

ANEXO 2. DESCRIPCIÓN DEL ALCANCE DE LOS SERVICIOS DE INNOVACIÓN

Cada uno de los servicios tendrá un periodo de ejecución no superior a los 10 meses. Así mismo, los beneficiarios recibirán los 5 servicios que se presentan a continuación de forma flexible y basado en las necesidades del proyecto de innovación propuesto y aprobado. Estos son los alcances de referencia para la definición de la ruta de innovación.

TRANSFORMACIÓN COMPETITIVA		
ALCANCES	METODOLOGÍA	ENTREGABLES
Fase 1: Plan de transformación competitiva		
<p>Analizar del estado actual de la empresa, identificar brechas, capacidades y estados deseados para elaborar el plan de transformación con el fin de apoyar el crecimiento de la empresa, reducir los costos y tiempos de los procesos.</p>	<p>Capacitaciones: gestión de procesos y capacidades gerenciales. Aplicación de diagnóstico y levantamiento de requerimientos. Se identifica y analiza las brechas entre la situación actual y la deseada. Socialización del diagnóstico y profundización. Diseño del plan de transformación. Se compone de las siguientes etapas: 1. Análisis de las necesidades e identificar las oportunidades de mejoras. 2. Generación de propuestas de mejoras tecnológicas a implementar. 3. Estimación de costos 4. Análisis de los impactos económicos y operacionales de las propuestas implementadas. 5. Programas nacionales que sirvan para apoyo a las empresas 6. Selección y priorizar la propuesta de transformación. 7. Diseño de indicadores de seguimiento y control 8. Recomendaciones y conexiones</p>	<p>Diagnóstico realizado e informe sobre el estado inicial de la empresa y su entorno, definición de actores, aspectos socioeconómicos, productivos, brechas tecnológicas. • Mediciones cuantitativas, cualitativas e indicadores claves de desempeño (KPI) • Análisis e información de la medición integral • Perfil de la empresa • Equipo de proyecto • Reporte de las prácticas gerenciales para cada proceso Documento con las diferentes características de la empresa y oportunidades de mejora detectadas y las posibles soluciones tecnológicas a estas. Cada propuesta de asistencia técnica considera objetivos, actividades a realizar, plazos, entregables, costos asociados, impactos esperados en la implementación, entre otros aspectos.</p>
Fase 2: Implementación y asistencia técnica		

<p>Implementar el plan de transformación a fin de acortar brechas en los ámbitos considerados en los diagnósticos y transferencia de capacidades a la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de acción detallado de la intervención: actividades y cronograma -Intervención - Medición, seguimiento y control en las variables de productivas y de desempeño. - Ajustes y revisión - Transferencia de capacidades al recurso humano: relacionado con la mejora implementada a nivel gerencial, táctico y operativo. - Guías y metodologías - Identificar, si es necesario, un agente vinculador entre las necesidades de actualización tecnológica en materias de digitalización y automatización del proceso a mejorar de la empresa. - Estrategia de escalabilidad de la mejora establecida. 	<p>Documento con registro relacionado con la implementación de un plan de acción y la transferencia de conocimientos relacionado al talento humano de la empresa. Este documento será una guía para el empresario en el que pueda identificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resultados del análisis comparativo de las empresas del sector a nivel nacional e internacional para medir el nivel de rendimiento y la productividad, y en otros ámbitos para la empresa. • Instrumentos de la oferta de servicios de desarrollo empresarial a los que podría acceder el empresario para continuar implementado su plan de mejora - definición de costos, cronograma, perfiles. Hoja de ruta para que la empresa realice medición de impacto en el largo plazo
--	---	---

Fase 3: Articulación para la transformación

<p>Orientar sobre instrumentos de apoyo a la competitividad, conexiones con aliados estratégicos y accesos a recursos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Asesoría sobre los instrumentos y servicios disponibles para enfrentar necesidades concretas de la empresa - Asistencia en formulación de proyectos y la búsqueda y obtención de financiamiento dirigido a MiPymes. - Asesoría en el uso de redes y contactos nacionales e internacionales, particularmente en lo relativo a vigilancia tecnológica y observatorios. - Conexión con consultores y programas - Paquete de BI a cada empresa - Diseño de estrategias de socialización de resultados 	<p>Guía técnica para el aprovechamiento de capacidades externas, la postulación a las fuentes de financiamiento que les permitan obtener maquinarias, materiales u otra necesidad para desarrollar su actividad productiva, y el desarrollo de capacidades propias.</p>
---	--	---

