



PREGUNTAS Y REFLEXIONES

“Retos de la Cooperación en la Innovación Abierta”

¿Cuál es la clave para establecer un buen acuerdo entre makers y fabricantes?

Antes de establecer un acuerdo para formar una asociación, las dos partes tienen que **alinear sus valores y sus intereses**. Es necesaria la **equidad**, que las dos partes ganen para poder establecer una relación a largo plazo. Asimismo, es fundamental crear un escenario de **seguridad, honestidad, compromiso y respeto** por ambas partes.

El 80% de los problemas/conflictos surgen por la falta de comunicación o malos entendidos. Es necesario la reformulación de los detalles de cualquier acuerdos, que ambas partes entiendan los mismo.

Para cuestiones claves en una negociación es muy **positivo hacer reuniones presenciales entre los interesados** ya que la comunicación no verbal nos puede dar mucha información, la comunicación verbal es solo un 20% en la comunicación.

¿Qué hacer cuando nos encontremos en situación de conflicto?

Para evitar problemas es necesario establecer en el acuerdo inicial los métodos de autoresolución para que llegado el caso podamos recurrir a lo consensuado. Si nos encontremos en un momento de bloqueo es aconsejable recurrir a personas externas, a mediadores, que deben conocer realmente los intereses de las partes.

¿Se puede llegar a un buen acuerdo cuando hay posiciones de “fuerza” a priori diferentes?

Sí. A pesar de los desequilibrios entre las partes, empresa “grande” y maker “pequeño”, a través de la sinceridad y la integridad, se pueden llegar a acuerdos beneficiosos.

Es importante utilizar la colaboración y conocer los intereses de la otra parte: “Escuchar, comunicar, indagar en los intereses propios y en los del otro”. Se debe negociar sobre los intereses, no sobre posiciones.



¿Existen acuerdos de referencia entre maker y fabricante?

No, cada acuerdo es diferente en función de los negociadores, esa es la base del derecho colaborativo. Cada persona (maker o fabricante) debe conocer su “sustancia”, lo que le importa realmente, nuestro valor, y la “relación”, el vínculo que quiere mantener con el otro.

¿Trabajar con licencias libres o la innovación abierta quiere decir perder el control sobre lo que hemos trabajado?

No. Abierto no tiene que ser libre o gratis. Para empezar a negociar es necesario plantear todos los datos con los que se cuenta y lo que se quiere tener. Reflexión y auditoría previa. Las cesiones deben estar plasmadas en el acuerdo por escrito.

www.openmaker.eu
<http://es.openmaker.eu/>



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 687941

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Jorge.Garcia@tecnalia.com – www.tecnalia.com (T 902 760 009) -> Responsable LES SPAIN
OpenMaker [website](#), [Twitter](#), [Instagram](#), [Facebook](#)

SOCIOS:

