



LIFE

Eco
Timber
Cell



3edata



CETEMAS
CENTRO TECNOLÓGICO FORESTAL Y DE LA MADERA

ACCIÓN C9: ESTRATEGIA PARA LA REPLICABILIDAD Y TRANSFERIBILIDAD DE LOS RESULTADOS



Con la financiación del programa LIFE
de la Unión Europea



[DelC9.4] Guía para licenciar tecnologías ambientales Modelo de estudio: EcoTimberCell



Versión 5
12/202





Acción	C9	Estrategia para la replicabilidad y transferibilidad de los resultados
Tarea	C9.4	Guía para licenciar tecnologías ambientales

Nivel de diseminación¹	PU	Fecha de entrega	Diciembre 2021
Naturaleza²	I	Fecha de entrega actual	17/12/2021

Beneficiario principal	ITeC
Beneficiarios contribuyentes	USC, BHB, CETEMAS

Versión del documento	Fecha	Autor	Comentarios³
Versión 1	11/10/2021	ITeC	Creación Dep. Mercados
Versión 2	20/10/2021	ITeC	Contribución Dep. Calidad de Producto
Versión 3	26/10/2021	ITeC	Contribuciones Dep. Construcción Sostenible
Versión 4	04/11/2021	ITeC	Contribuciones oficina IDi
Versión 5	17/12/2021	ITeC	Contribuciones oficina IDi

¹ Nivel de diseminación: **PU** = Público, **PP** = Restringido al resto de participantes del programa, **RE** = Restringido a un grupo especificado por el consorcio, **CO** = Confidencial, sólo para miembros del consorcio.

² Naturaleza del entregable: **I** = Informe, documento, **EV** = Evidencia, prototipo, piloto, **DEC** = Páginas web, patentes, **O** = Otros.

³ Creación, modificación, versión final para la evaluación, evaluación de la versión revisada, final.



Contenido

Summary.....	2
1. Objeto.....	3
2. Contexto	4
3. Parámetros de la licencia.....	6
3.1. Titularidad.....	6
3.2. Objeto	6
3.3. Territorialidad y exclusividad.....	8
3.4. Obligaciones previas a la comercialización	8
3.5. Continuación del desarrollo	10
3.6. Condiciones económicas.....	11
4. Checklist	14
5. Referencias bibliográficas.....	17



Summary

Objectives

The purpose of this document is to generate a reference guide for those who intend to license a technology, providing guidelines to follow for the development of the process.

Scope

The scope of this work is focused on environmental technologies and specifically the EcoTimberCell technology is used as a case study, a technology developed within the framework of the LIFE EcoTimberCell project, ecological cellular structural systems based on wood. Therefore, some sections of the report will focus on this technology and the experience gained during the project.

Results and conclusions

A través del caso de estudio específico LIFE EcoTimberCell se analiza cómo establecer el marco legal para ejecutar las licencias de la tecnología, en este caso EcoTimberCell, así como las negociaciones y acuerdos necesarios de alcanzar con entidades interesadas en dicha tecnología. Con esta guía se espera apoyar a otros proyectos en la licencia de tecnologías ambientales.

life-ecotimbercell.eu



1. Objeto

El objeto del presente documento es la generación de una guía de consulta para quien pretenda licenciar una tecnología, aportando pautas a seguir para el desarrollo del proceso.

Para la redacción de esta Guía para licenciar tecnologías ambientales se emplea como caso de estudio la tecnología EcoTimberCell, tecnología desenvuelta en el marco del proyecto LIFE EcoTimberCell en el que se desarrollan sistemas estructurales celulares ecológicos en base madera. Por tanto, algunos apartados del informe se centrarán en dicha tecnología y la experiencia adquirida durante el proyecto.

Considerando la valoración económica de la tecnología EcoTimberCell y el plan de negocio desarrollado para la salida en el mercado de una empresa comercializadora de los productos y sistemas desarrollados, se estudia cómo establecer el marco legal para ejecutar las licencias de la tecnología EcoTimberCell, así como las negociaciones y acuerdos necesarios de alcanzar con entidades interesadas en los sistemas ETC. De esta manera, a través del caso de estudio, se elabora esta guía para apoyar a otros proyectos en la licencia de tecnologías ambientales.

2. Contexto

Este documento se ha redactado para un momento concreto del proceso de puesta en el mercado de la tecnología EcoTimberCell. Ese momento es posterior al final de la fase de I+D y posterior también a que se haya puesto en marcha la fase de protección de la propiedad intelectual generada y que conduce a la fabricación de los productos ETC. En la ilustración siguiente, corresponde con la zona sombreada del esquema.

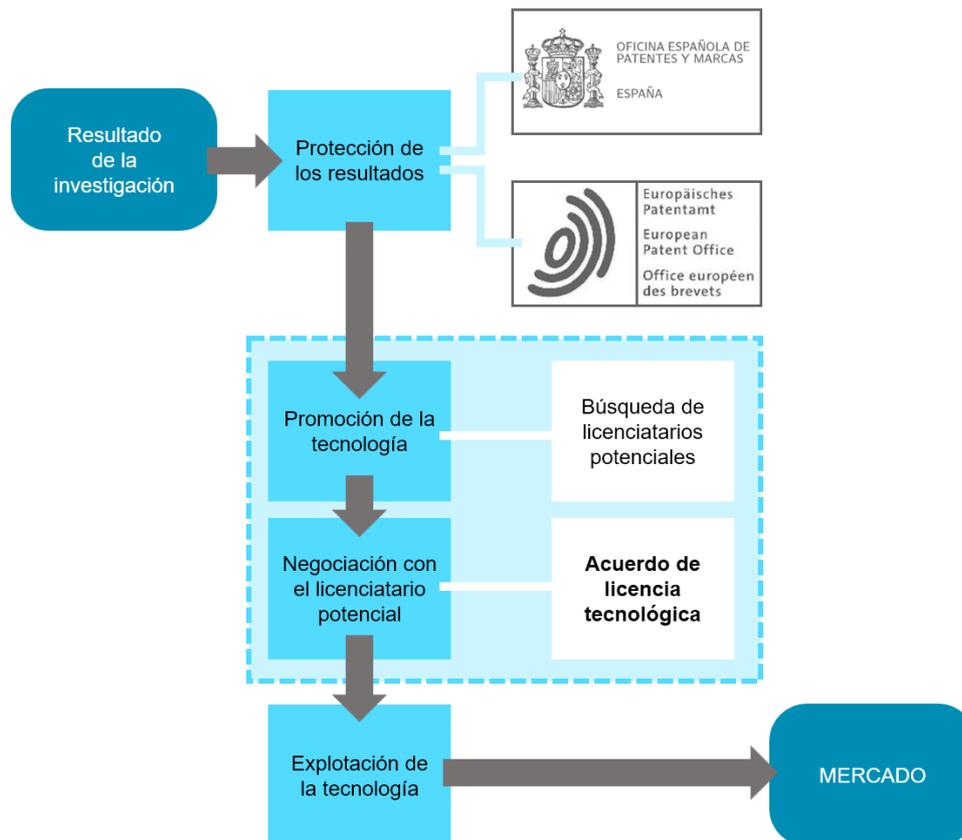


Ilustración 1: Fases del proceso de puesta al mercado de una tecnología de nuevo desarrollo por la vía de la licencia tecnológica. Fuente: CSIC, reelaborado por ITeC

En el caso de ETC, el desarrollador de la tecnología pretende participar en primera persona de su fabricación e introducción en el mercado doméstico, pero quiere explorar también la posibilidad de licenciar la tecnología a terceros. Vistas las características del producto ETC, se asume que las licencias que se concederán serán licencias de fabricación y venta, es decir, que los licenciatarios montarán sus propias líneas de producción para fabricar ETC en las proximidades de la demanda. Por el contrario, las licencias de venta o distribución en las que el producto ETC se fabricaría en la factoría del desarrollador y se transportaría hasta el licenciatario para que éste las vendiera no parecen adecuadas, por lo cual este documento se concentra tan sólo en el supuesto de las licencias de fabricación.



Este documento recoge qué tipo de parámetros son frecuentes en los acuerdos de licencias tecnológicas, con el propósito de que el licenciante visualice de antemano el tipo de cuestiones que aparecerán en una negociación con una empresa candidata a convertirse en licenciataria, sea consciente del abanico de opciones por las que puede optar y que se familiarice con el vocabulario para que no se encuentre con barreras de comunicación.