VIGILANCIA TECNOLÓGICA E INTELIGENCIA COMPETITIVA

ALCANCE	METODOLOGÍA	ENTREGABLES
Fase 1: Alineación estratégica.		
<p>Determinar el objetivo de la búsqueda, la estrategia, focos de vigilancia de desarrollo científico-tecnológico y mapeo de necesidades de la empresa a través de un plan estratégico.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alineación de expectativas de las partes. - Definición del plan de trabajo. 	<p>Analizar e identificar el objetivo de la búsqueda con base en las necesidades de la empresa.</p>	<p>Informes del Proyecto / la presentación de la compañía incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos del proyecto • Equipo de proyecto • Perfil de la MiPyme <p>Entregable con la identificación del objetivo de la búsqueda con base en las necesidades de la empresa: mapa de ruta, medición de indicadores</p>
Fase 2: Búsqueda de información.		
<p>Mapeo de información relacionada con mega tendencias y aprovechamiento económico de oportunidades en las tecnologías emergentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructuras de Búsqueda. - Validación de resultados. - Documentos internos del cliente, consulta a fuentes externas: Bases de datos, líderes de opinión, fuentes secundarias. 	<p>Revisar diferentes fuentes primarias y secundarias de información:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Fuentes abiertas b. Revistas de investigación c. Bases de datos de patentes d. Software vigilante (minería de datos y texto) Fuentes restringidas e. Fuentes propia 	<p>Entregable fase de búsqueda</p> <p>Documento que contenga: Mapeo tecnológico de las distintas fuentes de información</p>
Fase 3: Análisis de la información.		
<p>Análisis y evaluación de información encontrada utilizando editores simples, herramientas avanzadas o software especializado y robusto.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis Cuantitativo. - Análisis Cualitativo. - Análisis Comercial. - Oportunidades de innovación. 	<p>Análisis de los resultados, entre los cuales:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Tecnologías publicadas o patentadas en el campo específico requerido b. Soluciones tecnológicas disponibles c. Tecnologías emergentes d. Dinámica de las tecnologías (qué tecnologías son cada vez más populares y las que son obsoletas) e. Líneas de investigación y tendencias tecnológicas en las principales empresas de la competencia f. Centros de investigación, equipos y líderes en la generación de nuevas tecnologías, capaces de transferir la tecnología 	<p>Documento que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis y evaluación de la información encontrada (Cualitativa, Cuantitativa, Comercial, oportunidades de innovación). o Tecnologías publicadas o patentadas en el campo específico requerido o Soluciones tecnológicas disponibles o Tecnologías emergentes o Dinámica de las tecnologías (qué tecnologías son cada vez más populares y las que son obsoletas) o Líneas de investigación y tendencias tecnológicas en las principales empresas de la competencia o Centros de investigación, equipos y líderes en la generación de nuevas tecnologías, capaces de transferir la tecnología
Fase 4: Entrega de resultados.		
<p>Consolidación y priorización de la información a través un mapa de ruta a corto, mediano o largo plazo para el aprovechamiento de oportunidades, reducción de riesgos, líneas de mejora, innovación y cooperación, entre otros.</p>	<p>Se trabajará en la elaboración de boletines e informes, aportándoles la información más relevante de acuerdo con las expectativas.</p>	<p>Informe ejecutivo (Orientado a las expectativas) Se incluirán recomendaciones como:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Aprovechamiento de oportunidades o Reducción de riesgos o Líneas de mejora o Innovación y Cooperación

