

## PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO DEL CICESE

### I. Objetivo

Fomentar la comercialización de los bienes intangibles y los servicios científico/técnicos con que cuenta el CICESE.

### II. Alcance

Aplica a los productos y servicios científico/técnicos que ofrece el CICESE.

### III. Normatividad

Ley de Ciencia y Tecnología.

Ley de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos.

Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios de Sector Público y su reglamento.

Ley de Propiedad Industrial y su reglamento.

Ley Federal del Trabajo.

Ley Nacional de Variedades Vegetales y su reglamento.

Normativa de otros países aplicable a la propiedad industrial, en función del(os) país(es) donde se desea presentar la solicitud de protección de la(s) invención(es) (patentes, modelos de utilidad o diseños industriales).

Estatuto Orgánico del CICESE.

Lineamientos de Vinculación del CICESE,

Lineamientos de Materia de Propiedad Intelectual del CICESE,

Lineamientos para el Manejo de los Recursos Propios del CICESE.

Demás Normatividad que aplica al CICESE.

### IV. Políticas

La DIID podrá apoyarse con asesores o proveedores externos en la identificación de potencial comercial, en la valuación de las tecnologías, cursos y servicios en

Elaboró	Revisó	Autorizó	Pág - 1
	 MC Edwin Martínez A.		
MC. Claudia B. Hernández Merlo	MA Elizabeth Rubí Ch.	MC. María Concepción Mendoza Díaz	Última actualización Fecha: 2016/11/14



## PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO DEL CICESE

possible proceso de comercialización.

### V. Definición de roles.

Promotor: Orienta al investigador en la elaboración de propuestas de proyectos, la normatividad aplicable del CICESE y lo asiste según lo requiera.

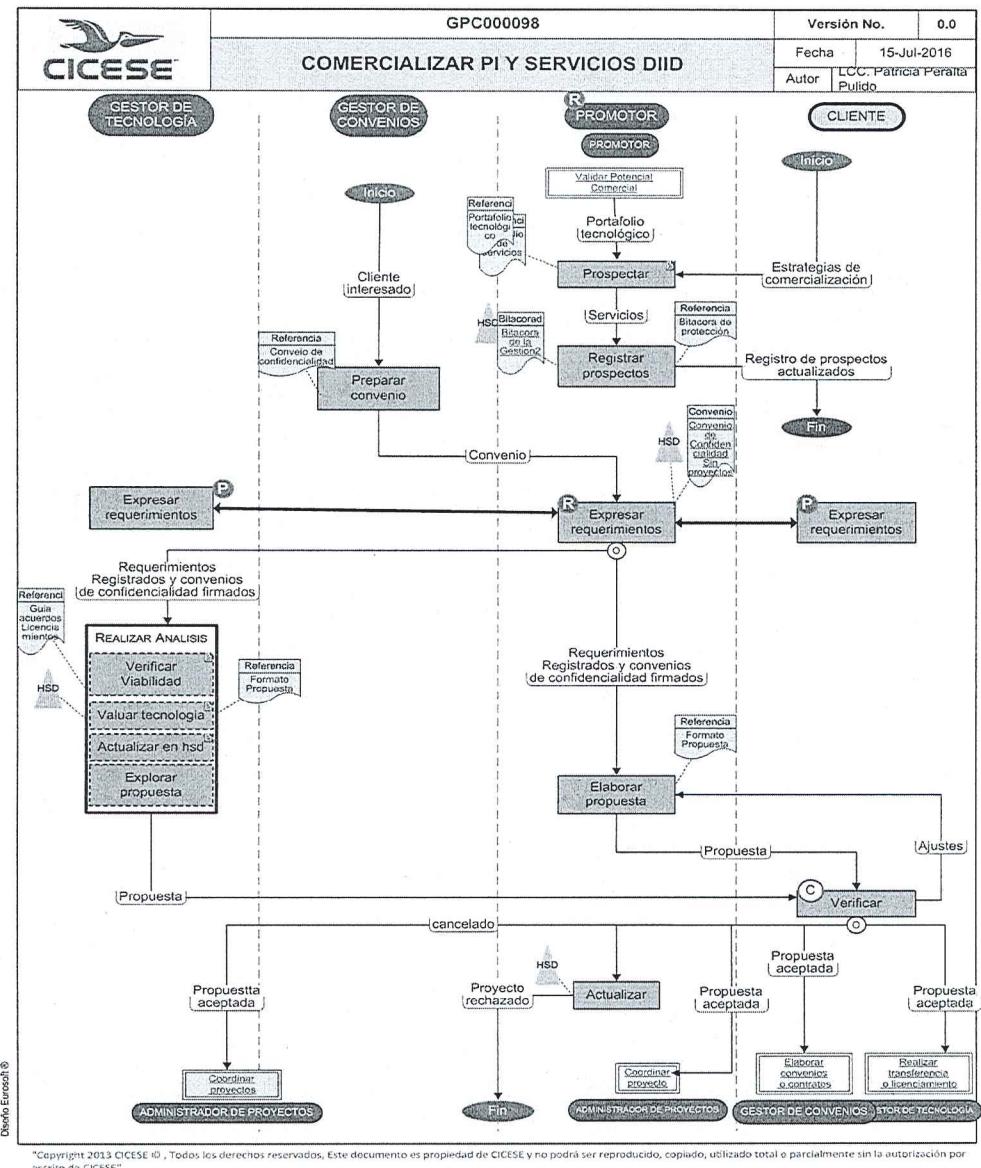
Gestor de convenios: Se encarga de gestionar los convenios de los proyectos con empresas, evalúa el cumplimiento de los requisitos necesarios en las cláusulas de propiedad intelectual y confidencialidad en los convenios. Da seguimiento a la gestión de las firmas de los convenios, es el contacto con el Despacho Asesor Legal para la revisión de los convenios requeridos.