Tal como se expondrá, la negociación de un acuerdo de licencia tecnológica va bastante más allá de fijar un precio para la operación. En última instancia, el precio debe entenderse como una consecuencia de cuánto valor aporta al acuerdo cada una de las dos partes, algo que puede ser modulado con bastante precisión en el acuerdo propiamente dicho.

De una manera deliberada, esta guía no incluye plantillas de contrato, pese a que en el índice de referencias se ha incluido una lista de páginas web en donde se pueden consultar y descargar ejemplos avalados por una serie de entidades de solvencia contrastada. Es preciso recalcar que en todo acuerdo de negociación de licencia tecnológica es esencial contar con un asesor jurídico, y que este documento no pretende reemplazar a un experto en la materia.

3. Parámetros de la licencia

A continuación, se enumeran una serie de parámetros básicos que deberían formar parte de todo acuerdo de licencia y que constituirían la base, en primera instancia, para la negociación entre licenciante y licenciario y, finalmente, para la redacción de las cláusulas contractuales. No debe entenderse como una lista exhaustiva, sino tan solo las cuestiones troncales de un acuerdo de esta naturaleza.

3.1. Titularidad

Damos por supuesto que la entidad que hará de licenciante posee los derechos de propiedad intelectual de la tecnología EcoTimberCell. El acuerdo de licencia deberá especificarlo de manera explícita para evitar que terceros pudiesen reclamar posteriormente la titularidad de los derechos de PI.

3.2. Objeto

En esencia, el objeto de la licencia es otorgar el consentimiento para que el licenciario pueda utilizar la PI de la tecnología EcoTimberCell. En una interpretación superficial, se podría asumir que con la licencia se está dando permiso tan sólo para explotar una patente o paquete de patentes. Sin embargo, el licenciario puede sentirse legitimado a emplear también toda una serie de elementos colaterales:

- La marca EcoTimberCell, entendida como la suma del nombre comercial y de su imagen gráfica. En el caso de un producto innovador como ETC, contar con una marca distintiva adquiere un valor particular, puesto no se puede recurrir a ninguna nomenclatura genérica para referirse a unos productos que entran en el mercado por primera vez.



EcoTimberCell

Ilustración 2: Logo EcoTimberCell. En el marco del proyecto LIFE EcoTimberCell se ha procedido al registro de la Marca Nacional EcoTimberCell. El nombre y el logo de una marca comercial es susceptible de ser registrado para que su titular obtenga derechos exclusivos sobre él

Se puede adquirir el derecho de propiedad sobre la marca mediante el registro válidamente efectuado de conformidad con las disposiciones de la Ley de Marcas

17/2001. Previo a ese registro, la Oficina Española de Patentes y Marcas la someterá a un examen de admisibilidad y de forma.

- Derivada de la anterior, las nomenclaturas de las diferentes variantes EcoTimberCell que pueden usarse como nombres comerciales: ETC Box, ETC Frame, ETC Home...
- Documentación legal como:
 - marcado CE, obligatorio para que un producto de construcción como EcoTimberCell pueda ser comercializado dentro de la Unión Europea.
 - certificaciones ambientales, de carácter más voluntario, pero que constituyen uno de los principales argumentos de venta de los productos EcoTimberCell.
- Documentación técnico-comercial como:
 - catálogos, tablas de prestaciones, tablas de rendimientos, soluciones constructivas, esquemas de montaje, mejores prácticas, obras de referencia o ejemplos de resultado final.
 - software de dimensionado, bibliotecas CAD, bibliotecas BIM

SISTEMA DE FORJADO	DESCARGAS
	NATIVOS
	ArchiCAD PLN (4.11 MB)
	Revit / AECOsim ZIP (2.00 MB)
	OPENBIM
	IFC IFC (99.01 kB)

Ilustración 3: Ejemplo de una biblioteca BIM en la que el fabricante ofrece a los prescriptores que descarguen

archivos que trasladarán a sus proyectos los datos físicos y de prestaciones de su producto.

