC con respecto a las cuestiones fundamentales de la licencia.** Se trata de un listado de las condiciones esenciales de la licencia, cuya función es: aclarar las cuestiones que podrían ser ambiguas en la negociación, mostrar los aspectos problemáticos, aclarar las posiciones y tener presentes los objetivos del acuerdo. La OTC deberá generar una “versión interna” de dicha lista que deberá compartirse con todo el equipo negociador y una “versión externa” que se compartirá con el resto de las partes para obtener sus impresiones y modificarla, e función de los intereses de la institución.
- **La estrategia de negociación.** La OTC determinará los puntos de partida que expondrá al inicio de la negociación y que constituyen su postura ideal. Esas condiciones figuran en la lista de condiciones externa. Así mismo, se solicitará a la otra parte exponer su postura de partida y sobre ambas se realizará la negociación. La OTC deberá realizar una lista de alternativas que puede considerar para cada condición esencial, siempre y cuando no se pierda el objetivo ganar – ganar.
- El acuerdo de licenciamiento deberá contemplar ciertas condiciones, cláusulas o disposiciones esenciales (OMPI, 2004). Sin embargo, la OTC deberá determinar con base en su experiencia y la complejidad de cada situación, las condiciones que se incluirán en el contrato así como su alcance. Dichas condiciones esenciales son:
 - **El objeto de la licencia.** Se deberán dejar muy claro los siguientes aspectos de la tecnología a licenciar: en qué consiste la tecnología (un producto, una fórmula, una especificación, un protocolo, un programa informático, un grupo de diagramas o documentación), se concederá una licencia para explotar una patente o un grupo de patentes determinadas.

La OTC deberá tener una comunicación cercana con el licenciatario para estar segura de cuáles son sus necesidades con respecto al paquete tecnológico que se le está transfiriendo (por ejemplo si necesitan únicamente una licencia de patentes, los derechos para utilizar un determinado producto o tecnología a fin de explotar una patente, documentación o esquemas detallados, un código fuente o cierta versión de los programas informáticos, datos experimentales, muestras o prototipos, conocimientos técnicos o formación especializada para poder utilizar la tecnología, etc).

La descripción deberá ser lo suficientemente clara como para que, en caso de conflicto, un tercero que no conozca la tecnología pueda tomar una decisión sobre lo que se incluye o no en el acuerdo.

Finalmente, si el objeto de la licencia se encuentra verdaderamente en fase de desarrollo o si todavía deben realizarse trabajos importantes, como trasladar un sistema a una plataforma diferente, es aconsejable elaborar un acuerdo de desarrollo independiente o adjunto en el que se establezcan normas claras sobre



el funcionamiento, rendimiento, atribuciones de responsabilidad y resultados, así como el calendario para llevar a cabo la labor.

- **El titular de los derechos de PI sobre la tecnología.** En el acuerdo de licencia, la OTC debe especificar que los derechos de propiedad intelectual objeto de la licencia pertenecen a la institución y que no existe la posibilidad de que terceros reclamen posteriormente la titularidad de los derechos de P.I. o los derechos sobre la tecnología. En las situaciones en las que el licenciante y el licenciatario colaboran en un proyecto tecnológico o en la creación de un producto (por ejemplo, en una empresa conjunta o “joint venture” para desarrollar un producto en colaboración), conviene señalar si será un co-titularidad.

En algunas Universidades como la Universidad de Costa Rica, se aconseja otorgar la co-titularidad por porcentajes iguales a todas las partes involucradas, aunque debe considerarse que si se otorga co-titularidad, se requerirá que las partes se rindan cuentas mutuamente respecto de los beneficios que obtengan, lo que no será conveniente, si es que no piensan continuar trabajando conjuntamente.

- **Posibilidad de examinar una tecnología antes de firmar el acuerdo.** Dado que los acuerdos de confidencialidad son compromisos que vinculan jurídicamente a las partes para no utilizar o divulgar a terceros la información confidencial a la que puedan tener acceso durante las negociaciones, un acuerdo de este tipo permitirá al licenciatario examinar la tecnología que piensa adquirir para valorar adecuadamente su naturaleza, función, rendimiento y valor.

La información que considera confidencial incluye (prototipos técnicos, fórmulas, especificaciones, diseños, grafías, información experimental u otro tipo de información técnica, una lista de clientes, estrategias y planes comerciales o información sobre empleados).

Finalmente, las cuestiones fundamentales que deben plantearse en un acuerdo de confidencialidad son:

1. Si al licenciatario se le prohíbe utilizar y divulgar la tecnología a terceros (“prohibición de uso”). En este punto, la OTC deberá conceder al licenciatario la libertad para retirarse del acuerdo de licencia sin preocuparse de verse “perjudicado” por las divulgaciones, siempre y cuando tecnología quede protegida.
2. El foro y la forma en que deberán resolverse las controversias. Ante todo, la OTC definirá que un Comité formado por las partes resolverá los conflictos de interés, antes de acudir a una vía penal para resolverla.



- **El alcance de los derechos.** Una licencia sobre un gran ámbito de derechos ofrece una enorme flexibilidad, mientras que una licencia con un ámbito de derechos limitado será menos costosa, pero también menos flexible. Dependiendo de los intereses de las partes, la OTC definirá si se conceden algunos de los siguientes derechos:
 1. reproducir la tecnología;
 2. exhibirla;
 3. modificarla;
 4. realizar obras derivadas de ella (producir nuevas versiones o incluso tecnologías productos totalmente nuevos mediante modificación o mejora);
 5. utilizarla (para la investigación y el desarrollo de un producto);
 6. fabricarla o hacer que la fabriquen (ya sea que la fabrique el licenciatarario o un contratista);
 7. distribuirla o venderla;
 8. importarla; y
 9. subarrendarla a un tercero que puede realizar todas o algunas de las actividades mencionadas.

- **Territorialidad y exclusividad de la licencia.** La OTC especificará si los derechos que cede cubren el ámbito mundial o si están limitados a uno o varios países, región u otro territorio determinado. Lo anterior tiene que ver con una estrategia comercial y de obtención de ingresos de la institución.

En cuanto a la exclusividad, la OTC debe considerarla en los casos en los que el licenciatarario deba realizar una inversión sustancial con el fin de explotar comercialmente la tecnología (por ejemplo, la adquisición de material especializado, la contratación de trabajadores especializados, la aportación de recursos para el desarrollo de la tecnología, el establecimiento de una empresa en un nuevo territorio).

Otro caso es si el licenciatarario no puede crear una empresa basada en la licencia porque ha de competir con otros licenciatararios, puede estar justificada una licencia exclusiva aunque sólo sea por un período limitado.

Además, en caso de que una licencia exclusiva se justifique, habrá que tener en cuenta las siguientes estrategias para limitar algunos de sus aspectos negativos:

1. La concesión exclusiva de una licencia puede supeditarse a que el licenciatarario obtenga un nivel mínimo de ingresos en concepto de regalías o de venta de los productos.
2. La duración de la exclusividad no tiene que ser la misma que la del acuerdo y puede limitarse a un período más corto durante el cual el licenciatarario pueda crear su empresa.



3. La exclusividad puede aplicarse, si se desea, a ciertos derechos previstos en el acuerdo o únicamente en relación con ciertas tecnologías. Es decir, la licencia puede ser exclusiva para un “ámbito de utilización” determinado.
- La OTC deberá asegurarse de que el contrato de licenciamiento incluya de manera clara las respectivas obligaciones, derechos y responsabilidades de cada una de las partes involucradas en el acuerdo.
 - La OTC participará y apoyará en la firma del contrato, en conjunto con los departamentos jurídicos de la Universidad y el Licenciatario, con todas las facultades para intervenir en el proceso y velar por los intereses de la institución.
 - Una vez que el contrato de Licenciamiento se haya firmado, la OTC conducirá el proceso de transferencia del paquete tecnológico.

c. Política de división de regalías entre la institución generadora de conocimientos, su comunidad y la OTC.

- La OTC determinará de acuerdo con la evaluación previa, el pago de regalías que el licenciario deberá pagar a la Universidad por el paquete tecnológico transferido. Además, dicha definición dependerá de dos aspectos básicos: el objeto de la licencia y el alcance de los derechos.
- Las regalías comprenden los pagos de cualquier clase por concepto de:
 - Uso o goce temporal de patentes, certificados de invención o mejora, marcas de fábrica, nombres comerciales, derechos de autor.
 - Transferencia de tecnología o informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, u otro derecho o propiedad similar.
 - Derecho a recibir para retransmitir imágenes visuales, sonidos o ambos, o bien el derecho a permitir el acceso al público a dichas imágenes o sonidos, cuando en ambos casos se transmitan por vía satélite, cable, fibra óptica u otros medios similares.
- Al inicio de la negociación con respecto al pago de regalías, las dos partes deben hacerse las siguientes preguntas:
 - Lo que el Licenciario debe preguntarse es ¿Cuánto está dispuesto a pagar por esa licencia, teniendo en cuenta los gastos que realizará para producir y comercializar, así como el precio que tiene previsto cobrar por el producto, en función de lo que el mercado está dispuesto a pagar?
 - Lo que el Licenciante debe preguntarse es ¿Cuál es la cantidad de dinero que le permitirá cubrir su inversión en I+D, y obtener un beneficio?



- Existen diversos métodos para evaluar una tecnología, a veces es recomendable utilizar más de uno tomando en cuenta que ninguno es totalmente objetivo o exacto. Los cuatro métodos más utilizados para el cálculo de regalías son:
 - *Método del análisis de los costos.* Consiste en calcular la inversión del licenciante para desarrollar la tecnología y la P.I. Si sólo se transferirá la propiedad intelectual, no tendrá mucho sentido que la valoración tome en cuenta el costo del desarrollo de la tecnología, pero sí será importante determinar si se tendrá más de un licenciante o si la OTC comercializará también la tecnología.
 - *Método de la regla del 25%:* se trata de una regla empírica, el licenciante obtiene el 25% sobre los beneficios. La principal dificultad de este método es saber cuáles son los beneficios que proporciona esta tecnología.
 - *Método de comparación con situaciones similares o “de mercado”:* el método consiste en obtener información sobre las regalías obtenidas en transacciones similares, no obstante, es muy complicado conseguir información sobre licencias similares en todos los aspectos.
 - *Análisis del valor actual neto:* en el que se realiza una simulación de los flujos de caja (ingresos menos gastos) que se producen al licenciar la tecnología, totalizando los resultados al momento inicial.

