

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A CONTRATOS DE LICENCIAS



Nivel	Intermedio
Duración	15 horas lectivas
Fechas	22 y 23 de noviembre de 2023 en Sevilla
Modalidad	Curso-taller presencial

Certificado
(14 puntosCE)



Colabora



1. INTRODUCCIÓN

Una de las señas de identidad de la formación ofrecida por REDTRANSFER radica en la adecuación de la metodología de cada tipo de acción a los objetivos concretos de capacitación que se busquen. En este caso, el propósito del formato de taller es proponer un enfoque práctico intensivo en el tratamiento de los temas objetivo -técnicas de negociación y acuerdos de licencia- que, tanto separadamente como en combinación, suponen un reto en sí mismos.

Se apuesta por dicho enfoque para alcanzar el objetivo de mejorar las habilidades de negociación de los profesionales de transferencia de conocimiento y la gestión de la inversión en este ámbito de actuación concreto: los acuerdos de licencia. Para ello, además de abordar los aspectos técnicos que deben ser objeto de negociación, como los derechos sobre el IPR, el alcance y duración de la licencia, las responsabilidades sobre el desarrollo de

la tecnología o las vías de contraprestación económica, se instruirá a los asistentes en el manejo de competencias transversales que, adecuadamente contextualizadas, complementen y refuercen los primeros.

La acción formativa se ha clasificado como de nivel intermedio debido a que, para su adecuado aprovechamiento, es aconsejable cierta experiencia previa en gestión de la propiedad industrial e intelectual, su valoración y el diseño de estrategias para licenciamiento de la misma.

La metodología y estructura del curso se ajustan a los estándares marcados por la *Association of Technology Transfer Professionals - ATTP-*, de la que Redtransfer es miembro. El presente curso otorga 14 puntos CE (Continuing Education) computables para su acreditación internacional RTTP (*Registered Technology Transfer Profesional*).



Más información sobre el sello RTTP en: <https://attp.info/rttp/>

2.

OBJETIVO GENERAL

Contribuir a mejorar las habilidades de negociación de los asistentes en el licenciamiento de activos intangibles mediante el uso de las herramientas y técnicas más adecuadas para alcanzar acuerdos satisfactorios.

3.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al finalizar el curso-taller, los asistentes serán capaces de:

- Preparar adecuadamente la negociación de una licencia de patente o know-how, identificando y priorizando los elementos clave de la misma.
- Implementar pautas de actuación exitosas en el marco del proceso de negociación de una licencia.
- Aplicar prácticas adecuadas para el mantenimiento de una colaboración beneficiosa en el medio y largo plazo para la partes participantes en la negociación de una licencia.
- Conocer los puntos críticos de un proceso de negociación de los diferentes tipos de licencia de software.
- Manejar las cláusulas clave de los contratos de software para el diseño de estrategias de negociación exitosas.
- Identificar y potenciar las habilidades necesarias de un negociador.
- Entender la naturaleza de un conflicto y manejar diferentes herramientas para su resolución.
- Utilizar técnicas de comunicación interpersonal adecuadas a diferentes situaciones de un proceso de negociación.

4.

DESTINATARIOS

El curso-taller está dirigido a profesionales de organismos generadores de I+D y tecnología -universidades, institutos de investigación sanitaria, centros tecnológicos, OPIs- encargados de la gestión y comercialización de activos intangibles, así como a investigadores y tecnólogos interesados en el licenciamiento de los resultados de su actividad de I+D.

Para el correcto aprovechamiento de esta acción formativa, se recomienda al menos dos años de experiencia en gestión del IPR y un año en la negociación de acuerdos de licencia,

Número de plazas

30

5. METODOLOGÍA

Metodología **didáctica** basada en dos recursos didácticos: en primer lugar, la resolución de ejercicios prácticos basados en situaciones reales, para los que se articularán dinámicas de trabajo colaborativas que requerirán de la participación del alumno bajo la guía y asistencia del formador. En segundo término, una parte del programa del taller se fundamenta en clases expositivas para la introducción y desarrollo de contenidos, en las que se fomentará la interacción con los participantes.

6. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Dentro de los 15 días siguientes a la finalización de la parte presencial del curso, el alumno responderá y entregará un TEST DE APROVECHAMIENTO, que será la base de su evaluación (opcional). Dicho test se centrará en los principales conceptos abordados durante el curso. Además, se valorará la implicación del alumno en las dinámicas del trabajo grupal.

7. CERTIFICACIÓN

A la finalización del curso, se entregará un CERTIFICADO DE ASISTENCIA a los alumnos que hayan cubierto el 90% de las horas presenciales programadas.

A los alumnos de los grupos que presenten y superen el trabajo final se les emitirá un CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO, en el que se indicará la calificación obtenida en el mismo.