Fuente: ITeC

Es previsible que un licenciario potencial no quiera limitarse tan solo al derecho al uso de la tecnología y quiera beneficiarse también del resto de colaterales, puesto que le resuelven o cuando menos le facilitan toda una serie de pasos en el proceso de entrada en su mercado: branding, certificación, promoción... Y desde el punto de vista del licenciante, la inclusión de los colaterales en el acuerdo contribuye a reforzar el atractivo de su oferta.

Otro aspecto que también podría incluirse en el acuerdo es la prestación de servicios al licenciario tales como:

- Asesoramiento en la implantación del proceso industrial: recomendaciones sobre compras (maquinaria, materiales), sobre logística, formación a los operarios...
- Asesoramiento comercial: para poner en marcha la asistencia a clientes sobre proyecto o cálculo, o un servicio postventa...

Se sobreentiende que este tipo de servicios no forman parte del 'corebusiness' del licenciante, que simplemente los presta para hacer más fluido el arranque del negocio del licenciario. Para poner de manifiesto su naturaleza excepcional, en el capítulo económico se suelen desligar del método de pago por la licencia y se cuantifican por separado (véase punto 2.6)

3.3. Territorialidad y exclusividad

El acuerdo debería poner unos límites geográficos al derecho del licenciario para emplear la tecnología EcoTimberCell. Hay que tener en cuenta que un producto como ETC pierde ventaja competitiva si ha de transportarse a largas distancias, por lo cual el tamaño del territorio definido en el acuerdo tendría que ser consecuente con este hecho.

A partir de aquí, el licenciante puede conceder dos tipos de licencia:

- Una **licencia no exclusiva**, la cual concede al licenciario el derecho para utilizar la PI dentro del territorio definido en el contrato, pero el licenciante es libre de utilizar él mismo la PI y conceder licencias a más licenciarios. Por lo tanto, diferentes partes podrían estar licenciadas al mismo tiempo para explotar la PI de la tecnología EcoTimberCell.
- Una **licencia con derechos exclusivos**, con la cual se daría al licenciario el derecho exclusivo y único al uso de la PI en el territorio establecido. Con un acuerdo de este tipo, el licenciante dejaría de estar legalmente autorizado a conceder nuevas licencias a nadie más dentro de dicho territorio, ni tampoco a explotar en su interior la tecnología EcoTimberCell en primera persona.

La Organización Mundial de la Propiedad (OMP) opina que las licencias exclusivas no benefician a los licenciarios, ya que limitan su libertad para entablar relaciones comerciales con otros licenciarios. Apunta también el riesgo de apostar todo al buen hacer de un único licenciario. Para reducir estos riesgos, la concesión exclusiva de una licencia podría supeditarse a que el licenciario obtenga un nivel mínimo de ventas. Además, 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 licenciario pueda arrancar su empresa sin preocuparse por competidores ofreciendo el mismo producto.

3.4. Obligaciones previas a la comercialización

Damos por supuesto que la entidad que hará de licenciante no tan sólo posee la tecnología para la fabricación de productos ETC, sino que también está al corriente de las obligaciones normativas que le habilitan para sacar los productos ETC al mercado. Este supuesto se fundamenta en que está previsto que el panel ETC Box y la viga EcoTimberCell obtengan una



Evaluación Técnica Europea (*European Technical Assessment*) a lo largo del proyecto, paso previo para su certificación (mercado CE).

Las evaluaciones y el marcado son válidos en el ámbito de la UE más los 4 países de la EFTA, donde los productos ETC podrán circular libremente. Sin embargo, es posible que la reglamentación del país del licenciatario exija unos niveles mínimos de prestaciones, que en algún caso podría convertir en insuficientes a las declaradas en el mercado CE (DoP). Por ejemplo, los valores de aislamiento térmico declarados puede que resulten suficientes en el país del licenciante pero no en el país del licenciatario, por una mera cuestión de diferencias climáticas.

Por tanto, hay que contar con que un licenciatario de un tercer estado de la UE debería efectuar un chequeo para asegurarse de que las características declaradas en el mercado CE satisfacen los requisitos reglamentarios propios del país. Obviamente, si se detectase alguna carencia que no pudiese ser corregida, el licenciante no estaría en disposición de comercializar productos ETC en su mercado.

