



CAMBIOTEC AC	
Negociación	Procedimiento CAMBIOTEC PR.PI.NG 2012

El presente documento contiene la descripción detallada de las actividades más importantes a efectuar en el procedimiento de Negociación en la OT de CAMBIOTEC.

Contenido

1. PROPÓSITO.....	2
2. RESPONSABILIDADES.....	2
3. DEFINICIONES.....	2
4. ANEXOS.....	3
5. PROCEDIMIENTO.....	3

1. PROPÓSITO.

- 1.1 Establecer las bases para lograr una comercialización exitosa de las tecnologías de nuestros clientes a partir de procesos robustos de negociación con los posibles licenciatarios.

2. RESPONSABILIDADES.

- 2.1. La Dirección de Transferencia de Tecnología será la responsable de la adecuada ejecución de este procedimiento.
- 2.2. El cliente será responsable de proporcionar a la Dirección de Transferencia de Tecnología la información técnica y los datos asociados al desarrollo del proyecto que dio origen a la tecnología.
- 2.3. La Dirección de Propiedad Intelectual e Inteligencia Tecnológica será responsable de proporcionar a la Dirección de Transferencia de Tecnología los elementos financieros detallados, relacionados con la tecnología.
- 2.4. El cliente y la Dirección de Transferencia de Tecnología acordarán los términos que se usarán como base para la negociación: precio mínimo aceptable, exclusividad, territorialidad, vigencia de la licencia, asistencia técnica y capacitación.

3. DEFINICIONES.

- 3.1. Negociación. Proceso mediante el cual dos o más partes buscan llegar a un acuerdo con respecto a una situación determinada, con la intención de lograr un beneficio mutuo.
- 3.2. Usuarios potenciales de la tecnología y/o socios tecnológicos y/o posibles licenciatarios. Son aquellas empresas y/o personas físicas con actividad empresarial que hacen uso de tecnologías similares o sustitutas o que ofrecen bienes y/o servicios destinados solucionar el problema o la necesidad a la cual se dirige la tecnología.
- 3.3. Precio. Es la cantidad expresada en términos monetarios solicitada o pagada por un bien.

- 3.4. Valor. Concepto económico que se refiere a la cantidad expresada en términos monetarios que se le estime al bien objeto de la valuación, en función de su utilidad, demanda y oferta, en una fecha determinada.
- 3.5. Valor de mercado. Es la cantidad expresada en términos monetarios, por el cual un bien se intercambia entre un comprador y un vendedor actuando por voluntad propia, con un plazo razonable de exposición, donde ambas partes actúan con conocimiento de los hechos.
- 3.6. Exclusividad. Condición privilegiada para que un licenciataria sea el único que reciba la tecnología negociada dentro de un territorio en un lapso de tiempo predeterminado.
- 3.7. Capacitación. Entrenamiento que acompaña a la licencia de tecnología para habilitar personal del licenciataria para que domine las técnicas y procesos asociados. Debe delimitarse en tiempo (horas, días o semanas) y asociarse a un programa que especifique metas de aprendizaje y perfil de las personas a capacitar. Debe especificarse si se ofrece libre de cargo o su precio por unidad de tiempo.
- 3.8. Asistencia técnica. Aportación se asesoría especializada que suele acompañar a la licencia de manera que se apoye al licenciataria en la solución de problemas para la asimilación de la tecnología que recibe. Debe especificarse el número de técnicos que ofrecerán la asesoría, delimitarse claramente el objeto y el tiempo de la asistencia técnica, y el lugar de ejecución. Debe especificarse si se ofrece libre de cargo o su precio por unidad de tiempo.

4. ANEXOS.

- 4.1. Ficha Técnica de la Invención/Tecnología que se usa para ofrecer la tecnología a posibles interesados.

5. PROCEDIMIENTO.

- 5.1. Identificación de clientes/usuarios potenciales de la tecnología y/o socios tecnológicos.

- 5.1.1. A partir de la información generada por la aplicación del procedimiento “Búsqueda y Análisis del Estado del Arte Previo”, la Dirección de Transferencia de Tecnología identificará en un plazo máximo de 15 días hábiles a los posibles usuarios de la tecnología tanto a nivel nacional como global.
- 5.1.2. El cliente dará a conocer a Dirección de Transferencia de Tecnología, el contacto que eventualmente haya establecido con usuarios potenciales de su invención/tecnología y el detalle de las comunicaciones y acuerdos previos.
- 5.1.3. Una vez identificados los usuarios potenciales de la invención/tecnología, la Dirección de Transferencia de Tecnología elaborará en máximo 20 días hábiles un directorio que incluirá la información necesaria para establecer contacto con los mismos.