VIGILANCIA TECNOLÓGICA E INTELIGENCIA COMPETITIVA

ALCANCE	METODOLOGÍA	ENTREGABLES
Fase 1: Alineación estratégica.		
Determinar e identificar las necesidades de la empresa sobre la competencia o su entorno competitivo.	Se hace un taller de hoja de ruta donde se incorpora a la plana directiva y con ellos se trabaja la construcción de esa ruta estratégica. Con esto no solo se entrega un reporte final, sino que se les agrega valor a las empresas:	Entregable con las necesidades de inteligencia competitiva identificadas en los siguientes temas, entre los cuáles: - Inteligencia estratégica: i. Plan estratégico a largo plazo ii. Plan de inversión de capital iii. Evaluación de riesgo político iv. Adquisiciones, joint venture, alianzas corporativas. - Inteligencia de los competidores: competidores, sus capacidades, actividades actuales, planes e intenciones. - Inteligencia de mercado: tamaños de mercado, balanzas comerciales, mercados potenciales, condiciones de financiación. - Inteligencia técnica: tendencias de tecnología y avances científicos, información sobre las oportunidades y amenazas para la empresa.
Fase 2: Búsqueda de información.		
Recolectar la información estructurada y no estructurada a través de diferentes fuentes.	Mapeo de oportunidades y de negocios a partir de la recolección de la información basada en las necesidades de la empresa sobre la competencia o su entorno competitivo tales como estrategias de monetización, actores, canales, productos, competidores y demás a través de diferentes fuentes. Exploración de negocios en el mercado, donde se seleccionen e incorporen y validan las tecnologías a través de alternativas de diseños de proveedores.	Entregable: Documento con la información estructurada y no estructurada recolectada.
Fase 3: Análisis de la información.		
Analizar y evaluar la información convirtiéndola en inteligencia para la toma de decisiones relacionada con oportunidades de negocio y el desarrollo estratégico, utilizando cualquier de las herramientas disponibles.	Valoración de modelos de negocios, donde se hace una referenciación y validación de modelos de negocio a través de la identificación y validación de estrategias de monetización. Se realiza un ejercicio de ideación para presentar a los proveedores. Entonces el principal impacto es pasar de la fase estratégica a la acción, terminar con esta fase de proveedores.	Entregable: Documento con el análisis y evaluación de la información convertida a inteligencia utilizando las herramientas disponibles.
Fase 4: Entrega de resultados.		
Aprovechamiento de oportunidades, reducción de riesgos, líneas de mejora, innovación y cooperación. Presentar la hoja de ruta / recomendaciones a la empresa para la toma de decisiones	Se trabajará en la elaboración de boletines e informes, aportándoles la información más relevante de acuerdo con las expectativas.	Entregable: Informe de seguimiento para la implementación de la hoja de ruta y lista de proveedores. Se incluirán listado de oportunidades de negocio basados en innovación como: o Aprovechamiento de oportunidades o Reducción de riesgos o Líneas de mejora o Innovación y Cooperación

DISEÑO DE NUEVAS SOLUCIONES

ALCANCE	METODOLOGÍA	ENTREGABLES
Diagnóstico inicial para la formulación		
Identificación necesidades y/o problemáticas a desarrollar Identificación de cultura y capacidad de recursos de la empresa Lograr identificar oportunidades o problemas que tengan capacidad de escalabilidad Identificar problemas de Clúster	Construir protocolo de selección de empresas para identificar las oportunidades	Formato de la herramienta de diagnóstico diligenciada con la información de la empresa
Fase 1: Alineación estratégica de la solución		
Alineación estratégica	Determinar el ajuste viable entre los objetivos y recursos de la compañía y las cambiantes oportunidades del mercado. Para esto, se deben identificar las oportunidades y amenazas actuales las cuales, al combinarlas con las fortalezas y debilidades de la empresa, proveen a la compañía de bases para definir a dónde se quiere llegar en el futuro.	Definir las oportunidades y mapeo de micro tendencias (visión de futuro) Definir el nicho de mercado Obtener conocimiento del usuario Alineación estratégica (objetivos estratégicos)
Fase 2: Concepción de solución y modelo de negocio		
Concepción de Nueva Solución	Definir los posibles productos y mercados a enfatizar y los objetivos de los nuevos productos; debiendo indicar igualmente el porcentaje de esfuerzo a dedicar al desarrollo de nuevos productos, a la modificación de los existentes o a la copia de productos de la competencia	Generar, priorizar y seleccionar las ideas Determinar la madurez de la idea Formular el concepto
Definición de Propuesta de Valor	Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa le ofrece a sus clientes, lo cual lo hacen una oferta diferente en el mercado	Estructurar la solución con su propuesta de valor (propósito)
Modelo de Negocio	Determinar cómo la empresa planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación. Describe lo que se ofrece a sus clientes, cómo llega a ellos, y cómo se relaciona con ellos.	Formular el modelo de negocio para la solución Generar la estrategia de monetización de la solución y escalabilidad del modelo Identificar las hipótesis de la solución y/o modelo de negocio Determinar los canales de distribución Definir los aliados estratégicos
Fase 3: Diseño de Nueva Soluciones		
Diseño de Nuevas Soluciones	Determinar las características externas e internas del diseño (forma, textura, colores, etc.). A su vez, determinar los planteamientos y acciones necesarias para llevar a cabo y hacer realidad la solución planteada	Diseñar la solución generada
		Documento con especificaciones detalladas y técnicas del diseño para entregar a la fase de prototipado