Este es un riesgo muy crítico para obviar este proceso de chequeo, que tampoco es trivial ni en términos de coste ni de tiempo. Por tanto, es conveniente que se incorpore al redactado del acuerdo de licencia, en los términos que siguen:

- Respecto a la **Evaluación Técnica Europea (ETE)** y al **mercado CE** de los productos ETC se debe informar al licenciatario que para su uso en un tercer estado miembro de la UE se deberá solicitar una **réplica**. El método y las condiciones para tramitarla se han descrito en el documento "Replicabilidad de las Evaluaciones Técnicas Europeas – ETE – de los sistemas ETC" que se integrará en el entregable "DelC9.3 Informe de replicabilidad" de este proyecto.
- Respecto a las **certificaciones ambientales**, para el desarrollo de este proyecto se ha realizado una Declaración Ambiental de Producto (DAP) con su respectivo Análisis de Ciclo de Vida (ACV) y se ha gestionado la Verificación de Tecnología Ambiental (ETV) para la tecnología EcoTimberCell. A noviembre de 2021 se está pendiente de recibir la confirmación por parte del instituto pertinente sobre si la tecnología EcoTimberCell es verificable por el proceso ETV.
- Si el acuerdo contempla que el licenciante cederá el uso de unas hipotéticas ayudas al **predimensionamiento estructural** (tablas o software para que los prescriptores sepan qué prestaciones ofrece una pieza ETC de unas dimensiones concretas) tal vez las condiciones de cálculo (sobrecargas, coeficientes de seguridad) no se adecuen a las del país del licenciatario. Hay que comprobarlo y, en caso de discrepancia, se deberían recalcular y adaptar dichas tablas o software a las nuevas condiciones.
- Lo mismo que lo anterior, pero para el caso del **predimensionamiento de la resistencia al fuego**.

Para solucionar cualquiera de los conflictos potenciales de la lista anterior, se puede optar por:

- Dejarlas bajo la **responsabilidad del licenciante** de manera que asumirá el coste y la dedicación para gestionarlas por su cuenta. Sería recomendable incorporar alguna salvaguarda para prevenir que el licenciante tomase atajos y sacase al mercado productos EcoTimberCell que no estuviesen totalmente al corriente de la normativa, poniendo en riesgo la reputación de la marca.
- Dejarlas bajo la **responsabilidad del licenciario**. Es una forma de evitar el riesgo mencionado de que EcoTimberCell saliese al mercado en el país del licenciante sin una completa cobertura legal. Obviamente, los costes se trasladan al licenciario, pero puede incluirlos como parte del acuerdo económico.
- Una fórmula intermedia, en la que la **responsabilidad es del licenciante, pero bajo la tutela del licenciario**. Se trataría de que el licenciante liderase la gestión de la operación, pero con la posibilidad de que el licenciario le prestase un servicio de asesoría, basado en su experiencia previa resolviendo el ensayo y la certificación de EcoTimberCell en su país. Como en el caso anterior, el coste de esa asesoría se podría trasladar a los acuerdos económicos.

3.5. Continuación del desarrollo

EcoTimberCell es una tecnología nueva que todavía no se ha probado a gran escala. Esto deja abierta la posibilidad de que su desarrollo pudiese continuar perfeccionándose a la vista de la experiencia que fuese proporcionando su comercialización y su puesta en obra, más la recogida de las demandas reales de los prescriptores.

Un potencial licenciario podría cuestionarse si corre el riesgo de que tras obtener la licencia sobre la tecnología EcoTimberCell, el licenciante podría lanzar al mercado una versión más evolucionada de la tecnología (y/o del producto final) y que éste acabe en manos de uno de sus competidores. En un escenario de este tipo, la nueva oferta del licenciante podría dejar obsoletos los productos EcoTimberCell de primera generación en los que el licenciante acaba de invertir.

Desde el punto de vista del licenciario, le interesa un acuerdo con suficientes derechos para beneficiarse de cambios, mejoras y tecnologías conexas, con las que mantenerse competitivo en su mercado. Por su parte, el licenciante tal vez no esté dispuesto a comprometerse sobre unos desarrollos que aún no existen y que, en consecuencia, desconoce cuál será su potencial de mercado.

