



RAL para litigios
de propiedad
intelectual

Mediación

centrarse en lo
que importa a su
empresa



Índice

3 Entender lo básico

¿Qué es la RAL?

¿Y la mediación?

4 ¿Por qué recurrir a la mediación y a otras opciones de RAL para resolver litigios de propiedad intelectual?

6 ¿Cuáles son las ventajas de la mediación?

8 Diez razones por las que su litigio en materia de PI puede ser adecuado para la mediación

10 ¿Cuáles son los pasos típicos de un proceso de mediación?

12 Glosario

14 Para más información

Entender lo básico

■ ¿Qué es la RAL?

La resolución alternativa de litigios (RAL) se refiere a cualquier proceso en el que las partes de un conflicto intentan llegar a un acuerdo sin recurrir a un procedimiento judicial y con la ayuda de un tercero neutral. Los principales tipos de procesos de RAL son la mediación y el arbitraje. Existen otras técnicas RAL como la conciliación, la decisión de experto o la evaluación neutral temprana.

■ ¿Y la mediación?

La mediación es uno de los métodos más conocidos de RAL y se utiliza ampliamente y con éxito para resolver todo tipo de conflictos.

La mediación es un proceso estructurado en el que dos o más partes en conflicto intentan, de forma voluntaria y con la ayuda de un mediador, llegar a un acuerdo amistoso sobre la resolución de su conflicto.



¿Por qué recurrir a la mediación y a otras opciones de RAL para resolver litigios de propiedad intelectual?





La propiedad intelectual (PI), como marcas, dibujos y modelos, patentes o derechos de autor, es un activo empresarial esencial. Al igual que ocurre con otros activos empresariales, los litigios relacionados con la propiedad intelectual pueden surgir cuando las empresas infringen tus derechos de propiedad intelectual o, a la inversa, cuando creen que tu infringes los suyos.

Las disputas pueden desembocar en largos litigios sobre propiedad intelectual, impredecibles y costosos. Los costes no solo se refieren a los honorarios administrativos y profesionales necesarios para litigar, sino también al tiempo dedicado a gestionar los pro-

cedimientos en curso, un tiempo valioso que podría dedicarse a actividades empresariales productivas. Además, la propiedad intelectual es especialmente propensa a los litigios transfronterizos que requieren soluciones globales, y los litigios tradicionales simplemente fomentan las batallas en múltiples frentes.

La mediación y otras opciones de RAL pueden hacer más eficaz el proceso de resolución del conflicto. Además, al centrarse en las necesidades de las partes implicadas, la RAL ofrece un mecanismo rentable y adaptado para resolver controversias.

Recurriendo a la mediación y a otras opciones de RAL, las empresas pueden centrarse en sus verdaderos intereses comerciales para encontrar soluciones globales que les funcionen.

¿Cuáles son las ventajas de la mediación?



Voluntario

La mediación es un **proceso voluntario** en el que el mediador ayuda a las partes a alcanzar una resolución voluntaria y mutuamente beneficiosa. Las partes tienen pleno control durante todo el proceso y pueden renunciar a la RAL en cualquier momento **sin perjuicio** de otros procedimientos formales en curso o futuros.

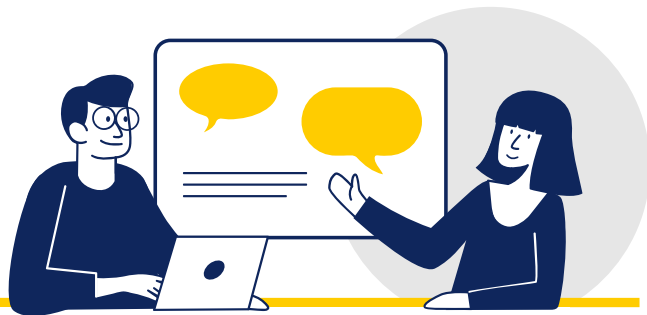


Confidencial

La mediación ofrece un **entorno neutral y confidencial** en el que las partes pueden debatir abiertamente sus puntos de vista sobre el conflicto subyacente. Este enfoque permite a las partes centrarse en idear cómo resolver un litigio sin preocuparse por la divulgación pública, lo que resulta esencial en casos en los que están en juego la **reputación** y los secretos comerciales.

Todos los mecanismos de resolución alternativa de litigios —y la mediación no es una excepción—, ofrecen claras ventajas a las partes en litigio.





