

## **EJERCICIO DE SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN DE UNA LICENCIA**

Durante el presente ejercicio, se dividirá a la audiencia en **6 grupos**, 3 de los cuales actuarán el rol de Licenciante (Universidad), mientras que los otros 3 actuarán el rol de Licenciataria (Empresa).

Para cumplir con el ejercicio, se han previsto las siguientes etapas, cuyos tiempos se irán indicando a medida que la sesión avanza:

### **1) ETAPA DE PREPARACIÓN (previa a la sesión)**

Se solicita, **de manera previa a la sesión que todos los alumnos:**

- 1) Lean todos los documentos enviados para el **ejercicio de simulación de negociación de una licencia**, en particular:
  - Lean este documento “Ejercicio de simulación de una negociación de licencia”;
  - Lean el documento “**Pauta para el Licenciante**”, o bien “**Pauta para el Licenciatario**”, **según el rol que se les asigne (sólo recibirán la pauta que les corresponde);** y
  - Lean el documento “**Term Sheet**”
- 2) Descarguen para su utilización durante el ejercicio la **Presentación de Licenciamiento** que se comparte (se recomienda además revisarla de manera previa a la sesión).

*Tener en cuenta que la sesión incluirá una parte teórica que abordará buenas prácticas en negociación de licencias, y un ejercicio práctico de negociación. Por lo tanto, contar con una lectura previa de la presentación y además tenerla descargada ayudará en la sesión práctica.*

### **2) ETAPA DE DUE DILLIGENCE Y ARMADO DE ESTRATEGIA (SALAS SEPARADAS)**

Durante esta etapa, cada uno de los 6 equipos abordará por separado las siguientes consignas:

- 1) **Repaso del ejercicio y revisión de pauta según corresponda.**
- 2) **Identificación de los distintos componentes del PAQUETE TECNOLÓGICO A LICENCIAR y sus implicancias en el contexto de la transferencia** (si es necesario entregar/recibir material físico o no, que requerimientos son necesarios para la implementación del componente de software, ¿es necesario que se realice una asesoría para la implementación?, etc.)
- 3) **Análisis de la contraparte** (Quién es, qué es lo que busca, para qué desea adquirir la tecnología/qué busca con la transferencia de la tecnología, ¿tiene intereses alineados con los nuestros? ¿cuáles?)

- 4) **Identificación de condiciones preferidas como resultado de la negociación en función de lo que queremos lograr con el otorgamiento/adquisición de la licencia** (Tipo de licencia, derechos otorgados y posibilidad de sub-licenciar todos/algunos de los derechos, territorio/s, duración, contraprestación -tipo y alcance-, entrenamiento técnico para la implementación y sus implicancias en costos y en actividades, gastos/costos de PI, hitos, terminación).
- 5) **Identificación de aspectos irrenunciables** respecto de los cuales, de no llegar a acuerdo se preferirá terminar las negociaciones (*walk-away conditions*) – esto debe estar alineado al por qué buscamos transferir/adquirir esta tecnología

*Asimismo, dentro de los equipos se asignarán los siguientes roles:*

- **Negociadores (se designarán 2 negociadores)** - si bien van a estar asesorados por el resto del equipo, serán únicamente ellos quienes actúen como interlocutores con la contraparte. No obstante, serán los encargados de representar la estrategia diseñada y conversada previamente por todo el equipo y podrán recibir comentarios del resto de los integrantes del equipo.
- **Observadores (se designarán 2 observadores)** - tendrán a su cargo escuchar y observar las intervenciones, reacciones y propuestas de la contraparte e identificar los puntos esenciales para la contraparte y la dinámica de su equipo. También tendrán a su cargo identificar otros aspectos que podrían ser de utilidad para su propio equipo. Su rol será clave para revisar la estrategia en los momentos de trabajo interno del equipo y apuntalar la negociación.
- **Tomador de notas (se designará 1 tomador de notas)**- quien utilizará la plantilla de “Term Sheet” para recoger las conversaciones y además recogerá sus propias impresiones para aportar también para la discusión interna y reforzar la negociación.

**LOS ROLES DEBEN CAMBIAR EN LAS DIFERENTES INSTANCIAS DE ENCUENTRO DE LAS DUPLAS NEGOCIADORAS.**

### **3)EVACUACIÓN DE DUDAS (PLENARIO)**

En caso de ser necesario, se generará un espacio de plenario para evacuación de dudas posterior al análisis de los equipos.

### **4) NEGOCIACIÓN (SALAS DUPLA- 3 SALAS)**

Durante esta etapa, se reunirán **dos equipos por sala** (un equipo licenciante y un equipo licenciario) junto a sus respectivos facilitadores. Estos tres pares de equipos se enfrentarán en un simulacro de negociación de una licencia, con el apoyo de ambos facilitadores. Liderarán la conversación los negociadores de ambos equipos, siendo asistidos por los otros integrantes de cada equipo, respectivamente.

## **5) EVACUACIÓN DE DUDAS (PLENARIO)**

En caso de ser requerido, se generará un espacio de plenario para evacuación de dudas posterior a la primer instancia de negociación.

## **BREAK**

## **6) CUARTO INTERMEDIO (SALAS SEPARADAS- 6 SALAS)**

Luego del plenario, cada equipo analizará internamente lo conversado con la contraparte, antes de continuar la negociación. En esta instancia, los roles de observadores y tomadores de notas serán centrales.

## **7) SEGUNDA ETAPA DE NEGOCIACIÓN Y WRAP UP (SALAS DUPLA- 3 SALAS)**

Las duplas se reunirán nuevamente para continuar las negociaciones y redondear los eventuales acuerdos y aprendizajes.

En esta instancia, las duplas definirán en conjunto aquellos **3 a 5 aspectos más relevantes que han surgido durante el ejercicio (aspectos centrales de la negociación o del trabajo individual de cada equipo, aprendizajes y/o dudas), y designarán a una persona que los presentará en plenario en representación de la dupla.**

## **8) APRENDIZAJES Y CIERRE EN PLENARIO**

Finalmente, las duplas presentarán y posterior a ello la docente comentará sobre los aspectos levantados por las duplas, rescatará aprendizajes y se abrirá un espacio de discusión y conclusiones de cierre.