También puede darse el caso de que sea el licenciario el que identifique alguna oportunidad de introducir mejoras en la tecnología EcoTimberCell o en los productos que se fabrican con ella. Sería el caso opuesto al del párrafo anterior, y es lo que los expertos en transferencia de tecnología han denominado "efecto bumerán": cuando el licenciario de una nueva tecnología la desarrolla hasta el punto de superar al licenciador.

En términos prácticos, el acuerdo podría contemplar las siguientes situaciones:



- Respecto a la **continuación del desarrollo por parte del licenciante** y titular de la IP, el acuerdo puede establecer que:
 - El licenciatario tendrá derecho a beneficiarse de futuras derivadas o refinamientos del proceso de fabricación, incluidos nuevos productos EcoTimberCell que podría añadir a su oferta comercial.
 - El licenciatario se limitará a emplear el proceso productivo tal como ha quedado definido en el acuerdo en el momento de su firma, para producir el abanico de productos EcoTimberCell definidos en el acuerdo en el momento de su firma. El acceso a unos hipotéticos nuevos productos EcoTimberCell requerirá de un nuevo acuerdo.

- Respecto a la continuación del desarrollo por parte del licenciatario, el acuerdo puede establecer que:
 - El licenciatario no estará autorizado a intentar desarrollar variaciones del proceso productivo o de la cartera de productos EcoTimberCell. Se limitará a producir el conjunto de productos definidos en el acuerdo en el momento de su firma, siguiendo el método definido en el acuerdo en el momento de su firma.
 - Se permitirá al licenciatario introducir variaciones en el proceso productivo o en la cartera de productos, introduciendo lo que se conoce como **cláusula de reciprocidad**, por la que se aseguran de que los licenciatarios compartirán con el licenciante cualquier mejora que introduzcan en la tecnología EcoTimberCell. El licenciante debería también reservarse la potestad de vetar aquellos subproductos/variaciones que puedan ser contraproducentes para la marca EcoTimberCell.

lfe-ecotimbercell.eu

3.6. Condiciones económicas

Las condiciones económicas de la licencia suelen ser el primer punto que se aborda cuando se negocia la concesión de una licencia. No obstante, es prematuro entrar en el capítulo dinerario si previamente no han quedado definida al completo la oferta que efectúa el licenciante, incluyendo los parámetros de objeto, territorialidad, exclusividad y el resto de los que se han expuesto en los puntos anteriores.

Los posibles procedimientos de remuneración al licenciante son los que se sintetizan en la siguiente tabla:

Tabla 1: Procedimientos de remuneración al licenciante

1	Pago por la otorgación de la licencia	Issuance fee	Pago fijo al que el licenciatario se compromete a la firma del contrato de licencia, que tanto puede satisfacerse en un pago único o en cuotas.
---	---------------------------------------	---------------------	---

2	Pago anual por el uso de la licencia	Renewal fee	Tarifa de renovación o mantenimiento en forma de pago anual que se satisface cuando la licencia se renueva automáticamente.
3	Pago de derechos	Royalty payment	Pago variable, generalmente un porcentaje de las ventas netas o los ingresos brutos, que el licenciario debe pagar para continuar explotando la licencia.
4	Pago por hitos	Milestone payment	Pago variable que el licenciario debe pagar si alcanza ciertos hitos, como un determinado volumen de ventas.
5	Pago por asistencia técnica	Payment for technical assistance	Fórmula para pagar por servicios complementarios que excepcionalmente presta el licenciante, como por ejemplo, formar al personal que usará su tecnología.

Las modalidades 3 y 4 se emplean a menudo porque permiten al licenciante compartir el éxito comercial del licenciario. Los diferentes procedimientos no son excluyentes entre sí, y a veces se combinan.

Cuantificar los derechos (“royalties”)

Los derechos se acostumbran a calcular sobre la base de las ventas. Por ejemplo, se podría establecer que el licenciario pague una cantidad fija por cada metro cúbico de EcoTimberCell vendido. Alternativamente, también puede consistir en un porcentaje de los ingresos derivados de la venta de productos EcoTimberCell. En el primer caso, los ingresos por derechos del licenciante quedarían desligados de la política de descuentos que aplicase el licenciario. En el segundo caso, es necesario especificar si los derechos se calculan sobre los ingresos brutos o los ingresos netos (una vez descontados costes tales como el transporte). Para evitar ambigüedades, la OMP recomienda incluir ejemplos prácticos de cálculo, añadiéndolos en forma de anexo del acuerdo.

