

PROCEDIMIENTO PARA VALIDAR POTENCIAL COMERCIAL

I. Objetivo

Identificar el potencial comercial de desarrollos científicos y tecnológicos llevados a cabo en el CICESE e integrarlos al portafolio tecnológico InnovaDIID de la DIID.

II. Alcance

Aplica para desarrollos científicos, tecnológicos que se lleven a cabo en el CICESE, así como para los servicios científicos y tecnológicos que puede ofrecer el Centro.

III. Normatividad aplicable.

Ley de Ciencia y Tecnología.

Ley de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos.

Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios de Sector Público.

Ley de Propiedad Industrial y su Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial.

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).

Lineamientos de Vinculación del CICESE.

Lineamientos en Materia de Propiedad Intelectual del CICESE.

Lineamientos para el Manejo de los Recursos Propios del CICESE.

Demás Normatividad que aplica al CICESE.

IV. Políticas

1. Sólo se validarán desarrollos que cuenten con el apoyo de los investigadores responsables para seguir con el proceso de comercialización.
2. De no existir potencial comercial la DIID recomendará no seguir con el trámite de registro o solicitud de protección de la propiedad intelectual.

Elaboró	Revisó	Autorizó	Pág - 1
MC Claudia B. Hernández Merlo	MC Edwin Martínez A.	MC María Concepción Mendoza Díaz	Última actualización Fecha: 2016/11/17



PROCEDIMIENTO PARA VALIDAR POTENCIAL COMERCIAL

V. Descripción de roles.

Gestor de PI: Es responsable de promover el uso de la declaratoria de invención de cada bien identificado, el seguimiento de análisis hasta determinar el diagnóstico de protección y la figura jurídica que corresponda.

Gestor de tecnología: Es responsable del seguimiento al proceso de identificación, utilizar la bitácora de gestión para cada bien identificado.

Elaboró 	Revisó MA Elizabeth Rubí Ch.	Autorizó 	Pág - 2
MC Claudia B. Hernández Merlo	MC Edwin Martínez A.	MC María Concepción Mendoza Díaz	Última actualización Fecha: 2016/11/17

