

# NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS DE LICENCIA: CLAVES LEGALES Y COMERCIALES

BARCELONA  
26 MAYO 2017

APRENDE CON EXPERTOS DE GRANDES ORGANIZACIONES  
CÓMO ALCANZAR ACUERDOS DE LICENCIA BENEFICIOSOS

## Objetivos

Este curso está diseñado para familiarizar a los alumnos con cláusulas claves de los “acuerdos de licencia de derechos de propiedad intelectual” y los diferentes aspectos y problemas que están asociados con este tipo de acuerdos.

## Públicos

### Perfiles profesionales

- Abogados
- Empresarios
- Directores generales
- Ejecutivos de licencias
- Profesionales de la gestión de activos intelectuales
- Investigadores e inventores

### Organizaciones

- Organizaciones industriales
- Asociaciones de investigación
- Proveedores de innovación (universidades, centros tecnológicos, centros de investigación, etc.)
- Facilitadores (AAPP, asociaciones profesionales o sectoriales, parques científico-tecnológicos, etc.)



## Anticipa problemas, cubre puntos clave y protege los intereses de tu organización

Se abordarán los derechos de propiedad intelectual autorizables, estructura general y las disposiciones específicas de un acuerdo de licencia, las tácticas y estrategias para negociar, etc.

## Casos reales y expertos en activo de organizaciones con alto volumen de licencias

Esta formación se articulará a través de la disección de situaciones reales en negociaciones de acuerdo. Expertos de organizaciones de reconocido prestigio nacional e internacional aportarán su *expertise* profesional en la superación de estas circunstancias para alcanzar el acuerdo.



## Instructores

En este curso participarán expertos en activo de reconocidas organizaciones nacionales e internacionales.

## Información general

### Idioma:

- Español
- inglés

**Modalidad:** Presencial

**Duración:** 6 h

**Plazas:** 25 plazas

**Precio:** 800 €/ alumno

### Herramientas formativas:

Este curso se estructura mediante casos de estudio, a través de los que revisar aspectos clave de los acuerdos de licencia, los principales problemas comerciales y regulatorios, *trampas* transfronterizas y cómo anticipar y resolver con éxito los problemas que surgen dentro de la relación de licencia.

## Condiciones de contratación

Necesario un mínimo de 6 alumnos para realización del curso. Consultar descuento para grupos de más de 10 personas.

Estos honorarios serán pagaderos mediante transferencia bancaria. Los gastos de desplazamiento y/o alojamiento corren a cargo de los alumnos. Consultar plus de formación in-house.

## Contenidos

1. Más allá de la propiedad intelectual (PI), y acuerdos de licencia
2. Derechos de Propiedad Intelectual
3. Estructura general de un acuerdo de licencia
4. Cláusulas legales en contratos comerciales
5. Entendiendo beneficios e riesgos en un contrato de licencia
6. Términos claves en un acuerdo de licencia
7. Garantías, indemnizaciones y cláusulas de responsabilidad
8. Preparación de una estrategia de negociación: Tácticas de negociación
9. El mantenimiento de los acuerdos
10. Casos de estudio. Análisis de 4 contratos de 4 diferentes modelos de transferencia.
11. 2 horas de *mentoring* con expertos

## Sobre The KAA

En The Knowledge Agents Alliance, ayudamos a empresas, centros de investigación, inversores y administraciones públicas a mejorar el retorno de sus inversiones en I+D.

The Knowledge Agents Alliance, está formada por tres entidades fundadoras: Knowledge Innovation Market -KIM, MRI-International y Knowledge Investors, y otros miembros asociados alrededor del mundo.

KIM es el Broker de la Agencia Espacial Europea (ESA) para España, miembro de ASTP-Proton, asociación de profesionales de transferencia tecnológica, Redtransfer y Red OTRI en España, y partner en proyectos europeos de capacitación tecnológica como Progress TT o SUDOE.

Más info: [kaalliance.com](http://kaalliance.com)

## Información y contacto

### Cínthia Ramos

*Training Manager*

[cramos@kaalliance.com](mailto:cramos@kaalliance.com)

+34 93 266 71 38