Según la OMP, la mayoría de los contratos de licencia obligan a los licenciarios a un pago de derechos en una horquilla entre el 0,5 y el 5% de los ingresos.

Otra práctica habitual es establecer topes en los derechos a pagar al licenciante:

- Topes superiores: el licenciario pagará derechos hasta una cantidad máxima determinada en el acuerdo. Esto estimula al licenciario a incrementar sus ventas, consciente de que si es capaz de sobrepasar el tope superior, contará con un margen superior de beneficio al quedarse liberado del pago de derechos. Desde su punto de vista, también le supone la ventaja de conocer de antemano cuánto tendrá que pagar como máximo en concepto de derechos.
- Topes inferiores: son una salvaguarda para el licenciante en tanto que le garantiza un monto mínimo de ingresos por derechos que le dejan a resguardo del éxito o del fracaso comercial del licenciario. La fórmula de tope inferior suele emplearse en los casos de licencias en exclusividad.

El porcentaje de derechos no ha de ser forzosamente un porcentaje fijo:



- Porcentajes diferentes en función del volumen de ventas: en la filosofía del tope superior, se trata de reducir el porcentaje de derechos conforme aumenta el volumen de ventas
- Porcentajes variables a lo largo del tiempo: el porcentaje de derechos puede empezar siendo bajo para favorecer la consolidación del licenciatarío, e ir aumentando conforme su cartera de clientes se consolida.

Los pagos de una cantidad fija también pueden plantearse como si fuesen “anticipos” sobre el cobro de derechos. Esta modalidad puede tener sentido cuando el licenciante se ha comprometido a estar muy involucrado en el arranque de la actividad productiva y comercial del licenciado, de manera que el mencionado “anticipo” sirve de pago a una mayor dedicación inicial del licenciante prestando servicios de asesoría, formación o similares.

4. Checklist

La OMPI desaconseja a los licenciantes que comencen las negociaciones sin haber consensuado dentro de sus propias empresas un listado de condiciones para un potencial acuerdo de licencia tecnológica.

Recogiendo este espíritu, incluimos a continuación una maqueta de checklist que, adecuadamente cumplimentado, podría servir de punto de partida para negociar una licencia de EcoTimberCell. Sirve como un resumen de las condiciones esenciales con las que el licenciante pretende iniciar la discusión con los licenciatarios potenciales y debe entenderse tan solo como una declaración provisional sobre su postura de partida.

Tabla 2: Checklist dossier informativo

1	Información licenciante → licenciatario <i>Contenido de un hipotético dossier que podría ser entregado a un potencial licenciatario</i> <i>Marcar si P=información pública; C=información confidencial</i>																																														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Información técnica</th> <th>P</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Descripción tecnología</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Estado de la PI</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Descripción productos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Estado de la certificación</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Información técnica	P	C	Descripción tecnología			Estado de la PI			Descripción productos			Estado de la certificación			<table border="1"> <thead> <tr> <th>Información económica</th> <th>P</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Estimación costos tecnología</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Estimación costos producto</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Precios, márgenes</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Demanda, competencia</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Información económica	P	C	Estimación costos tecnología			Estimación costos producto			Precios, márgenes			Demanda, competencia													
Información técnica	P	C																																													
Descripción tecnología																																															
Estado de la PI																																															
Descripción productos																																															
Estado de la certificación																																															
Información económica	P	C																																													
Estimación costos tecnología																																															
Estimación costos producto																																															
Precios, márgenes																																															
Demanda, competencia																																															
<i>Los contenidos (C) podrían ser traspasados al licenciado si previamente hay un acuerdo de confidencialidad</i>																																															
2	Información licenciatario → licenciante <i>Contenido de un hipotético dossier a reclamar al potencial licenciatario</i>																																														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Background técnico</th> <th>P</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Experiencia como fabricante</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Experiencia como licenciado</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cartera de productos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Staff, número y cualificación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Política de calidad</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Política de compliance</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Background técnico	P	C	Experiencia como fabricante			Experiencia como licenciado			Cartera de productos			Staff, número y cualificación			Política de calidad			Política de compliance			<table border="1"> <thead> <tr> <th>Background comercial</th> <th>P</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cuentas de explotación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cartera de clientes</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Referencias, reputación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Material promocional</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Recursos e-commerce</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Background comercial	P	C	Cuentas de explotación			Cartera de clientes			Referencias, reputación			Material promocional			Recursos e-commerce				
Background técnico	P	C																																													
Experiencia como fabricante																																															
Experiencia como licenciado																																															
Cartera de productos																																															
Staff, número y cualificación																																															
Política de calidad																																															
Política de compliance																																															
Background comercial	P	C																																													
Cuentas de explotación																																															
Cartera de clientes																																															
Referencias, reputación																																															
Material promocional																																															
Recursos e-commerce																																															
<i>Los contenidos (C) podrían ser traspasados al licenciante si previamente hay un acuerdo de confidencialidad</i>																																															

