

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO DE LICENCIA

Lugar: Fundación General de la Universidad de León y de la Empresa (FGULEM). Salón de Actos.

Fechas y horario: 21 de octubre de 2019, de 9:30h -14:30h (5 horas)

Dirigido a: Estudiantes, Investigadores y Técnicos de las oficinas de transferencia de conocimiento

Programa:

- 1. Las licencias dentro de la estrategia de transferencia de tecnología**
 - a. Alternativas en la transferencia de conocimiento:
 - i. Comercialización de tecnologías
 - ii. Creación de empresas de base tecnológica
 - b. El Capital Riesgo y la transferencia de tecnología
 - c. Análisis de la explotación comercial: dimensiones clave.
 - d. El contrato de licencia: componentes, cláusulas, limitaciones, retornos

- 2. La negociación de licencias**
 - a. El proceso de negociación: etapas.
 - b. Normas básicas para preparar la negociación: objetivos, aspectos económicos, territoriales y jurídicos a tener en cuenta.
 - c. Técnicas de negociación
 - d. Problemas comunes, errores frecuentes y consejos para la redacción de contratos

- 3. Caso práctico: simulación de la negociación de un acuerdo de licencia**

Ponente: UN-EM

Esta actividad se encuadra dentro del proyecto: "Innovation Network Spain- Portugal. Red de Transferencia de Conocimiento Universidad- Empresa. Región Centro de Portugal y Castilla y León. (INESPO III)". Dentro del marco del Programa Operativo Interreg V A España- Portugal (Poctep), financiado por fondos Feder.