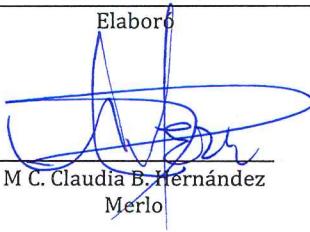
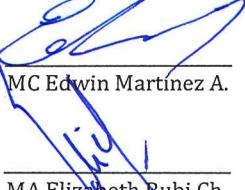
Gestor de tecnología: Es responsable de dar seguimiento al proceso de identificación, utilizar la bitácora de gestión para cada bien identificado y promover la identificación de potencial intelectual.

Elaboró	Revisó	Autorizó	Pág - 2
M.C. Claudia B. Hernández Merlo	MC Edwin Martínez A. MA Elizabeth Rubí Ch.	MC. María Concepción Mendoza Díaz	Última actualización Fecha: 2016/11/14

## PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO DEL CICESE

VI. Diagrama



<b>Elaboró</b>  M.C. Claudia B. Hernández Merlo	<b>Revisó</b>  MC Edwin Martínez A. MA Elizabeth Rubí Ch.	<b>Autorizó</b>  MC. María Concepción Mendoza Díaz	<b>Pág - 3</b> <i>(Handwritten signature over the page number)</i> Última actualización Fecha: 2016/11/14
---	---	---	--

## PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO DEL CICESE

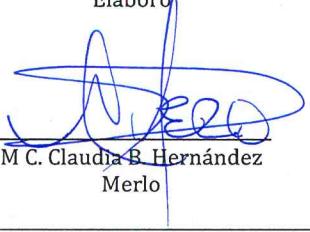
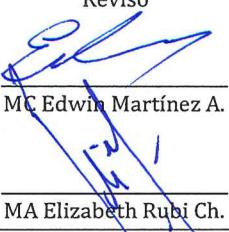
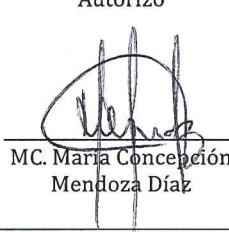
### VII. Etapas del procedimiento

#### Inicio con el Gestor de Convenios:

1. Si existe un cliente que está interesado en algún bien de PI o servicio del CICESE el Gestor de Convenios prepara el convenio de confidencialidad debidamente firmado por las partes y lo envía al Promotor, el cual lo da de alta en la Herramienta de Soporte Documental.
2. El Promotor y el cliente analizan los requerimientos de las partes.
3. El Promotor registra los requerimientos.
4. Con los requerimientos y convenio de confidencialidad firmado, el Promotor elabora una propuesta que incluye el valor económico y la envía al Cliente para su revisión.
5. El Promotor realiza la valoración económica de la propuesta o bien se encarga de coordinar la valuación de la tecnología, en caso de tratarse de una transferencia o licenciamiento.
6. El Promotor actualiza el estado de la bitácora de gestión y envía la propuesta al Cliente.
7. El Cliente verifica la propuesta:
  - a) Si el Cliente propone ajustes:
    - a. El Cliente envía la propuesta con sugerencias de ajustes al Promotor.
    - b. El Promotor evalúa la viabilidad de los ajustes
    - c. Si requiere retroalimentación del investigador lo contacta
      - i. El Investigador revisa y si es viable lo que propone el Cliente, comunica Promotor y éste realiza los ajustes.
      - ii. Si el investigador considera no viables los ajustes del Cliente lo comunica al Promotor.
      - iii. El Promotor lo comunica al Cliente y actualiza el estado de la prospectación como "Propuesta rechazada".

Fin de la prospectación.