Una vez que se ha elegido el método y el porcentaje de regalías que se cobrará, los pagos se deberán estructurar de la siguiente manera:

- *Down Payment:* pago global en el momento de la firma del acuerdo de licencia, independiente de la explotación, más un importe anual de regalías.
- *Regalías anuales:* pago vinculado a un porcentaje sobre el volumen de ventas.
- *Regalías anuales mínimas:* se pretende incentivar al licenciario a entrar en el mercado y a lograr un mínimo de ventas, sancionando a la vez al licenciario que no lo hace. De acuerdo con este criterio, si las regalías exceden la suma mínima no hay obligación de pagar una suma adicional.
- *Regalías correspondientes al ingreso recibido por el licenciario por concesión de sublicencias.*
- *Regalías por cumplimiento de ciertas fases:* se trata de sumas fijas que el licenciario paga al licenciante cuando se llega a determinadas fases de desarrollo del producto o tecnología. Este tipo de regalías es muy común cuando el bien licenciado se va a desarrollar como producto farmacéutico.



- En general, no se puede hablar de un método recomendable para todos los casos de licenciamiento, cada situación demandará una evaluación específica y, sobre todo, la OTC deberá negociar con el licenciataria acuerdos ganar – ganar a largo plazo. Algunas Universidades como la Universidad de Costa Rica, menciona entre sus prácticas de licenciamiento que la definición de regalías se negocia junto con el cliente y puede ir del 5% al 20%, de las ventas anuales, de acuerdo al tipo de tecnología, el mercado y el tamaño del cliente.
 - Además, es importante que la OTC considere la posibilidad de posteriores negociaciones de pago de regalías, de acuerdo al comportamiento del cliente, del mercado, las mejoras a la tecnología, etc.
 - De manera general, para la distribución de regalías se recomienda que la Universidad se quede con el 35%, el investigador o investigadores involucrados con el 35% y las OTC con el 30% para su operación.
 - Por otro lado, en el acuerdo de licencia se deberá establecer el procedimiento de garantías e indemnizaciones, mediante el planteamiento de las siguientes cuestiones:
 - ¿Quién será responsable de los problemas financieros ocasionados por un defecto en el producto o en la tecnología?
 - ¿Quién será responsable de un defecto en la titularidad del producto o de la tecnología?
 - ¿Quién será responsable en caso de que un tercero emprenda acciones legales para denunciar que la tecnología o el producto vulneran su patente u otro derecho de P.I.?
 - ¿Obtiene el licenciataria derechos sobre versiones y productos futuros?
 - ¿Será necesario realizar un pago adicional para obtener estas nuevas versiones o productos? De ser el caso, ¿es posible fijar ya el monto?
 - ¿Proporcionará el licenciante servicios y asistencia para la utilización de la tecnología o de los productos conexos? ¿Proporcionará el licenciante asistencia en la supervisión y mantenimiento de la tecnología objeto de licencia?
 - ¿Supondrán el servicio y el apoyo un costo extra? ¿Existe un costo anual por servicio y mantenimiento?
 - ¿Requerirá el producto piezas de recambio en el futuro? De ser el caso, ¿existen disposiciones relativas a la fabricación o compra de piezas de recambio?
 - ¿Existe una disposición de no competencia según la cual una parte solicita a la otra que se comprometa a no trabajar para la competencia?
- d. Política de monitoreo para el cumplimiento de las partes del contrato de licenciamiento.



- La OTC será la encargada de monitorear el cumplimiento de los acuerdos estipulados en el contrato de licencia, por cada una de las partes involucradas.
- La OTC podrá solicitar al licenciatarlo los informes técnicos, financieros o comerciales que requiera para comprobar el cumplimiento de los acuerdos o para re negociar el pago de regalías.
- La Universidad podrá solicitar a la OTC en todo momento, reportes o informes técnicos, financieros y comerciales, para monitorear el cumplimiento de los acuerdos de licencia.
- En caso de que alguna de las partes detecte un conflicto de interés o algún incumplimiento, la OTC deberá aplicar la Política de Conflicto de interés, para la resolución del mismo.
- Finalmente, los términos que no aceptara la OTC para participar en un acuerdo de licenciamiento son:
 - Acuerdos contrarios a la ley o prácticas leales de comercio y cualquier transacción comercial.
 - Acuerdos que no se estipulen bajo los términos de una negociación ganar – ganar para todas las partes involucradas.
 - Acuerdos en los que se ponga en riesgo el prestigio de la Universidad y/o la OTC.
 - Acuerdos que vayan en detrimento de la condición humana.

2. Garantías de tiempo para el licenciamiento



Modelo de Oficina de Transferencia de Conocimiento para las Universidades mexicanas

