



Royalties

Protección de variedades y derechos de los seleccionadores

Las leyes de protección de las variedades defienden los intereses de los seleccionadores y velan por la práctica legal del negocio hortícola

Cuando se habla de los derechos de los seleccionadores o de las patentes de plantas, debemos referirnos también a los royalties, ya que ambas cosas están directamente conectadas entre sí.

Los derechos de los seleccionadores de plantas

Un seleccionador puede proteger sus nuevas variedades en la mayoría de países mediante los PBR (Plant Breeders Rights) -derechos de los seleccionadores de plantas-. En Estados Unidos y también en otros países puede hacerlo con una Plant Patent -patente de planta-. Sólo es posible proteger variedades de plantas en aquellos países que cuentan con leyes de protección y que son miembros de la UPOV (Union Internationale pour la Protection des Obtentions

Végétales), una organización afincada en Ginebra (Suiza), de la cual sólo países y no personas pueden ser miembros.

Para obtener un certificado de PBR debe realizarse un test de la variedad según las pautas que marca la UPOV. La nueva variedad debe cumplir los requisitos de ser distinta, uniforme y estable. (*DUS test, del inglés: distinct, uniform, stable*)

La ley de los derechos de los seleccionadores estipula que el seleccionador tiene el derecho de propagar y comercializar sus propias variedades.

- **La ley de los derechos de los seleccionadores estipula que el seleccionador tiene el derecho de propagar y comercializar sus propias variedades ●**

Los derechos de los seleccionadores de la UE

Desde abril de 1995, la misma solicitud de PBR es aplicable a los 15 países de la Unión Europea. Tras haber superado el DUS test de solicitud de EU-PBR (European Plant Breeders's Rights), el seleccionador obtiene un certificado de protección válido para 25 años. En caso de solicitarse primero el EU-PBR, ya no es posible solicitar el PBR nacional.

De momento, la oficina europea de PBR se halla en Bruselas, pero su ubicación definitiva todavía está por elegir. Las ciudades de Cam-

Para obtener un certificado que acredite al seleccionador el derecho a proteger sus variedades, éstas deben cumplir los requisitos de ser distintas, uniformes y estables.

bridge, Wageningen, Anger y Viena figuran entre las favoritas.

El lugar donde cada especie debe ser analizada tampoco ha sido decidido todavía. En el futuro se acordará, por ejemplo, que se analicen los crisantemos en Inglaterra, los Pelargoniums en Alemania, la Pointsettia en Dinamarca, etc.

El EU-PBR resulta más caro que el nacional. Sin embargo, con más de tres solicitudes para PBR nacional de una variedad, es más barato solocitar un EU-PBR, ya que las tasas de renovación con un EU-PBR son más elevadas que las de un PBR nacional.

Actualmente se está debatiendo la posibilidad de combinar el PBR nacional y el EU-PBR y se pretende introducir la "sleeping renewal fee". Existe la posibilidad, por ejemplo, de solicitar un EU-PBR y después de algunos años descubrir que sólo en el propio país la variedad todavía a de vende bien. Es demasiado pronto para retirar la variedad del EU-PBR, pero, por otra parte, las tasas de renovación son muy elevadas. A partir del séptimo año de protección europea, la tasa se aproxima a los 1100 ECU.

En Alemania se pagan 500 marcos con un PBR nacional, mientras que en Holanda son 700 florines, lo cual es menos que un 1/3 de la tasa europea. Una combinación entre el PBR nacional y el EU-PBR ahorraría costes de renovación.

Las EDV

Una diferencia importante entre le PBR nacional y el EU-PBR es que en este último incluye las EDV (*essen-*

tially derived varieties), es decir, aquellas nuevas variedades que incluyen mutaciones y aquellas que se han obtenido mediante injertos o modificación genética, que son o han sido básicamente derivadas de una variedad protegida, lo suficientemente distintas como para cumplir las condiciones de recibir un PBR y que tienen las mismas características que la variedad inicial, resultando de un genotipo o de una combinación de genotipos de la variedad inicial. Si una EDV es considerada una nueva variedad, el propietario debe tener la autorización del seleccionador para:

- a) producir o reproducir
- b) condicionar para la propagación
- c) ofrecer para la venta
- d) vender o comercializar
- e) exportar desde la UE
- f) importar a la UE
- g) suministrar para cualquiera de los objetivos mencionados

Diferencias entre EU-PBR y US-Patent

En Estados Unidos no existen leyes de PBR como en la mayoría de países, sino que la protección de las variedades se consigue mediante una patente de las plantas - Plant Patent-. La principal diferencia entre una patente de las plantas y un PBR es que en Estados Unidos el seleccionador debe describir su nueva variedad y con la solicitud debe incluir fotografías generales y detalladas de la planta. Asimismo, debe describir por qué esa variedad es distinta de las otras, estén éstas protegidas o no.

El examinador compara la descripción y las fotografías con otras patentes para decidir si la variedad es distinta y única, pero nunca ve las plantas directamente.

Una patente para plantas es válida durante 20 años. En comparación con el EU-PBR, el precio de obtención



Vistas de un laboratorio de propagación in vitro. En los pactos de autorización de las empresas propagadoras es importante que conste si tienen la posibilidad de comprar material de élite para desarrollar su propio material o si están obligadas a comprar cada año el material al autorizador.

es casi el mismo, pero la gran diferencia es que en los Estados Unidos no se deben pagar tasas de renovación.

Marcas comerciales

A la hora de comercializar la variedad se debe utilizar el nombre de la variedad protegida, pero el seleccionador puede añadir también una marca de comercialización a la denominación de la variedad.

En Europa es posible desde abril de 1996 solicitar una marca de comercialización europea, válida para los países comunitarios. Una

marca de comercialización puede ser sólo utilizada por su propietario o por las empresas autorizadas.

Los PBR en la práctica

El acuerdo de autorización constituye el vínculo entre el propietario del PBR/patente -autorizador- y el productor o autorizado.

La administración de los derechos de los seleccionadores supone mucho trabajo para el seleccionador, éste recurre a agentes como la Royalty Administration International (R.A.I.).

Con un acuerdo de auto-

rización, el seleccionador comparte los derechos sobre sus variedades con terceras partes. El acuerdo de autorización es igual para todos los autorizados de un seleccionador. Sin embargo, entre seleccionador y seleccionador los acuerdos son distintos, dependiendo también de la especie. Lo que coincide en todos los acuerdos son los derechos y las obligaciones del autorizador y del autorizado.

Obligaciones del autorizador

Las obligaciones del autorizador pueden consistir en proporcionar a los autorizados material de élite, material de marketing, servicios de consultoría sobre las variedades, seminarios, información sobre el cultivo, etc.

Obligaciones del autorizado

Al firmar un acuerdo de autorización, el autorizado tiene la obligación de tratar bien las variedades, identificar las variedades protegidas con el nombre correcto de las variedades y/o marcas de comercialización, facturar y pagar los royalties establecidos. Los autorizados no deberían simplemente firmar el acuerdo, sino también leerlo para conocer cuáles son las obligaciones y los derechos que firma.

Pactos de licencia

En principio, cualquier persona que de un esqueje hace dos es un propagador. En general se hace una distinción entre el propagador y el autopropagador.

Propagadores

En primer lugar tenemos la típica empresa propagadora/distribuidora, que desarrolla el material madre y vende los esquejes enraizados o desenraizados, pero también puede vender plantas preacabadas y acabadas. Para estas empresas propagadoras/distribuidoras es im-

portante que conste en el acuerdo de autorización si tienen la posibilidad de comprar material de élite para desarrollar la planta madre o si están obligados a comprar cada año el material de élite al autorizador. También es importante fijar el royalty por separado en las facturas para que el comprador pueda ver si se trata de una variedad protegida.

Autopropagadores

Un autopropagador reproduce esquejes para planta semielaborada o elaborada a partir de plantas madre o de esquejes, pero no le está permitido vender esquejes o planta joven. El autopropagador sólo puede reproducir esquejes para uso propio si está en posesión de un pacto de licencia de autopropagador.