Centrado en los intereses empresariales

La mediación puede abordar **objetivos empresariales más amplios** de las partes y resolver otros conflictos existentes o incipientes entre las partes, que no se habrían resuelto en el procedimiento judicial de un caso concreto porque sencillamente no constituyen el objeto de dicho procedimiento.

Gracias a la mediación, las partes comprenden mejor sus posiciones comerciales y apoyan soluciones mutuamente satisfactorias **que benefician a todos**.



Rentabilidad

La mediación permite a las partes resolver una amplia gama de conflictos en un **único proceso**, evitando eficazmente los gastos y la complejidad de los litigios. Además, el **plazo más breve**, en el que se identifica una solución mutuamente aceptable, reduce significativamente el coste de la resolución del litigio.



Flexible y controlado por las partes

Las partes tienen la **misma influencia** en el proceso, y son ellas, y no el mediador, quienes **deciden los términos** del acuerdo, lo que favorece **la previsibilidad**. Las partes suelen estar más satisfechas con las soluciones que ellas mismas han propuesto, frente a un resultado impuesto por un tercero responsable de la toma de decisiones.

La flexibilidad hace de la mediación una opción rápida. El ritmo del proceso viene determinado por los deseos de las partes y suele durar menos tiempo.

Diez razones por las que su litigio en materia de PI puede ser adecuado para la mediación

1 Su litigio se encuentra aún en una fase inicial del conflicto

La mediación puede ser especialmente eficaz si se plantea en la **fase más temprana posible** del litigio.

Sin embargo, la mediación puede seguir siendo la mejor solución cuando el litigio se encuentra en una fase avanzada, ya que las partes pueden preferir el evitar invertir más recursos, tiempo o esfuerzo en procedimientos judiciales u otros procedimientos contradictorios.

3 Una decisión judicial en su litigio sería difícil de ejecutar

La mediación también puede ser adecuada en los casos en los que la **ejecución** de una decisión adoptada por la autoridad competente resulte **problemática**.

Esto es importante en los casos en que no haya suficientes activos o recursos para ejecutar una futura sentencia judicial, o cuando la ejecución tenga que llevarse a cabo en una jurisdicción desconocida (por ejemplo, fuera de la UE).

2 Su litigio es complejo o afecta a varias jurisdicciones

Este es el caso cuando:

- Dos o más partes son de **países diferentes**
- Hay **múltiples conflictos** entre las mismas partes
- El litigio afecta a **múltiples derechos de PI** (como marcas de la UE, marcas nacionales, dibujos y modelos registrados o no registrados, derechos de autor, patentes, etc.)
- Los **terceros** (es decir, las partes no implicadas en el litigio original) deben sumarse a la acción

4 La otra parte y usted tienen, o pueden tener, derechos de PI coexistentes en su litigio

La mediación también es adecuada en los casos en que los derechos de PI de las partes **ya han coexistido o podrían coexistir**. Esto puede deberse a que las partes en litigio están interesadas en diferentes áreas de negocio o territorios.

5 Para usted es esencial un planteamiento a medida

La mediación es adecuada cuando los aspectos emocionales y personales de un litigio **requieren un enfoque adaptado y flexible**.

Por ejemplo, la mediación puede ser valiosa en casos relacionados con **empresas familiares o antiguos socios comerciales**. En estos casos, un mediador experimentado puede guiar a las partes de forma no conflictiva para explorar soluciones flexibles y beneficiosas para todas las partes implicadas.

6 Usted y la otra parte están, o desean estar, comprometidos en una aventura empresarial

Si le interesa **preservar una relación comercial existente** o establecer una nueva, la mediación es un mecanismo de resolución de conflictos muy adecuado.

7 La confidencialidad es importante para usted

La confidencialidad es la piedra angular del proceso de mediación. A diferencia de los litigios, toda la información pertinente a la mediación, como la solicitud de mediación, las discusiones entre las partes y el resultado de la mediación, está cubierta por una **estricta confidencialidad** y no puede utilizarse en los tribunales, arbitrajes u otros procedimientos formales a menos que usted y la otra parte acuerden lo contrario.

8 Quiere preservar la reputación de su empresa

La mediación es un mecanismo de resolución de conflictos conveniente para **proteger su reputación** evitando conflictos públicos y abiertos, tensiones innecesarias con sus socios comerciales, competidores, autoridades, etc.

9 Existe una barrera lingüística entre usted y la otra parte

La mediación es **más flexible** que el litigio tradicional en lo que respecta al **lenguaje** utilizado durante el proceso. En los procedimientos contradictorios formales, el uso de una lengua determinada suele estar dictado por normas procesales estrictas. En la mediación, sin embargo, puede acordar con la otra parte el lenguaje común que se utilizará durante el proceso. El mediador también puede dirigirse a cada parte en su propia lengua.

10 Quiere resolver el conflicto rápidamente

La mediación puede ser tan **eficaz en el tiempo** como usted y la otra parte deseen, porque ustedes son los dueños del proceso.

¿Cuáles son los pasos típicos de un proceso de mediación?



Las partes o sus representantes legales **presentan una solicitud** de mediación de conformidad con las normas específicas aplicables al Centro de RAL o de Mediación pertinente, en base a la respectiva ley de RAL. Ambas partes deben solicitar expresamente la mediación para que ésta proceda.

Las partes pueden elegir entre una lista de mediadores ofrecida por el Centro de RAL o Mediación, en función de quién **se adapte mejor a las necesidades** de su litigio. Los criterios de selección utilizados por la mayoría de las partes incluyen la lengua hablada por el mediador, su experiencia y su disponibilidad.

Entre otras cosas, el mediador preguntará a las partes si prefieren llevar a cabo la mediación presencialmente o telemáticamente, ofrecerá una serie de fechas disponibles para la mediación, confirmará quién participará en nombre de cada parte durante el proceso, solicitará la firma del acuerdo de sometimiento a mediación y fijará un plazo para recibir un resumen del caso.

El mediador también puede **ponerse en contacto** individualmente **con las partes** o sus representantes para celebrar una reunión preliminar en la que explique cómo se desarrollará el proceso de mediación, aclare los problemas y responda a las preguntas.



4

Sesión de mediación



Aunque se caracteriza por su flexibilidad, una mediación típica comprende las siguientes **fases**:

- **Inicio**

El mediador presenta los detalles de la sesión, en la que las partes y sus representantes se reunirán por primera vez para participar en la mediación. Por lo general, se pide a las partes que hagan una declaración inicial en la que resuman sus posiciones y, con la ayuda del mediador, elaborarán una lista de las cuestiones que se van a debatir.

- **Exploración y negociación**

La exploración consiste en una serie de reuniones durante las cuales el mediador puede alternar entre sesiones privadas con cada una de las partes por separado y sesiones conjuntas intermitentes con ambas partes.

Las negociaciones y la negociación comenzarán cuando las partes estén dispuestas a pasar de las ideas generales a los términos concretos del acuerdo. En esta fase se definen los principales elementos de un **posible acuerdo**.

- **Conclusiones**

La mediación puede tener los dos resultados siguientes:

- > **Se llega a un acuerdo:** Los acuerdos deben satisfacer a ambas partes y ser mutuamente aceptables y sostenibles. El acuerdo de transacción será redactado y firmado por las partes.
- > **No se llega a un acuerdo de transacción:** En este caso, las partes pueden elegir otro proceso RAL o reanudar el procedimiento formal o judicial.

Glosario

Término	Definición
Resolución alternativa de litigios (RAL)	Cualquier medio o proceso, acordado por las partes en un litigio, para llegar a un acuerdo sin recurrir al procedimiento judicial tradicional y con la asistencia de un tercero neutral. Los principales tipos de procesos de RAL son la mediación y el arbitraje. Existen otras técnicas RAL como la conciliación, la decisión de experto o la evaluación neutral temprana.
Mediación	Proceso estructurado, por el que dos o más partes en litigio intentan por sí mismas, de forma voluntaria, llegar a un acuerdo sobre la resolución de su conflicto con la ayuda de un mediador. El proceso es voluntario y las decisiones las toman conjuntamente las partes.
Conciliación	Proceso en el que un conciliador, normalmente el encargado del caso ⁽¹⁾ , sugiere a las partes posibles soluciones para resolver sus disputas, con el fin de facilitar una resolución amistosa de sus diferencias. Las propuestas se discuten, negocian y afinan con las partes. El proceso es voluntario y las decisiones las toman conjuntamente las partes.
Determinación de experto	Las partes en litigio pueden designar a un experto independiente para que emita un dictamen jurídico, comercial o técnico, vinculante o no vinculante, sobre la cuestión sometida a decisión.
Evaluación neutral temprana	Las partes en litigio pueden designar a una persona neutral e independiente (evaluador) que emita una opinión sobre el fondo del litigio. Una evaluación neutral temprana garantiza una evaluación precoz de la posición jurídica y los argumentos de las partes.
Negociación	La negociación, la forma más directa e informal de RAL, se utiliza para resolver disputas entre dos o más partes directamente o a través de sus representantes legales, sin la intervención de un tercero neutral. Por otro lado, el término «negociación asistida» se refiere a un proceso en el que la negociación se ve facilitada por una parte interesada neutral o una tecnología que permite a las partes negociar en un entorno más favorable para alcanzar un acuerdo.
Arbitraje	Proceso en el que un litigio se somete, por acuerdo de las partes, a uno o varios árbitros que toman una decisión vinculante e incontestable sobre el litigio. Las partes designan de común acuerdo al árbitro o árbitros. Los laudos internacionales son ejecutados por los tribunales nacionales en virtud de la Convención de Nueva York.

