

Las propiedades intangibles y sus conflictos

Amparo Quintana

1. Qué caracteriza a los conflictos surgidos en el ámbito de las propiedades intangibles

Las producciones de invención y creación, además de suponer un beneficio para la empresa u organización que se sirva de ellas e, incluso, para la sociedad entera -pensemos en un himno, una escultura, una vacuna o un automóvil no contaminante, por ejemplo-, suponen para su autor colmar una de las necesidades importantes de toda persona: la autorrealización. Independientemente de cómo surge el hecho creativo (*motu proprio* o por encargo), resulta indudable que ello reporta para quien lo realiza una satisfacción psicológica que reintegra la autoestima y lo motiva para seguir haciendo. De ahí que sea muy importante el reconocimiento de la autoría y que toda cesión de los derechos derivados de la explotación de tales creaciones, descubrimientos o innovaciones deba ir aparejada de una compensación, bien sea de tipo económico o de otra clase.

En este contexto, los conflictos normalmente surgen cuando se invade la titularidad de los derechos que una persona o una entidad tienen sobre la obra en cuestión o sobre la licencia de explotación. Es decir, la prevención se concibe anexa al título que legitima esa explotación, a pesar de que, en la práctica, se ha visto que esto resulta insuficiente.

Dada la magnitud y diversidad de elementos que comprenden los derechos sobre las propiedades intangibles, puede parecer que, en principio, no es lo mismo el plagio de una novela que la similitud fonética de una marca o el espionaje industrial. Sin embargo, en mediación no se opera con la denominación jurídica del problema y ni siquiera con su naturaleza técnica, sino que, para facilitar un abordaje eficaz que ayude a las partes a solucionarlo, deberá tenerse en cuenta el origen del conflicto, dado que no es igual si nace de la estructura de un contrato o de un acto administrativo que de los valores

subyacentes en la producción y aprovechamiento de la creación artística, científica, industrial, etcétera.

Otra característica importante común a las disputas generadas en el campo al que nos venimos refiriendo es su complejidad técnica, siendo preciso en muchas ocasiones el asesoramiento de expertos de muy variada condición, como ingenieros, lingüistas, bioquímicos, músicos, historiadores, etcétera. Esta complejidad se ve acrecentada por la pluralidad de normas aplicables (administrativas, penales, mercantiles) y, por tanto, hipotética concurrencia de jurisdicciones. Por otra parte, la globalización ha traído consigo la internacionalización de estos conflictos, lo que en no pocos casos acarrea la idoneidad de varios foros, utilizándose a veces esta ambigüedad en beneficio exclusivo de una de las partes. A mayor abundamiento, esta situación conlleva que en determinadas ocasiones haya que interponer la demanda en varios países y que las resoluciones adoptadas por cada órgano nacional puedan ser diferentes.

Asimismo, es difícil predecir el resultado de cualquier reclamación o litigio, bien por carencia probatoria, bien por la falta de especialización de los órganos que resuelven, lo que, unido al tiempo que tarda en llegar la resolución final (tras posibles recursos, incidentes, ejecuciones, etcétera), hace que exista un alto riesgo de pérdidas para las empresas, de desgaste emocional para las personas y de pérdida de reputación en ambos casos. Por si esto fuera poco, muchas veces la patente o el signo distintivo quedan obsoletos antes de que el litigio (o litigios) concluya. En este sentido, la media de un contencioso judicial en España se sitúa entre los dos y los doce años.

2. Algunos conflictos mediables y posibles agentes involucrados

Sin ánimo de elaborar una lista exhaustiva, ni mucho menos excluyente, de otros posibles conflictos, algunas disputas que pueden tratarse en mediación versan sobre:

- Infracciones de derechos: utilización ilegítima de signos distintivos (marca, rótulo comercial), cesión anómala de derechos, plagio.
- Derechos de autor, tanto morales como económicos.

- Patentes:
 - sobre la licencia de uso y/o explotación
 - sobre su cesión
 - sobre las regalías
 - sobre su autoría, especialmente si una de las partes es:
 - ❖ inventor o coinventor
 - ❖ asalariado, sobre todo cuando inventa o mejora en su tiempo libre o fuera de la empresa
 - ❖ colaborador
- Transferencia de tecnología.
- Porcentajes de adjudicación.
- Infracciones de cláusulas de confidencialidad.
- Revelaciones de secretos industriales.

