

## **10 cosas que necesita saber sobre la PI y las exportaciones**

*Si ha pensado en exportar...*

- recuerde que los derechos de propiedad intelectual (DPI) pueden aumentar el valor comercial de sus productos y servicios porque son referentes de titularidad, calidad, reputación y experiencia;
- asegúrese de cuáles son los DPI que posee su empresa tanto en mercados locales como extranjeros a los que quiera exportar;
- evalúe el producto de su compañía. Diferencie sus DPI para a) los bienes tangibles; y b) los servicios que exporta. Los DPI son herramientas que protegen los bienes y los servicios que son esenciales para la operación de su empresa;
- si se trata de obras protegidas por derecho de autor como libros, canciones, películas, juegos, imágenes y sonidos, recuerde que el reconocimiento del conjunto completo de sus derechos de autor y de los derechos de otros abrirá vías de negocio mutuamente rentables y evitará las infracciones;
- tenga en cuenta que la tecnología y los conocimientos técnicos de productos desarrollados por usted o por otras personas pueden protegerse a través de patentes, marcas registradas o diseños industriales. Los DPI favorecen la calidad con la que podrán contar los consumidores locales y extranjeros;
- si se trata de productos/servicios relacionados con productos agrícolas/animales, o que están vinculados a algún lugar geográfico de origen que determina sus características o calidad, recuerde que existen DPI especiales que le permiten informar sobre estas características a los consumidores en el extranjero, fortaleciendo su reputación y acceso al mercado;
- piense en crear una presencia en línea para anunciar, comercializar y vender sus productos/servicios o los de terceros. Los DPI son una herramienta clave para hacer negociaciones con distribuidores, compañías digitales y para establecer relaciones a largo plazo con los consumidores;
- recuerde que existen modelos de licencias de DPI estandarizadas, o que se pueden adaptar a su empresa, que se usan para otorgarle el derecho de comercializar sus productos/servicios a terceros (a través de franquicias), y que estas licencias están diseñadas para ofrecerle cierta seguridad al vender franquicias a compañías en el extranjero de los productos que desarrolló localmente;
- verifique que las licencias de sus productos de innovación abierta sean válidas en los mercados de destino;
- recuerde que sus DPI son la herramienta clave que puede favorecer la propuesta óptima de valor para el cliente y una fórmula de beneficio en el país al que se exporta a través de filiales que fabriquen y vendan en el extranjero.

**Información útil:**

**Para obtener ayuda sobre cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual y la exportación**

Los exportadores pueden recibir asistencia experta en comercio internacional de los siguientes organismos: i) oficinas nacionales y regionales de P.I.; ii) autoridades comerciales; iii) organismos de promoción de las exportaciones; iv) embajadas nacionales; v) cámaras de comercio; vi) asesoría jurídica. Puede inscribirse al curso DL-730 de la Academia de la OMPI sobre la PI y las exportaciones para obtener más información sobre los temas mencionados.