**PROTOTIPADO Y PRUEBAS
ESPECIALIZADAS**

ALCANCE	METODOLOGÍA	ENTREGABLE
Fase 1: Alineación del concepto		
<p>Analizar y discutir los requerimientos y detalles de la solución propuesta</p>	<p>Alineación estratégica del diseño de nuevas soluciones para el desarrollo del prototipo Definición de hipótesis de la solución</p>	<p>Documento, incluye: Informe con alineación estratégica e hipótesis a validar, plan de trabajo para el desarrollo del prototipo:</p>
Fase 2: Desarrollo del prototipo.		
<p>Conocer la primera versión del prototipo incluyendo los requerimientos iniciales propuestos, identificar tiempos estimados de producción.</p>	<p>Formulación y desarrollo del prototipo liviano (versión beta 0) conceptual.</p>	<p>Documento con los diseños del Prototipo funcional o digital. Especificaciones del diseño del producto (Costo, tiempo de construcción, medidas, etc.)</p>
Fase 3: Pruebas de validación de escala		
<p>Probar y recoger la información con el fin de reducir riesgos antes de lanzar la versión final del producto</p>	<p>Validación física o digital del prototipo con el fin de identificar el nivel de atractividad del concepto. Revisión de viabilidad de producción Identificación de métodos y materiales de producción</p>	<p>Informe con los resultados de la validación y la evaluación encontrados en las pruebas</p>
Fase 4: Iteración y Prototipado		
<p>Optimizar el diseño, incluir cambios y mejoras a la medida de los usuarios Adaptar el diseño a un método de fabricación óptimo.</p>	<p>Rediseño y desarrollo del prototipo beta, el cual permite realizarlo de manera más robusto, y mucho más cerca de la solución, gracias a las oportunidades encontradas a partir de la validación.</p>	<p>Prototipo beta (versión 1) e informe con la retroalimentación del proceso, que incluye la escalabilidad de este y mejoras en el modelo de negocio.</p>
Requerimientos técnicos		
<p>Seleccionar los materiales, maquinaria y demás necesarios para la producción.</p>	<p>Fase final de prototipado: Requerimientos técnicos: cotizar cuánto cuesta el producto</p>	<p>Documento, incluye: Listado de herramientas, insumos y materiales necesarios para la producción. Listado de proveedores. Diferentes métodos para el desarrollo.</p>