5.2. Ficha técnica de la tecnología.

- 5.2.1. La Dirección de Transferencia de Tecnología elaborará la “Ficha Técnica de la Tecnología”, a partir de la información incluida en el formato de “Declaración de Invención/Tecnología” y la información generada a partir de la aplicación del procedimiento “Evaluación Preliminar de la Tecnología”.
- 5.2.2. La Dirección de Transferencia de Tecnología desarrollará “La Ficha Técnica de la Invención/Tecnología” centrándose en los siguientes aspectos:
 - a) La Ficha Técnica no debe incluir información confidencial asociada a la invención/tecnología;
 - b) Debe incluir una breve descripción de la invención/tecnología en un lenguaje claro, sencillo y que pueda ser comprendido por personas no expertas en la materia;
 - c) Debe proporcionar información relacionada con la necesidad o el problema que se resuelve con la invención/tecnología;
 - d) Debe resaltar las ventajas identificadas con respecto a las tecnologías que se comercializan actualmente.
- 5.2.3. El cliente revisará la “Ficha Técnica de la Invención/Tecnología” y notificará a la Dirección de Transferencia de Tecnología sus observaciones o aprobación de la misma.

- 5.2.4. La Dirección de Transferencia de Tecnología realizará las modificaciones necesarias a la “Ficha Técnica”, de acuerdo a las observaciones del cliente en un plazo máximo de 4 días hábiles.
- 5.2.5. Una vez que tanto el cliente, como la Dirección de Transferencia de Tecnología estén de acuerdo con la información contenida en “La Ficha Técnica de la Invención/Tecnología”, la Dirección de Transferencia de Tecnología dará inicio a las actividades de promoción.

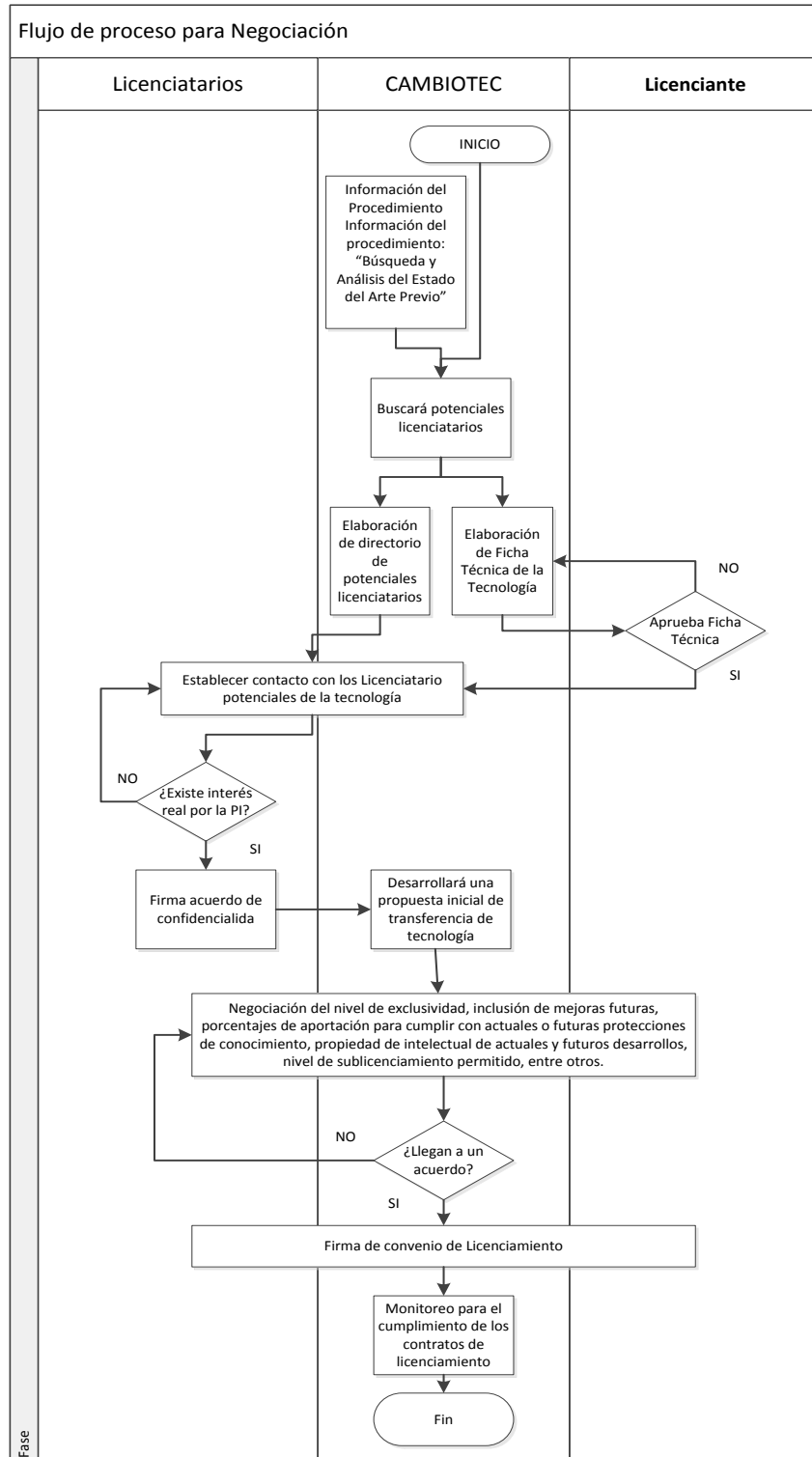
5.3. Promoción de la tecnología.