La venta de plantas semielaboradas o elaboradas debe realizarse con los nombres correctos de las variedades y/o los nombres de las marcas comerciales.

Por cada esqueje reproducido se deben pagar royalties, tanto si procede de plantas madre, esquejes o de plantas semielaboradas.

Diferentes sistemas de licencia

En principio, el poseedor de un PBR no está obligado a autorizar a otras compañías. Cuando decide autorizar, puede elegir a quien conceder la licencia, observando las leyes de comercio.

Existen varias posibilidades en cuanto a los sistemas de licencia; por un lado, el sistema abierto o no exclusivo, por otro, el sistema exclusivo. También existen tipos de sistemas entre estos dos.

Mediante el sistema no exclusivo, un seleccionador puede autorizar a varias empresas. La ventaja es que puede darse cierta competitividad, ya que las distintas empresas pueden contar con un mismo surtido de variedades protegidas. Así es como

se dan a conocer rápidamente las nuevas variedades. La desventaja es que en caso de sobreproducción, los precios decaen. Además, cuando todas las empresas están autorizadas, aquellas compañías que producen plantas de baja calidad, pueden colocar su producto en el mercado, lo cual atenta contra el nombre de las variedades.

El sistema de licencia exclusivo significa que un seleccionador autorizará sólo a unas pocas compañías, por ejemplo, una por país. Este tipo de licencia puede otorgar al autorizado el derecho a la sublicencia, lo cual es útil cuando surgen problemas por

tema de licencia exclusivo.

Dado que en la Unión Europea existe el libre comercio, cuando se autoriza a una empresa un sistema exclusivo en un país, no se puede prohibir la exportación a otro país.

El sistema en práctica

Todos los pactos de licencia contienen un documento que expone que se puede establecer control en el material vegetal y las áreas de producción. Los agentes de la Royal Administration International tienen acceso sin previo aviso a los viveros en horas de trabajo para controlar el material



En el mundo existen numerosos centros de investigación de nuevas variedades.

la lengua.

La ventaja de un sistema de licencia exclusivo es la posibilidad de controlar la producción y de mejorar el control de la calidad.

Cuando surgen cambios, resulta más sencillo tener pocas licencias. Las estrategias de marketing pueden satisfacerse con facilidad y es posible obtener precios más altos por el producto.

La desventaja es que las empresas que no pueden obtener una licencia, empiezan a seleccionar el producto por sí mismas, en especial, las grandes empresas.

La propagación ilegal se da más a menudo con un sis-

tema de licencia exclusivo. madre y las áreas de propagación en cuanto a cantidad y calidad.

La Royal Administration International (R.A.I.) lleva a cabo a menudo visitas improvisadas a empresas que reproducen variedades protegidas sin un pacto de licencia, siendo así, ilegales e injustos competentes de las empresas autorizadas. En estos casos, sólo el seleccionador/autorizador puede decidir conceder la autorización legal a la empresa o no hacerlo. En el último caso, la empresa debe abandonar todo tipo de reproducción ilegal. Si no lo hace, el seleccionador puede denunciarlo para

defender sus derechos.

Desarrollos futuros

No resulta nada fácil hacer un pronóstico para el futuro desarrollo del mundo de las licencias. Los mercados nacionales ya están dirigidos por los grandes mercados europeos y se debe calcular cómo manejar los mercados de todo el mundo.

Los requerimientos en el mundo hortícola son cada vez mayores en cuanto a exigencias medio ambientales, lo cual repercute en gastos de inversión más elevados para los viveros. Los más pequeños no pueden afrontar gastos tan elevados y desaparecen o son adquiridos por las grandes compañías. Hoy en día, las grandes compañías crean a menudo joint ventures o se compran las unas a las otras.

También las empresas seleccionadoras se constituyen en joint ventures, para las que un correcto funcionamiento del sistema de licencia es de vital importancia.

Un sistema de licencia justo, apoyado por seleccionadores y cultivadores es la base para que la horticultura continúe siendo un negocio innovativo, atractivo y noble en el futuro.

•••



Nellie Hoek
Directora General
Royalty Administration
International