GERENCIA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

ALCANCES	METODOLOGÍA	ENTREGABLES
Fase 1: Estado actual de la empresa y definición de estrategia de PI		
<p>Identificación de la situación actual de la empresa en PI, de cara a la consolidación de activos intangibles y susceptibles de protección por PI. Búsqueda de necesidades primarias para conocer realmente que subservicio de la propiedad intelectual necesita y definición de la ruta de acción.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Autodiagnóstico especializado: Identificar e individualizar los activos de propiedad intelectual (patentes, diseños industriales, marcas, lemas comerciales, denominaciones de origen, derechos de autor y derechos conexos, entre otras modalidades) en la cadena de valor del negocio. 2. Asesorías específicas: Diseño de la estrategia de Protección. 3. Investigación o Vigilancia tecnológica: Evaluar la disposición de la empresa para dar prioridad a los activos de PI (actuales y futuros). 4. Definición de plan de ruta definitivo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actas de consultoría <ul style="list-style-type: none"> • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. 2. Informe del Proyecto / la presentación de la compañía incluye: <ul style="list-style-type: none"> • El diagnóstico es un informe que se dará a la empresa para determinar la estrategia en PI • Objetivos del proyecto • Equipo de proyecto • Perfil de la MiPymes
Fase 2: Perfilamiento y desarrollo de la PI		
Alistamiento.		
<p>Acopio de documentación técnica y legal destinada a la solicitud de la protección ante el organismo regulador correspondiente, en las siguientes categorías: Propiedad Industrial: Nuevas Creaciones (Invenciones, modelos de utilidad, Diseños Industriales, Variedades Vegetales), Signos Distintivos (Marcas, Nombres y enseñas comerciales, Denominaciones de origen y Lemas comerciales). Derechos de autor (Obras literarias, Audiovisuales, Software y Contratos).</p>	<p>Patentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Búsqueda tecnológica nacional e internacional. 2. Redacción de la solicitud de patente. <p>Marcas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verificación de antecedentes marcarios y clasificación. <p>Diseños industriales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diligenciamiento de petitorio y anexo técnico. <p>Variedades vegetales.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Redactar formulario de solicitud. 2. Redactar Cuestionario técnico. <p>Denominación de origen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Redactar formulario de solicitud de declaración de protección. 2. Redactar formulario único de signos distintivos. <p>Derechos de autor:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Redactar formulario de solicitud de registro. 2. Preparación de ejemplar de depósito. 	<p>Patentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Documentos de búsqueda tecnológica nacional e internacional. 2. Documento de Redacción de la solicitud de patente <p>Marcas y Diseños Industriales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reporte de consulta de antecedentes nacional e internacional. 2. Documento de Redacción de la solicitud de registro. <p>Variedades vegetales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulario de solicitud. 2. Anexo técnico. <p>Denominación de origen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulario de solicitud de declaración de protección. 2. Formulario único de signos distintivos. <p>Derechos de autor</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulario de solicitud de registro. 2. Ejemplar de depósito.

Implementación

Radicación y seguimiento de las solicitudes de certificación o registro de los mecanismos de protección de activos de propiedad intelectual, ante los entes correspondientes.

Patentes:

1. Radicación de la presentación de la solicitud de patente ante la oficina de patentes.
2. Respuesta a requerimientos de forma durante elplazo legalmente establecido.
3. Respuesta a requerimientos en la etapa de publicación y oposiciones (si aplica).
4. Pago de las tasas vigentes por concepto de divisionales, solicitudes de prórroga, modificaciones y correcciones en el trámite, en caso de requerirse durante el proceso y antes de lasolicitud del examen de patentabilidad.
5. Solicitud o petición y pago de tasa del primer examen de patentabilidad.

Marcas:

1. Presentación de solicitud de marca.
2. Examen de forma.
3. Publicación en la gaceta de propiedad industrial.
4. Contestación de oposiciones.
5. Examen de fondo.
6. Concesión o negación del título.

Diseños Industriales:

1. Examen de forma.
2. Contestación a requerimientos.
3. Publicación en la gaceta de propiedad industrial.
4. Contestación de oposiciones.
5. Examen de fondo y concesión o negación del registro de diseño.

Variedades vegetales:

1. Radicar formulario de solicitud.
2. Realizar las Publicaciones.
3. Pago de tasas.

Denominación de origen:

1. Radicar formulario de solicitud de declaraciónde depósito.
2. Pago de tasas.

Derechos de Autor:

1. Radicar formulario de solicitud de registro.
2. Aportar el documento o ejemplar.

Patentes:

1. Radicado de la solicitud de patente.
2. Constancia a resolución de requerimientos de forma.
3. Constancia de respuesta a oposiciones.
4. Recibo de pago de Tasas, prórrogas, correcciones, previas al examen de patentabilidad.
5. Constancia de petición y pago de tasa del primer examen de patentabilidad.

Marcas:

1. Constancia de presentación de solicitud.
2. Constancia respuesta a examen formal.
3. Constancia de publicación en la gaceta de propiedad industrial.
4. Constancia de contestación de oposiciones.
5. Constancia respuesta de examen de fondo.
6. Comprobante de concesión o negación del título.

