

Lineamientos de Informe Básico para la Aplicación al PCT dentro del Fondo Registra

El Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT, por sus siglas en inglés) tiene la finalidad de buscar protección por medio de una patente para una invención en varios países al mismo tiempo por medio de la presentación de una solicitud internacional.

A través de este tratado, el equipo inventor cuenta con un periodo de gracia que facilita la gestión de estrategias dirigidas a incrementar la probabilidad de lograr licenciamientos exitosos de las tecnologías de su portafolio, tanto en las jurisdicciones de interés como con las entidades u organizaciones potencialmente relevantes. Este lapso adicional permite planificar de manera adecuada la protección de las invenciones y alinear los objetivos de comercialización con las oportunidades que ofrecen distintos mercados y socios estratégicos.

A pesar de la ventaja que implica el periodo de gracia brindado por el PCT, resulta imprescindible que el equipo inventor identifique, al menos de forma preliminar, los territorios y las empresas o individuos con los cuales se podría establecer una alianza de licenciamiento. La definición temprana de jurisdicciones clave y de los posibles licenciatarios o aliados estratégicos permite optimizar los recursos, enfocar los esfuerzos de protección y asegurar que, una vez concluida la tramitación, la patente se encuentre respaldada por un plan sólido de comercialización y transferencia tecnológica.

Por consiguiente, con miras a adherirse al PCT a través del fondo concursable que cubre los gastos de patentamiento, se solicita la presentación de un análisis inicial, pero exhaustivo y fundamentado, del entorno tecnológico en el que se insertaría la invención una vez que se haya obtenido la patente, entendido que la institución postulante comprende el alcance de una solicitud internacional, y conoce el potencial de su creación para solicitar protección bajo esta modalidad.

Dicho análisis debe contemplar, entre otros aspectos, la determinación de jurisdicciones potenciales de protección y la identificación de entidades y actores clave con los cuales podrían establecerse acuerdos de colaboración o licenciamiento.

Esta evaluación previa no solo reduce la incertidumbre durante el proceso de protección intelectual, sino que también favorece la planificación de



CUE

Oficinas_
Gonzalo Cordero 2-122
y J. Fajardo esquina.
DIGITALS_
Miguel Moreno y Av. 10
de Agosto

UIO

Av. 12 de Octubre y
Lizardo García
Edificio Alto Aragón
Oficina 8A

GYE

Av. Del Bombero,
Km 6.5 - Edificio
La Vista de San Eduardo
5to piso Ofic. 510 y 511

PORTOVIEJO

Av. Metropolitana
Eloy Alfaro #2005
y Av. Olímpica.
Univ. San Gregorio

1

MANTA

Av. Circunvalación
Vía a San Mateo
ULEAM - EP

estrategias de comercialización y generación de beneficios económicos y sociales.

En este sentido, se describen a continuación los criterios mínimos sugeridos dentro del **Informe de viabilidad de comercialización** solicitado como requisito de postulación para esta categoría:

- **Estudio del estado del arte de la tecnología:** Informe básico de búsqueda (sin opinión de patentabilidad). Realizar un rastreo en bases de datos gratuitas (por ejemplo, Google Patents) para encontrar **al menos un invento similar al suyo**. No se busca un análisis exhaustivo, sino una revisión sencilla que ayude a identificar patentes existentes o tecnologías cercanas.
 - Por ejemplo: Si su invento está relacionado con un nuevo tipo de dron para agricultura, busque patentes sobre drones agrícolas y resume brevemente por qué su invento se diferencia de lo encontrado.
- **Descripción de la novedad:** Explicar en qué aspectos **técnicos** su tecnología es distinta o innovadora con respecto a lo que ya está disponible. Esto permite resaltar el valor único de la propuesta.
 - Por ejemplo: *“A diferencia de los drones agrícolas encontrados, nuestro modelo incorpora sensores de humedad en tiempo real y un panel solar para recarga autónoma, lo que reduce costos operativos.”*
- **Evaluación de la competencia y oportunidades de mercado:** Mencionar **al menos 3 empresas, productos o soluciones** que se parecen a su idea o podrían competir directamente. Incluyan su ubicación (nacional, internacional) y una breve razón de por qué son relevantes.
 - Por ejemplo: *“La empresa ‘DronAgro Inc.’, ubicada en Estados Unidos, vende drones equipados con cámara multispectral. Son un competidor directo porque su producto también se enfoca en optimizar el rendimiento de cultivos.”*
- **Sectores o industrias potenciales:** Indicar en qué sectores creen que su invención puede resultar útil (por ejemplo, salud, agricultura, software, construcción, etc.) y por qué esos sectores podrían estar interesados.
 - Por ejemplo: *“El sector agrícola se beneficiaría de un monitoreo constante de cultivos para prevenir plagas y mejorar la eficiencia de riego.”*
- **Propuesta de valor:** Explicar por qué un cliente, empresa o entidad querría adoptar o licenciar su invento en lugar de otras alternativas.
 - Por ejemplo: *“Nuestro dron ofrece un mayor tiempo de vuelo y un sistema de alerta temprana contra plagas, lo que podría reducir costos de producción para el agricultor.”*
- **Jurisdicciones:** Selección de países: Mencionar **al menos tres lugares** donde creen que la patente tendría mayor relevancia. La elección puede basarse en la popularidad de la tecnología, la presencia de potenciales compradores o la importancia de la industria en esa región.
 - Por ejemplo: *“Estados Unidos por su mercado amplio de tecnología agrícola, Brasil por ser un gran exportador de*



productos agrícolas, y la Unión Europea por su alto nivel de inversión en innovación agraria.”

- **Justificación:** Añadir una breve explicación de por qué se eligen esos países y/o empresas (tamaño de mercado, facilidades de colaboración, infraestructura tecnológica, etc.).
 - Por ejemplo: *“AgroTech Solutions lidera la implementación de drones en cultivos de gran escala y podría estar abierta a adquirir o licenciar tecnologías complementarias a su catálogo.”*

Asimismo, aunque no es obligatorio, se recomienda incorporar información sobre las barreras técnicas, regulatorias o comerciales que pudieran incidir en el éxito de la invención, así como propuestas de mitigación de riesgos que refuercen la viabilidad comercial de la invención.



CUE

Oficinas_
Gonzalo Cordero 2-122
y J. Fajardo esquina.
DIGITALS_
Miguel Moreno y Av. 10
de Agosto

UIO

Av. 12 de Octubre y
Lizardo García
Edificio Alto Aragón
Oficina 8A

GYE

Av. Del Bombero,
Km 6.5 - Edificio
La Vista de San Eduardo
5to piso Ofics. 510 y 511

PORTOVIEJO

Av. Metropolitana
Eloy Alfaro #2005
y Av. Olímpica.
Univ. San Gregorio

3

MANTA

Av. Circunvalación
Vía a San Mateo
ULEAM - EP