

Talleres teórico Prácticos de Capacitación en Propiedad Intelectual

"Acuerdos de Transferencia"

Universidad Nacional de Cuyo,
15-19 mayo 2006

Abog. María Clara Lima
Dirección de Propiedad Intelectual
Universidad Nacional de La Plata

Definición de contratos

Existe contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad en común destinada a reglar sus derechos.

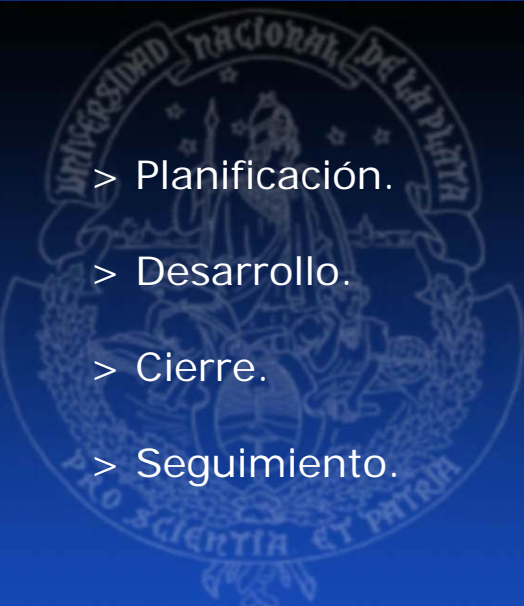
Definición de Contratos tecnológicos

Son contratos entre un *oferente* y un *demandante* de un determinado conocimiento técnico, presente o futuro, que se manifiesta en distintas modalidades de vinculación contractual.

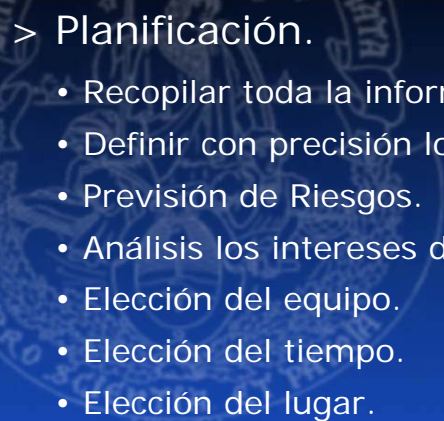
¿Cuáles son los objetivos?

- > Satisfacer los intereses de ambas partes.
- > Eliminar las diferencias.
- > Generar respeto en ambas partes.

¿Cuáles son las Etapas del proceso de negociación?

- 
- > Planificación.
 - > Desarrollo.
 - > Cierre.
 - > Seguimiento.

¿Cuáles son las Etapas del proceso de negociación?

- 
- > Planificación.
 - Recopilar toda la información.
 - Definir con precisión los objetivos.
 - Previsión de Riesgos.
 - Análisis los intereses de la contraparte.
 - Elección del equipo.
 - Elección del tiempo.
 - Elección del lugar.

¿Cuáles son las Etapas del proceso de negociación?

> Desarrollo.

- Conocimiento de las partes.
- Intercambio de intereses y posiciones.
- Acuerdo de tiempos de negociación.
- Presentación de propuestas.
- Discusión y Argumentación.
- Tomar notas.

¿Cuáles son las Etapas del proceso de negociación?

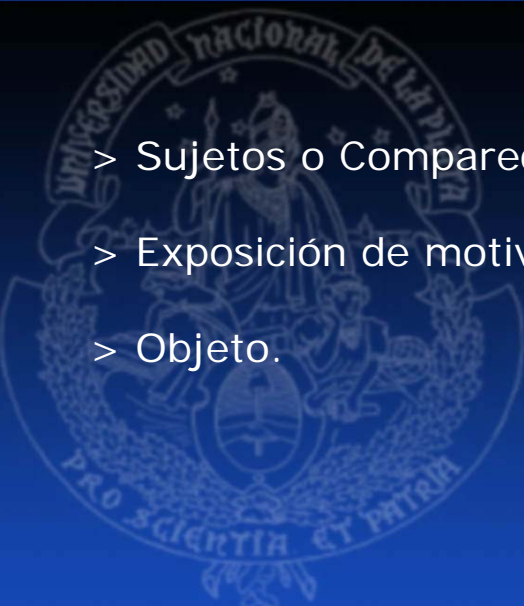
> Cierre.

- Acuerdo.
- Estancamiento.
- Ruptura.

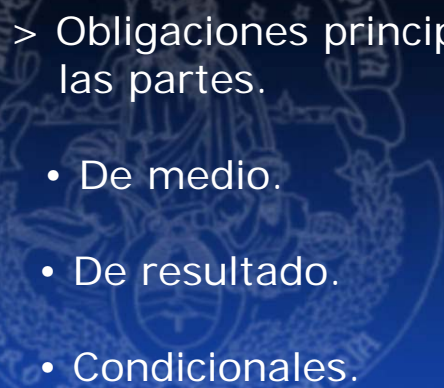
> Seguimiento.

- Cumplimiento de las pautas acordadas en el Contrato.

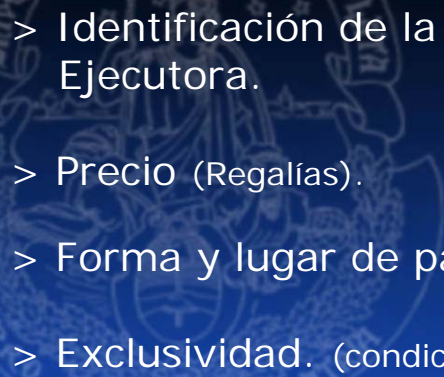
Contenido a negociar en los contratos

- 
- > Sujetos o Comparecencia.
 - > Exposición de motivos.
 - > Objeto.

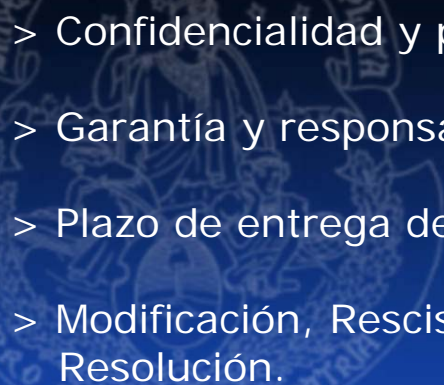
Contenido a negociar en los contratos

- 
- > Obligaciones principales de las partes.
 - De medio.
 - De resultado.
 - Condicionales.

Contenido a negociar en los contratos

- 
- > Identificación de la Unidad Ejecutora.
 - > Precio (Regalías).
 - > Forma y lugar de pago.
 - > Exclusividad. (condicionalidad)

Contenido a negociar en los contratos

- 
- > Confidencialidad y publicación.
 - > Garantía y responsabilidad.
 - > Plazo de entrega de los resultados.
 - > Modificación, Rescisión o Resolución.

Contenido a negociar en los contratos

- > Resolución de los conflictos (Domicilio especial).
- > Plazo de duración.
- > Jurisdicción competente.
- > Anexos.

Dificultades durante la redacción de contratos

- > Tipicidad.
- > Infinidad de cláusulas o borradores.
- > Traducciones.
- > Negociación y redacción.

Dificultades durante la redacción de contratos

- > Subestimación jurídica.
- > Sobre o subestimación técnica-económica.
- > Trabajo en negro.

dpi@presi.unlp.edu.ar
mariaclaralima@yahoo.es