Diseños industriales:

1. Constancia de radicación de documentos.
2. Comprobante respuesta de examen formal.
3. Documento de requerimientos adicionales.
4. Comprobante de publicación en gaceta de propiedad industrial.
5. Documento respuesta al examen de fondo.
6. Comprobante de concesión o negación del registro de diseño.

Variedades vegetales:

1. Formulario de solicitud.
2. Certificado de publicaciones.
3. Recibos de pago de tasas.

Denominación de origen:

1. Comprobante de radicación de solicitud de inscripción ante el Registro Nacional de

Derecho de Autor.

2. Certificación de inscripción ante el Registro Nacional de Derecho de Autor.
3. En caso de devolución de la solicitud, comprobante de radicación de las correcciones requerida por la Oficina de Registro de la DNDA.

Fase 3: Monetización de la PI

Valoración

Cuantificación económica de activos intangibles y su potencial de monetización por parte de la empresa	<ol style="list-style-type: none">1. Evaluación de la naturaleza del activo.2. Evaluación de la finalidad de uso.3. Adopción de la metodología a emplear (Alivio de regalías, Valor de reposición, Costo de adquisición, etc.).	1. Inventario de activos de Propiedad Intelectual
--	---	---

Administración

Explotación económica del portafolio de activos intangibles por parte de la propia empresa.	1. Herramientas de Gerencia. Identificación de los mecanismos por los cuales los propietarios pueden explotar internamente sus activos de propiedad intelectual	1. Portafolio de Activos de Propiedad Intelectual.
---	---	--

Comercialización

Comercialización de la propiedad intelectual, para las empresas que cuenten con un grado de madurez avanzando, Se trata de obtener ganancias a partir de la explotación de los activos de Propiedad Intelectual de la empresa, por parte de terceros.

1. Inteligencia de Mercados: Análisis de las capacidades para comercialización e identificación de necesidades y/o expectativas de los propietarios en relación con la comercialización de propiedad intelectual.
2. Análisis de las capacidades para comercialización e identificación de necesidades y/o expectativas de los propietarios en relación con la comercialización de propiedad intelectual:
 - a. Análisis de las ventajas y desventajas de cada mecanismo
 - b. Beneficios de cada mecanismo
 - c. Plan de negocio/ hoja de ruta.
3. Mecanismos Jurídicos de formalización. SPIN OFF / START UP, VENTA (ASSIGNMENT), LICENCIAMIENTO, FRANQUICIA, JOINT VENTURE, etc.
4. Técnicas de negociación en PI pueden incluir, entre otros, los siguientes temas: Alcance de la licencia, campo de utilización, propiedad, confidencialidad, exclusividad o no exclusiva, Sub licenciamiento, duración, términos financieros (pagos, regalías), derechos de desarrollo, obras derivadas, mejoras, versión futura de la tecnología, garantías, solución de diferencias, reclamaciones 3^a partes, elaboración de contratos y documentos, acuerdos de no divulgación, etc.
5. El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.

1. Informes del Proyecto / la presentación de la compañía incluye:
 - Objetivos del proyecto
 - Equipo de proyecto
 - Perfil de la MiPymesEntregable con la identificación de los mecanismos por los cuales los propietarios pueden comercializar su propiedad intelectual.
 - Entregable con el análisis de las capacidades para comercialización e identificación de necesidades y/o expectativas de los propietarios en relación con la comercialización de propiedad intelectual
 - Entregable sobre el proceso el proceso de negociación en propiedad intelectual en relación con:
2. Alcance del mecanismo (ej. licencia), campo de utilización, propiedad, confidencialidad, exclusividad o no exclusividad, Sub licenciamiento, duración, términos financieros (pagos, regalías), derechos de desarrollo, obras derivadas, mejoras, versión futura de la tecnología, garantías, solución de diferencias, reclamaciones 3^a partes, elaboración de contratos, acuerdos de no divulgación, entre otros.
3. Informe de seguimiento sobre el acompañamiento en las siguientes fases: o Fase 1: Preparación o Fase 2: Discusión o Fase 3: Propuesta o Fase 4: Negociación. 5. Informe Administrativo (Mercados). 6. Actos de Constitución / Contratos.