Tabla 3: Checklist de condiciones

3	Oferta			
	<i>¿Qué se pretende incluir en la licencia?</i>			
		Sí	No	negociable
	Patentes EcoTimberCell			
	Marca EcoTimberCell			
	ETE, marca CE, certificación ambiental			
	Documentación técnico-comercial			
	Servicio de asesoramiento			
4	Territorialidad y exclusividad			
	<i>¿Cuál será el alcance de la licencia que se pretende ofrecer?</i>			
		En exclusividad	Sin exclusividad	negociable
	Alcance regional			
	Alcance nacional			
5	Obligaciones previas a la comercialización			
	<i>¿Qué responsabilidades asumirá cada parte?</i>			
		Responsabilidad del licenciante	Responsabilidad del licenciatario	Licenciatario asesorado por licenciante
	Réplica de ETE y marcado CE			
	Réplica de certificaciones ambientales			
	Comprobación de la validez del predimensionamiento estructural			
	Comprobación de la validez del predimensionamiento al fuego			

Tabla 3: Checklist de condiciones

6	Continuación del desarrollo			
	<i>¿Quién puede continuar desarrollando EcoTimberCell y cómo afecta a la otra parte?</i>			
		Sí	No	negociable
	continuación del desarrollo por parte del licenciante	X		
	↳derecho del licenciatario a explotarlo			
7	Remuneración al licenciante			
	<i>¿De qué modo se pagará por la licencia de EcoTimberCell?</i>			
		Sí	No	negociable
	Pago por la otorgación de la licencia			
	Pago anual por el uso de la licencia			
Pago de derechos				
Pago por hitos				
Pago por asistencia técnica				

5. Referencias bibliográficas

- [1] Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
<https://www.boe.es/eli/es/l/2001/12/07/17/con>
- [2] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual *Cómo negociar licencias tecnológicas*,
Publicación OMPI No. 903S, 2003
- [3] Up Counsel *Licensing Agreement: Everything You Need to Know*
<https://www.upcounsel.com/licensing-agreement>
- [4] United States Department of Energy (DOE) *Licensing Guide and Sample License*
<https://www.energy.gov/sites/prod/files/2015/01/f19/LicensingGuideFINAL.pdf>
- [5] Harvard University, Office of Technology Development *Sample Licensing Agreements*
https://otd.harvard.edu/uploads/Files/Sample_Basic_Patent_Rights_Exclusive_License_Agreement.pdf
https://otd.harvard.edu/uploads/Files/Sample_Third-Party_Proposed_Products_Language.pdf
<https://otd.harvard.edu/uploads/Files/Sample-Option-Letter.pdf>
- [6] IESE Business School *Cómo licenciar las innovaciones tecnológicas*
<https://www.ieseinsight.com/doc.aspx?id=1939&ar=&idi=2&idioma=1>
- [7] Universidad de Salamanca, Vicerrectorado de Investigación y Transferencia *Modelo USAL de Contrato de Licencia de Patente*
https://investigacion.usal.es/sites/investigacion.usal.es/files/documentation/empresas/documentacion/Modelo_USAL_Contrato_Licencia_Patente.docx
- [8] Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) *Comercialización y explotación de los resultados de investigación*
https://digital.csic.es/bitstream/10261/149514/5/Explotacion_Resultados_Jose_Ramon_Dominguez.pdf