- d. Si no requiere retroalimentación del investigador, y los ajustes son

Elaboró	Revisó	Autorizó	Pág - 4
 M.C. Claudia B. Hernández Merlo	 MC Edwin Martínez A. MA Elizabeth Rubí Ch.	 MC. María Concepción Mendoza Díaz	 Última actualización Fecha: 2016/11/14

## PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO DEL CICESE

viables, el promotor realiza los cambios y se pasa al punto 6.

- b) Si el Cliente ya no propone ajustes:
- 8. El Promotor notifica al Cliente que la propuesta se aprobó y actualiza el estado de la propuesta en la Herramienta de Soporte Documental.
- 9. El Promotor envía la propuesta al Gestor de Convenios el cual inicia el procedimiento "Elaborar Convenios o Contratos".
- 10. Con una propuesta aprobada de curso o proyecto se inicia el procedimiento "Coordinar Proyecto".
- 11. Con una propuesta aprobada de transferencia o licenciamiento se inicia el procedimiento "Realizar Transferencia o Licenciamiento".
- 12. El Promotor actualiza el estado del proyecto en la herramienta de soporte documental, de acuerdo al tipo de propuesta aprobada.

### Inicio con el Promotor:

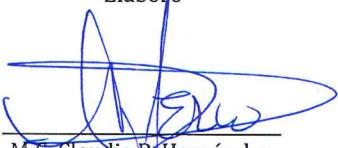
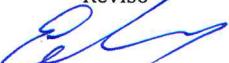
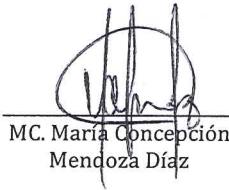
1. A partir del portafolio tecnológico y del catálogo de servicios, el promotor realiza prospectación de posibles clientes interesados.
  2. Confirma con algún cliente que existe potencial comercial de un desarrollo científico/tecnológico del CICESE del portafolio tecnológico o del Portafolio de Servicios.
  3. Notifica al Gestor de tecnología del interés del cliente.
  4. Registra dichos clientes prospectos en la bitácora de gestión y en la herramienta de soporte documental de la DIID .
- Finaliza del procedimiento.

### VIII. Definiciones

DIID: Dirección de Impulso a la Innovación y el Desarrollo

PI: Propiedad Intelectual

Portafolio tecnológico: (o cartera de proyectos) es una colección de proyectos agrupados en la lista o relación interno de la DIID de posibles proyectos susceptibles de comercialización,

Elaboró	Revisó	Autorizó	Pág -
	 MC Edwin Martínez A.	 MC. María Concepción Mendoza Díaz	5
MC. Claudia B. Hernández Merlo	MA Elizabeth Rubí Ch.		Última actualización Fecha: 2016/11/14

## PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CONOCIMIENTO DEL CICESE

en el marco del Programa Innova-DIID.

**Programa Innova-DIID:** La DIID inició en 2010 un programa interno de identificación de proyectos científicos/tecnológicos con posible potencial de comercialización. A partir de ahí ha ido alimentando y actualizando la relación de proyectos con posible potencial de comercialización.

**Portafolio de servicios:** Es la relación de los servicios técnicos y tecnológicos que podría proporcionar el CICESE, identificados por personal de la DIID.

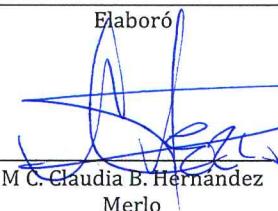
**Portafolio.** Es la relación de los proyectos de investigación y desarrollo del CICESE identificados por el personal de la DIID como desarrollos con potencial comercial.

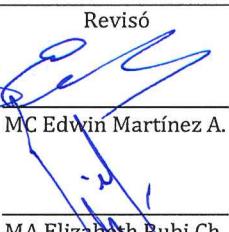
**Convenio de confidencialidad:** Documento legal que se firma con el CICESE para garantizar la confidencialidad de la gestión de la propiedad intelectual.

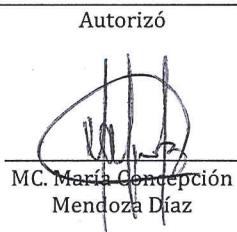
**Bitácora de la gestión:** Es el documento en el cual se plasma el seguimiento del caso, con los sucesos relevantes.

**Guía de acuerdos y licenciamiento:** Documento elaborado por la DIID como orientación para el promotor en la gestión de la propiedad intelectual.

**Formato propuesta:** Documento utilizado en la DIID para documentar propuestas de proyectos.

Elaboró  
  
M.C. Claudia B. Hernández  
Merlo

Revisó  
  
MC Edwin Martínez A.  
MA Elizabeth Rubi Ch.

Autorizó  
  
MC. María Concepción  
Mendoza Díaz

Pág - 6

Última  
actualización  
Fecha:  
2016/11/14