8. DURACIÓN

El curso tendrá una duración total de 15 horas: 14 presenciales y 1 por la realización del trabajo final.

9. MATERIALES

Se entregará al alumno un pendrive con la siguiente documentación:

- Guía del alumno y documentación de apoyo
- Casos prácticos
- Materiales y documentación de soporte del caso.
- Presentaciones ppt de las sesiones

Otro material: carpeta, programa, ficha del curso, papel y bolígrafo

10. ESTRUCTURA Y CONTENIDO

Módulo 1. Elementos críticos en la negociación de un acuerdo de licencia

Javier Maira
CSIC

Duración: 5 horas

1.1. La negociación en la transferencia de los resultados de investigación.

1.1.1. Transferencia de los resultados de I+D: ¿licencia o cesión?

1.1.2. ¿Qué tipo de resultados se pueden transferir en un contrato de licencia?

1.1.3. Licencia de patente vs licencia de secreto industrial.

1.1.4. Licencias en exclusividad vs licencias no exclusivas.

1.1.5. Duración de los contratos de licencia.

1.1.6. Cuestiones más relevantes a negociar en los contratos de licencia.

1.1.7. Contraprestación económica en los contratos de licencia.

1.1.8. Sublicencias.

1.2. Aspectos técnicos en la negociación de contratos de licencia. Casos prácticos.

1.3. El proceso de negociación

1.3.1. ¿Quién debe participar en la negociación?

1.3.2. Aspectos a tener en cuenta antes de la negociación.

1.3.3. Cómo actuar durante la negociación: fases de inicio, desarrollo y cierre de la negociación.

1.4. Caso práctico sobre el proceso de negociación de una licencia.



Módulo 2. La negociación de activos de software

Luis García
Ambar Partners

Duración: 4 horas

2.1. Los diferentes tipos de licencias software y de servicios “cloud”. Impacto en el margen de negociación.

2.2. Cláusulas clave de los contratos de licencia sw y servicios Cloud. Estrategias de negociación.

2.3. Cuestiones recurrentes: el uso de elementos sujetos a licencia Open Source en una licencia y la compra de licencias a través de Canal

2.4. Los acuerdos “ad latere” de las licencias: soportes, tratamiento de datos personales, los “Scrow Agreements” y las medidas de ciberseguridad.

Módulo 3. “Caja de herramientas” de técnicas de negociación

Javier Alés
Universidad Loyola

Duración: 4 horas

3.1. El rol del negociador, su sexto sentido.

3.2. Las estrategia a seguir en una negociación.

3.3. Técnicas y habilidades para la negociación y gestión del conflicto.

3.4. La comunicación no verbal. Cómo trazar el mapa del conflicto.

Masterclass

PENDIENTE

Duración: 1 hora

PENDIENTE



11. CALENDARIO

MIÉRCOLES 22

9:45 Bienvenida

10:00 **MÓDULO 1**
Elementos críticos en
la negociación de un
acuerdo de licencia

11:30 Pausa café

12:00 **MÓDULO 1**
Elementos críticos en
la negociación de un
acuerdo de licencia

14:00 Almuerzo

15:00 **MÓDULO 1**
Elementos críticos en
la negociación de un
acuerdo de licencia

16:30 Pausa café

16:45 **MÓDULO 2**
La negociación de
acuerdos de software

19:15 Fin de la jornada

JUEVES 23

8:45 Presentación Redtransfer

9:00 **MÓDULO 2**
La negociación de
acuerdos de software

10:30 **MÓDULO 3**
"Caja de herramientas" de
técnicas de negociación

11:30 Pausa café

12:00 **MÓDULO 3**
"Caja de herramientas" de
técnicas de negociación

14:00 Almuerzo

15:00 **MÓDULO 3**
"Caja de herramientas" de
técnicas de negociación

16:00 **MASTERCLASS**
Título pendiente

17:00 Fin de la jornada

12. PROFESORADO

Javier Maira



Doctor en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid y experto en transferencia de tecnología y propiedad industrial. Inició su carrera profesional como investigador, trabajando durante 7 años en los laboratorios tanto del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) como de la Universidad de Ciencia y Tecnología de Hong Kong (HKUST). A continuación, trabajó 3 años en la empresa privada, como gestor de proyectos de colaboración público-privados, y 2 años en la Comisión Europea como Asistente Técnico de Proyectos del VI Programa Marco. Desde 2005 trabaja en la Vicepresidencia de Innovación y Transferencia del CSIC, en donde actualmente desempeña el cargo de Jefe del Área de Estrategia Comercial e Internacionalización. Lleva 18 años negociando todo tipo de contratos y acuerdos de colaboración público-privado, y desde el año 2012 es el responsable de negociar los acuerdos de licencia más relevantes del CSIC. Participa como experto internacional en talleres organizados por la Organización Mundial de Propiedad Industrial (OMPI), y en cursos y masters sobre la negociación de contratos entre entidades públicas y privadas.

Luis García



Licenciado en Derecho y Diplomado en Ciencias Empresariales (1991), preparó durante cinco años las oposiciones para el acceso a la Carrera Judicial (1991-95). Máster en Procedimiento y Práctica Jurídica del Centro de Estudios Financieros (1997). Es un profesional con más de 26 años de experiencia en el asesoramiento legal a actividades innovación y creación de nuevos productos y servicios del GRUPO TELEFÓNICA; ha sido responsable legal (nivel Gerencia) de la plataforma global del vídeo y del área corporativa de Compras del Grupo Telefónica. En 2022 inicia una nueva etapa como consultor independiente y en la actualidad colabora como abogado en el departamento legal del Área de Personas y Servicios de IBERDROLA S.A.

Es Profesor del módulo de “Contratos de transferencia de tecnología” del Master en Propiedad Intelectual e Industrial, Competencia y Nuevas Tecnologías del ISDE y ha sido ponente en diversos cursos relativos a derechos de propiedad intelectual e industrial en el marco de proyectos de los programas Horizonte 2020 y Horizonte Europa.

Participa habitualmente en cursos destinados a investigadores y personal OTRI para fomentar la transferencia de resultados de investigación y colabora como formadora en diferentes programas de emprendimiento como Argos o Explorer.

Javier Alés

Mediador profesional en ámbitos civiles, mercantiles. Abogado del Ilustre Colegio de Sevilla desde 1985, es Profesor Titular de la Universidad Loyola, Director del máster en mediación de la Universidad de Loyola y profesor en distintas universidades nacionales e internacionales, además de Doctor Honoris Causa de la Universidad Cuauhtemoc de Aguascalientes (México).

Es fundador y presidente del Foro Internacional de Mediadores Profesionales, FIMEP, director del Instituto Hispanoamericano de Gestión de Conflictos y embajador de la Paz de la Fundación Mil Milenios de Paz (Argentina).

Director de la Revista Digital ADR Magazine Mediación desde 2018, es conferenciante a nivel Internacional en distintos foros y autor de libros como “Antropología de la Mediación”, “El Cofre de los Tesoros de la Mediación”, “Relatos de Mediación” y “Manual Práctico para mediadores: el misterio de la mediación”, entre otros.

COORDINADOR**Constantino Martínez**

Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. Realiza labores de investigación en diversos proyectos -Universidad Carlos III de Madrid y Parlamento Europeo- antes de dedicarse a la gestión de la I+D+i en el ámbito académico, en el que acumula más de 10 años de experiencia -Universidad Carlos III de Madrid y Universidad de Navarra-. Desde 2004 a 2013 dirige la secretaría técnica de RedOTRI-Universidades. Durante dos años ejerce de colaborador científico-técnico del Ministerio de Ciencia e Innovación en el diseño y gestión de programas de ayudas a OTRI. Actualmente es socio de GoodPoint Consulting y Director Ejecutivo de RedTransfer.



13. LUGAR DE CELEBRACIÓN

CSIC-Casa de la Ciencia Sevilla

Av. de María Luisa, s/n
41013 Sevilla

Información e inscripciones:

www.redtransfer.org

Tfno. 963 941 932

soporte@redtransfer.org



14. INSCRIPCIONES

Las inscripciones se realizarán a través del formulario web disponible en la página web de RedTransfer (www.redtransfer.org).

TARIFAS + 21% IVA	Temprana	No temprana
Inscripción General	585 €	610 €
Inscripción Asociados RedTransfer	465 €	510 €
Inscripción Descuento*	515 €	550 €

*Aplicable a universidades, OPI, centros de investigación sanitaria y centros tecnológicos.

Inscripción temprana hasta el 10 DE NOVIEMBRE.

Inscripción no temprana hasta 17 DE NOVIEMBRE.

- El precio incluye materiales, cafés y almuerzo..
- El pago de la inscripción se realizará a través de la tienda on-line de RedTransfer o mediante transferencia a la cuenta **ES86 0049 1736 7222 1002 9252**, abierta en el Banco de Santander a nombre de la Asociación de Profesionales de Transferencia, Innovación y Gestión de la Investigación, RedTransfer. El justificante de la transferencia deberá enviarse a la dirección soporte@redtransfer.org.
- Se podrán cancelar inscripciones hasta el **17 de NOVIEMBRE** con devolución del 60% del precio de la inscripción (excepto gastos bancarios). El abandono del curso una vez iniciado no será causa de devolución.
- RedTransfer se reserva el derecho de cancelación del curso si no se alcanzara un número mínimo de inscripciones.