DIRECCIÓN DE IMPULSO A LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO

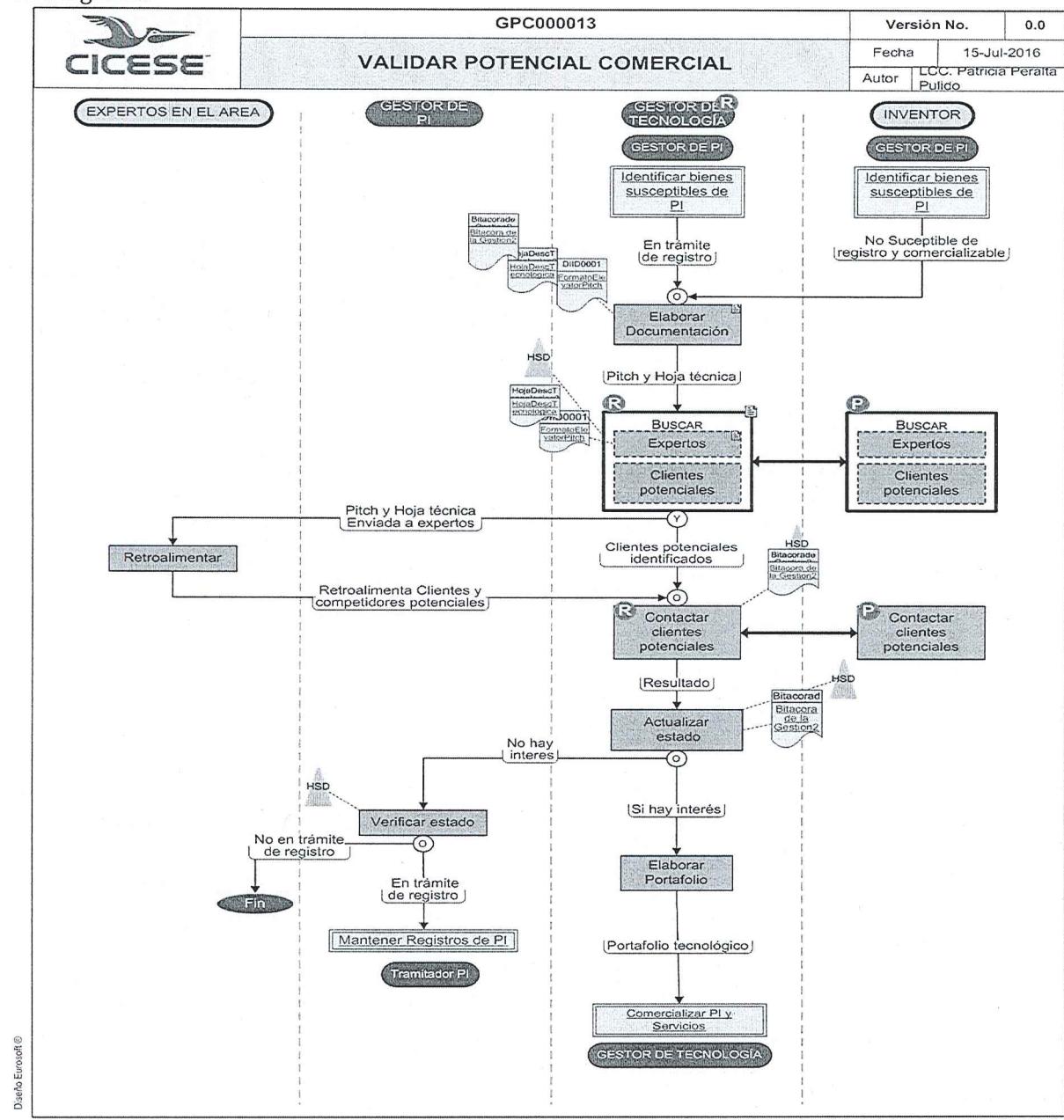
IMPES

ED



PROCEDIMIENTO PARA VALIDAR POTENCIAL COMERCIAL

VI. Diagramma



"Copyright 2013 CICESE ® , Todos los derechos reservados. Este documento es propiedad de CICESE y no podrá ser reproducido, copiado, utilizado total o parcialmente sin la autorización por escrito de CICESE"


Elaboró

 Revisó
MC Edwin Martínez A.

MA Elizabeth Rubí Ch.

Autorizó


Última actualización
Fecha: 2016/11/17

VII. Etapas del procedimiento

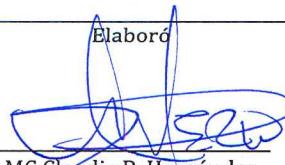
1. Este procedimiento proviene del procedimiento "Identificar bienes susceptibles de PI".
 2. Si el bien intangible identificado es o no susceptible de protección de PI el Gestor de Tecnología elabora la Hoja Técnica o el "Elevator Pitch" , basándose en los documentos de referencia
 3. Con la Hoja Técnica o el "Elevator Pitch" el Gestor de Tecnología actualiza o da de alta esta información en la Herramienta de Soporte Documental y busca expertos en las áreas de conocimiento del bien intangible y clientes potenciales en los campos de aplicación; en caso necesario se retroalimenta con el inventor o desarrollador del bien intangible.
 4. El Gestor de Tecnología envía la Hoja Técnica o el "Elevator Pitch" a expertos en el área de conocimiento del bien intangible para su retroalimentación.
 5. Los expertos en el área devuelven la retroalimentación al Gestor de Tecnología, el cual contacta a clientes potenciales, para ello puede participar además el inventor, y el Gestor de Tecnología actualiza la bitácora de gestión en la Herramienta de Soporte Documental.
 6. Con los resultados de los contactos, el Gestor de Tecnología actualiza el estado de la bitácora de gestión en la HSD.
 7. Si no hay interés de clientes potenciales el Gestor de Tecnología verifica el estado del bien intangible en la bitácora de gestión de la Herramienta de Soporte Documental..
 - o Si el estado indica que bien intangible no era susceptible de protección de PI es el fin del procedimiento.
 - o Si el estado indica que el bien intangible está en estado "en trámite de registro", continua el procedimiento "Mantener Registros de PI".
 8. Si hay interés de clientes potenciales, el Gestor de Tecnología elabora el Portafolio.
 9. Con el portafolio tecnológico se inicia el procedimiento "Comercializar PI y Servicios"
- Fin del procedimiento.

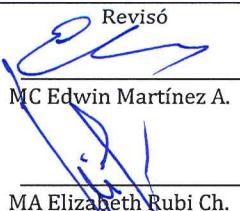
VIII. Definiciones

DIID: Dirección de Impulso a la Innovación y el Desarrollo

PI: Propiedad Intelectual

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

Elaboró

MC Cláudia B. Hernández
Merlo

Revisó

MC Edwin Martínez A.
MA Elizabeth Rubi Ch.

Autorizó

MC María Concepción
Mendoza Díaz

Pág - 4

Última actualización
Fecha: 2016/11/17

PROCEDIMIENTO PARA VALIDAR POTENCIAL COMERCIAL

Hoja Técnica (Technical Sheet): Es un documento que describe, preferentemente en una sola hoja, los siguientes aspectos: Resumen, Aplicaciones, Estado de la Propiedad Intelectual, Estado de Desarrollo de la Tecnología, Perspectivas de Mercado, Beneficios clave, Datos de Contacto.

"Elevator pitch": Es un discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas... El principal objetivo es posicionar primero la imagen sobre la empresa y producto, obteniendo como resultado una entrevista o reunión con esa persona para más adelante.

Estado: Se refiere al nivel de gestión o etapa en que se ubica dentro de los niveles establecidos en el Programa InnovaIID.

Potencial comercial: Se entiende como la valoración de las oportunidades de negocio y de aceptación por parte de las empresas o entidades que serían posibles usuarias de la tecnología o desarrollo tecnológico que se desea comercializar

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

Herramienta de Soporte Documental: Base o instrumento de sistemas de información electrónica en la cual se incorpora la información generada a partir del procedimiento y en general la información generada en la DIID.

Elaboró	Revisó	Autorizó	Pág - 5
MC Claudia B. Hernández Merlo	MC Edwin Martínez A.	MC María Concepción Mendoza Díaz	Última actualización Fecha: 2016/11/17