⁽¹⁾El responsable del litigio puede desempeñar distintas funciones en función del procedimiento, por ejemplo, un decisor en un caso de oposición o anulación de marca, un ponente en un recurso de marca, un juez, etc.

Glosario

Término	Definición
Parte/Partes	Una parte es una persona o entidad directamente implicada en un litigio (por ejemplo, un procedimiento inter partes para resolver un litigio sobre propiedad intelectual). En un proceso de RAL, es necesario el acuerdo de una persona o entidad, que participa en el proceso de RAL, para resolver el litigio.
Representante	Profesional del derecho que, en función de la legislación nacional, está facultado para representar a una parte en un procedimiento judicial.
Mediador	Una tercera persona a la que se pide que lleve a cabo una mediación ayudando a las partes a llegar a un acuerdo, de forma efectiva, imparcial y competente, independientemente de la denominación o profesión de dicha tercera persona en el Estado miembro de la UE de que se trate y de la forma en que haya sido designada o se le haya pedido que lleve a cabo la mediación.
Neutral	Una tercera persona que dirige y gestiona un proceso de RAL. Las partes interesadas neutrales de cada proceso suelen denominarse con los siguientes términos: <ul style="list-style-type: none">• Mediador• Conciliador• Árbitro• Evaluador• Experto
Proveedor de RAL	Cualquier entidad pública o privada que gestione o administre un proceso de RAL dirigido por un tercero interesado, independientemente de su denominación o profesión, que preste servicio bajo sus auspicios para ayudar a las partes a resolver amistosamente sus litigios. Numerosos proveedores de RAL en todos los Estados miembros de la UE ofrecen sus servicios a nivel nacional o internacional. Los proveedores pueden estar especializados en distintos ámbitos (por ejemplo, mercantil, civil o sectorial) y tipos específicos de RAL, siendo los más comunes la mediación y el arbitraje.
Acuerdo de mediación	Acuerdo escrito resultante de un proceso de mediación para resolver un litigio comercial en el que se recogen los términos y condiciones acordados por las partes. Los acuerdos de mediación tienen carácter amistoso. Un acuerdo de conciliación requiere la firma de todas las partes implicadas, indicando su consentimiento mutuo y la aceptación de los términos.
Acuerdo amistoso	Acuerdo amistoso alcanzado por las partes de un litigio, ya sea como solución judicial o extrajudicial, con o sin la intervención de un tercero neutral.

Para más información



La información facilitada en este folleto tiene únicamente fines de sensibilización. Las oficinas de propiedad intelectual fomentan la resolución amistosa de litigios de PI y pueden informarle sobre las opciones de resolución de litigios a su disposición.



Oficina Española de Patentes y Marcas, O.A.

Paseo de la Castellana, 75
28046 Madrid



910780780, 902157530



informacion@oepm.es



www.oepm.es



Oficina Europea de Propiedad Intelectual (EUIPO)

Avenida de Europa, 4
03008 Alicante
España



965139100



MediationCentre-Info@euiipo.europa.eu



euiipo.europa.eu/es

Este folleto es una iniciativa del Proyecto de Cooperación Europeo 6 – Apoyo a las pymes (PCE6), que tiene como objetivo mejorar la competitividad de las pymes concienciando sobre la importancia y el valor de los derechos de propiedad intelectual y ayudando a esta categoría de empresas a utilizar estos derechos de manera más eficaz. El proyecto se lleva a cabo en colaboración con los servicios centrales de la propiedad intelectual industrial de los Estados miembros de la Unión Europea, y en consulta con las asociaciones de usuarios.

RAL para litigios de propiedad intelectual



business.ideaspowered.eu

*Una iniciativa de cooperación de la Red de Propiedad Intelectual de la
Unión Europea*

Proyecto de Cooperación Europeo PCE6 - Apoyo a las pymes



oepm.es



euiipo.europa.eu



business.ideaspowered.eu