Igualmente, y como se ha apuntado antes, se trata de una materia compleja en la que puede estar implicada una diversidad de personas y organizaciones públicas y privadas, como por ejemplo:

- Inventores e investigadores.
- Titulares de patentes o signos distintivos.
- Licenciarios de derechos de explotación.
- Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI: unidades de transferencia de conocimiento de las universidades y organismos públicos a las empresas y otros agentes socioeconómicos).
- Instituciones dedicadas a I+D +I (Investigación, Desarrollo e Innovación).
- Institutos de Biotecnología.
- Editoriales y sociedades de autores.
- Empresas dedicadas a la comercialización de patentes.
- Departamentos de producción, distribución y marketing.
- Artistas, autores, productores, distribuidores.
- Agentes artísticos y literarios.

3. El papel de la mediación

Existen países como Reino Unido, Portugal, Singapur o Filipinas donde las correspondientes oficinas de patentes facilitan e impulsan la mediación antes o durante la interposición de un recurso, independientemente de cualquier acto administrativo.

En España, la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) anuncian en su página web¹ que colaboran “en la promoción de los llamados métodos alternativos de resolución de conflictos, a través del Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI”. Concretamente, ofrecen tres MARC distintos:

- **Decisión de experto:** Similar a un peritaje, se utiliza cuando las partes convienen en someter su decisión a la valoración de un tercero experto en la materia que se discuta, estando de acuerdo en que su informe sea vinculante para aquellas. A veces intervienen varios expertos.
- **Mediación:** Sin ánimo de extendernos, se trata del proceso por el cual las partes gestionan su controversia con la ayuda de un tercero imparcial que, sin tomar decisiones por ellas, facilita el diálogo para que lleguen a acuerdos consensuados.
- **Arbitraje:** Procedimiento por el cual uno o más árbitros deciden sobre la disputa de las partes, resolviendo de forma vinculante. Esta vía es incompatible con la judicial.

Sin desdeñar ninguna otra fórmula de gestión de conflictos, la mediación resulta interesante y útil por diversas razones:

1ª.- En todo conflicto, lo que vemos es solamente la punta de un iceberg, cuando las verdaderas razones que lo motivan están bajo un océano de emociones, sentimientos, necesidades, mitos, apreciaciones, tabúes, etcétera. Más que valorar lo que las partes piden -como hacen un juez, un organismo administrativo o un árbitro-, en mediación se trabaja con las razones que empujan a pedir, esto es, por qué lo hace y para qué lo necesita. Lo primero es

¹ https://www.oepm.es/es/propiedad_industrial/Mediacion_y_Arbitraje/

lo que conocemos como posiciones y lo segundo son los intereses, que deben desvelarse para poder buscar la solución que mejor se acomode a esa necesidad insatisfecha. Resolver sobre posiciones conlleva la aplicación de un criterio objetivo (generalmente la ley) al caso, mientras que solucionar con base en los intereses supone que los interesados dialoguen, afloren sus percepciones y se busquen fórmulas más creativas para satisfacer todos y cada uno de los intereses que, en principio, parecían incompatibles.

2ª.- Al tratarse de un proceso confidencial, la mediación está indicada en aquellos supuestos en los que las partes no desean que trasciendan al exterior secretos como una fórmula magistral, un método de elaboración determinado, cuestiones privadas de la relación que las une, o simplemente la existencia del conflicto. Esta confidencialidad ayuda, asimismo, a salvaguardar la reputación de los mediados y evita la publicidad adversa o no deseada.

3ª.- La voluntariedad de la mediación facilita que cualquier persona que no desee continuar en el proceso pueda apartarse. Aunque no se llegue a un acuerdo, las partes pueden ejercer sus derechos a través de la vía que estimen oportuna, toda vez que no impide el acceso de los ciudadanos a los tribunales de justicia o, incluso, a otros métodos de resolución de los conflictos.

4ª.- Cuando llegan a acuerdo, al haber tenido en cuenta todos los intereses en juego y habiéndose negociado de manera colaborativa entre todas las partes, estas se sienten vinculadas a este acuerdo, por sentirlo propio, con lo que el porcentaje de cumplimiento es casi del cien por ciento.

4. Cuándo resulta adecuado acudir a mediación

Quienes nos dedicamos a mediar tendemos a aplicar este modo de resolución de conflictos a casi la totalidad de las disputas, conocedores de sus ventajas y de su utilidad. Ahora bien, de cara a los asesores legales de las partes y dado que una de sus obligaciones deontológicas es orientar a sus clientes de manera completa sobre las posibles opciones que le asisten para solucionar su problema, debiendo ser veraces y clarificar cuál es la vía más práctica y menos gravosa, estos deberán tener en cuenta las siguientes cuestiones a la hora de aconsejar que inicien una mediación:

- **Coste desproporcionado del litigio** en relación con la cantidad en disputa, porque sus clientes no percibirían la ganancia aun en el caso de ganar el pleito.
- **Amplio espectro territorial**, por multiplicidad de foros judiciales, lo que dificulta el control sobre el resultado de la disputa.
- **Acciones legales complicadas** con posibilidad de múltiples apelaciones y/o jurisdicciones. Acudiendo a mediación se puede llegar a un acuerdo global que cierre definitivamente el conflicto.
- **Pluralidad de partes**, lo que normalmente deriva en desequilibrios de poder, diferencia de trato, alianzas entre ellas, microgrupos, etcétera. En mediación todas las partes actúan en plano de igualdad y los mediadores utilizan las técnicas oportunas para evitar abusos.
- **Preexistencia de otros conflictos entre las partes**, lo que dificulta la relación y el diálogo entre ellas, necesitándose una intervención que les ayude a redefinir los problemas que las ligan, transformando sus respectivos puntos de vista y buscando aquéllos que puedan ser comunes.
- **Negociaciones previas en punto muerto**. Las causas más comunes de bloqueos se dan cuando alguna de las partes piensa que le asiste una alternativa muy poderosa fuera de la negociación (el llamado MAAN –mejor alternativa al acuerdo negociado-, o BATNA, en sus siglas en inglés) o cuando todas las partes conciben el conflicto como una controversia competitiva en la que cualquier oferta del contrario se entiende como tramposa, identificando cualquier acercamiento como signo de debilidad (ganar/perder). En estos casos, los mediadores, como profesionales expertos en la gestión de conflictos, saben qué herramientas aplicar para reconducir la situación hacia una negociación colaborativa.
- **Pluralidad de conflictos**. En mediación se abordan de acuerdo a su origen (Moore, 1997), siendo secundaria su definición jurídica o técnica. En este sentido, habremos de distinguir entre:

- Conflictos de información: información falsa, errónea, carencia de información, distinta interpretación de los datos, etcétera. Mientras que en sede judicial o arbitral esta cuestión se dirime con la decisión unilateral del tribunal o árbitro, tras la valoración conjunta de las pruebas, en mediación se abordará ayudando a las partes a que se pongan de acuerdo acerca de qué datos son los importantes para el caso, cómo pueden entre todas valorar la información que manejan o qué otra información necesitan para tomar las decisiones que faciliten la solución de la disputa.
- Conflictos de relación: Pueden deberse a prejuicios, percepciones falsas, mitos, tabúes, comunicación inadecuada, alta intensidad emocional, etcétera. La mediación ayuda a clarificar tales percepciones, a mejorar la comunicación entre las partes y a facilitar el reconocimiento (legitimación), la disculpa y la revalorización (*empowerment*).
- Conflictos de intereses: Se da en situaciones de competencia, ya sea real o simplemente percibida como tal por alguna de las partes. El abordaje usual (jurisdiccional, administrativo o arbitral), lejos de disminuir la brecha que separa a los adversarios, fomenta la pugna y, en caso de recurrir a negociaciones, estas se realizarán sobre posiciones y buscando las concesiones mutuas (regateo o negociación distributiva). A través de la mediación, la intervención se centraría en los intereses de todas y cada una de las partes, buscando criterios de solución que satisfagan sus necesidades implícitas.
- Conflictos estructurales: En muchas ocasiones nacen de la desigualdad de poder, de las normas aplicables, de los contratos que vinculan a las partes, de la desigualdad en el control, propiedad o distribución de los recursos, etcétera. A través de la mediación se pueden aplicar técnicas que desarrollen la creatividad de las partes en aras de encontrar una solución que ponga fin al problema que les atañe.

- Conflictos de valores: Pueden referirse a cuestiones ideológicas, espirituales y también a las diferencias de criterio para estimar las ideas o comportamientos de las demás partes. Estas cuestiones no suelen tenerse en cuenta en sede judicial, arbitral o administrativa, mientras que en mediación, por ser en sí misma un espacio de diálogo, es posible buscar un objetivo superior que pueda ser compartido por todas las partes, definiendo el problema en términos axiológicos donde ninguna persona se vea sojuzgada por lo que cree u opina.

BIBLIOGRAFÍA

- Marín López, J.J. “Comentario al artículo 158 LPI”, en Bercovitz, R. (dir.) “Comentarios a la Ley de Propiedad Intelectual. Ed. Tecnos, 2007.
- Moore, Ch. “El proceso de Mediación. Ed. Granica, 1997