- 5.3.1. La Dirección de Transferencia de Tecnología difundirá “La Ficha Técnica de la Invención/Tecnología” entre los usuarios potenciales, a través de los medios que considere adecuados.
- 5.3.2. La Dirección de Transferencia de Tecnología establecerá contacto con los usuarios potenciales de la tecnología, con la intención de conocer su interés en la misma.
- 5.3.3. La Dirección de Transferencia de Tecnología iniciará comunicación con aquellos usuarios potenciales de la invención/tecnología que hayan manifestado interés en la misma, con la intención de conocer sus necesidades e interés específico.
- 5.3.4. La Dirección de Transferencia de Tecnología propondrá la firma de un Acuerdo de Confidencialidad a aquellos usuarios que hayan manifestado interés en conocer con mayor detalle los aspectos técnicos de la invención/tecnología.
- 5.3.5. Posterior a la firma del Acuerdo de Confidencialidad correspondiente, la Dirección de Transferencia de Tecnología coordinará las reuniones de trabajo y/o visitas necesarias para dar a conocer los detalles técnicos de la invención/tecnología al usuario potencial de la misma.
- 5.3.6. Una vez que el usuario potencial de la tecnología cuente con los elementos necesarios para definir su interés real en solicitar una licencia para la explotación de la invención/tecnología, la Dirección de Transferencia de Tecnología desarrollará una propuesta inicial de transferencia de tecnología, previo a la cual se deben evaluar los siguientes aspectos:

Del posible licenciatario	De la tecnología
<p>Características del usuario (cultura tecnológica, estatus tecnológico). Poder de comercialización (territorialidad, tamaño del mercado que domina y porcentaje de regalías que podría cubrir por la explotación de la tecnología). Capacidad financiera (para aportar un pago frontal) Alianzas estratégicas tecnológicas.</p>	<p>Grado de desarrollo. Posibles aplicaciones. Valor de la tecnología. Monto máximo y mínimo con los que iniciará la negociación. Necesidad de acompañamiento técnico para la asimilación de la tecnología. Condiciones de Pago: frontal y pagos diferidos (regalías).</p>

- 5.3.7. La Dirección de Transferencia de Tecnología dará a conocer al posible licenciatario la propuesta inicial de transferencia de tecnología y le solicitará sus observaciones a la misma. Es importante que esta propuesta sea entregada personalmente y que se propicie un intercambio de información enfocado a llegar a un acuerdo.
- 5.3.8. En caso de que el usuario potencial notifique a la Dirección de Transferencia de Tecnología no estar de acuerdo con la propuesta de transferencia de tecnología, ésta deberá evaluar los aspectos asociados al valor de la invención/tecnología y las condiciones de transferencia, y coordinará las reuniones de negociación con el usuario potencial de la invención que considere convenientes. Las reuniones deben programarse de acuerdo con una agenda enfocada a llegar a acuerdos sobre puntos específicos en conflicto.
- 5.3.9. En caso de que el usuario potencial de la tecnología notifique a la Dirección de Transferencia de Tecnología estar de acuerdo con la propuesta de Transferencia de Tecnología, la Dirección de Transferencia de Tecnología gestionará, la elaboración y celebración del Contrato de Licenciamiento correspondiente.
- 5.3.10. El contrato deberá ser suscrito por el cliente, resguardará los originales de los contratos y dará seguimiento al cumplimiento de los términos de los contratos con apoyo de la Dirección de Transferencia de Tecnología.

6. Flujo de proceso





FECHA DE REVISIÓN: Diciembre 2012

**EL PRESENTE MANUAL FUE ELABORADO DURANTE EL PROCEDIMIENTO DE
CERTIFICACIÓN DE OFICINA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA DE CAMBIOTEC A.C.**

ULTIMA REVISIÓN:
15 DE DICIEMBRE DE 2012

Vo. Bo.
