



FACULTAD DE QUÍMICA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

UAQ

**Parque
Biotecnológico**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

Diplomado en Bionegocios 2018

Objetivo:

Otorgar a los alumnos las herramientas adecuadas y necesarias para la evaluación técnica y comercial de ideas innovadoras para el desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios en el sector Bio, así como la implementación de modelos de negocio que permitan evaluar la factibilidad financiera de los proyectos y, en caso de ser viables, se lleven al mercado a través de licenciamientos, establecimiento de servicios o la creación de nuevas empresas.

Dirigido a:

Profesionistas, pasantes o estudiantes del último semestre de las Carreras de Ingeniero en Biotecnología, Ingeniero Químico en Alimentos, Ambiental, en Materiales, Químico Farmacéutico Biólogo, Ingeniero Agroquímico, Licenciatura en Biología, en Geografía Ambiental, en Horticultura Ambiental, en Medicina, Veterinaria y zootecnia, en Microbiología, en Nutrición. Así como cualquier persona involucrada en el sector Bio interesada en llevar una idea de negocio al mercado.

Responsables:

M. en C. Adrián García Casarrubias; Director de Innovación del Parque de Innovación Agrobioteg, Emprendedor con experiencia en Bionegocios.
Sheila Juárez Colunga; Emprendedora con experiencia en Bionegocios y en enseñanza en nivel superior y posgrado

Horas totales:	120 horas: 90h presenciales, 20h trabajos en línea y 10h prácticas.
Horas por semana:	9hrs.
Sesiones a la semana:	2
Horario de las sesiones:	<ul style="list-style-type: none">• Viernes de 17 a 20 horas• Sábados de 9 a 15 horas
Numero de semanas	10
Número de sesiones:	20
Inicio de actividades:	9 de febrero del 2018
Término de actividades	19 de mayo del 2018
Número mínimo de participantes:	10 alumnos
Número máximo de participantes:	35 alumnos
Costo:	\$10,500.00 M.N
Fecha límite de inscripción	6 de febrero del 2018

Ligas para el pago del Diplomado:

Clave	Nombre del Recibo	Liga
DEB04181	DIPLOMADO EN BONEGOCIOS 2018-1 (1/1)	https://comunidad.uaq.mx:8011/InscripcionGeneral/Inscripcion.jsp?cc=62012
DEB05181	DIPLOMADO EN BONEGOCIOS 2018-1 (1/2)	https://comunidad.uaq.mx:8011/InscripcionGeneral/Inscripcion.jsp?cc=62013
DEB06181	DIPLOMADO EN BONEGOCIOS 2018-1 (2/2)	https://comunidad.uaq.mx:8011/InscripcionGeneral/Inscripcion.jsp?cc=62013

CONTENIDO.

MÓDULO 1. Conceptos básicos(9 horas)

- Definición de tecnología
- Definición de desarrollo tecnológico
- Definición de innovación
 - Innovación abierta
 - Innovación cerrada
- Definición de paquete tecnológico
- Definición de gestión tecnológica
- Definición de bionegocios
- Definición de ideas de bionegocios

MÓDULO 2: Activos intangibles(9 horas)

- La propiedad intelectual y los activos intangibles
 - Propiedad industrial
 - Patentes
 - Marcas
 - Modelos de Utilidad
 - Diseños Industriales
 - Registro de variedades vegetales
 - Identificaciones geográficas
 - Marcas
 - Derechos de autor
- Análisis de patentabilidad
- Estrategias para la protección y apropiación de nuestro negocio

MÓDULO 3. El plan de negocios como una herramienta (12 horas)

- Modelo de negocios CANVAS
 - Clientes
 - Propuesta de valor

- Canales de distribución
- Relaciones con los clientes
- Fuentes de ingresos
- Recursos claves
- Actividades clave
- Alianzas Claves
- Estructura de costes

MÓDULO 4. Validación(9 horas)

- Quick Look como herramienta de validación
 - Descripción de la idea de negocio
 - Beneficios del negocio
 - Mercados potenciales
 - Interés del mercaco
 - Estado de desarrollo del negocio
 - Estado de la Propiedad Intelectual
 - Tecnologías similares y/o sustitutas
 - Barreras de entrada
 - Recomendaciones
 - Entrevistas

MÓDULO 5. Evaluación de la tecnología(9 horas)

- La tecnología
 - Descripción de la tecnología.
 - Diagrama de flujo asociado a la tecnología
 - Diagrama de flujo del proceso que se sigue señalando insumos, tiempos y rendimientos e identificación de las etapas críticas dentro del proceso.
 - Ventajas de la tecnología
 - Grado de desarrollo
 - Estatus de la propiedad intelectual
 - Marco normativo aplicable
- El mercado
 - Identificación de indicadores de mercado del bien o servicio que se genera a partir de la tecnología.
 - Identificación de la demanda de la tecnología.
 - Identificación de la Oferta.
- Determinación del Estado del arte
 - Identificación de tecnologías iguales, similares o sustitutas
 - Comparación de las tecnologías existentes vs. la tecnología e identificación de las brechas de desempeño.
 - Barreras de entrada.
- Viabilidad técnica y comercial.

MÓDULO 6. Monetización de la tecnología y negociación(12 horas)

- Método basado en costo
- Método basado en mercado
- Método basado en ingresos
- Regla del 25%
- Negociación de acuerdos
 - Estilos de negociación
 - Preparación de la negociación
 - Conducción de la negociación
- Elaboración de contratos de licencia
 - Estructura de un contrato de licencia
 - Contenido de un contrato de licencia

- Introducción a la licencia de patentes.
- Diseño estratégico de un programa de licencia de patente.
- Creación de empresas (spin-off).
 - Definición del perfil del emprendedor de acuerdo al proyecto.
 - El plan de negocio, el equipo y la financiación de la empresa.
 - Relación con la institución de origen.
 - Como Presentar el proyecto ante inversionistas.
- Acuerdos de I+D.
 - Análisis estratégico del proyecto de I+D
 - Planificación del proyecto de I+D.
 - Proyectos de I+D colaborativa.
- Mediante servicios de consultoría.

MÓDULO 7. La presentación de las ideas de negocio(24 horas)

- El elevator pitch como una estrategia para presentar nuestras ideas
- Presentación ante posibles inversionistas en 10 minutos

FORMA DE EVALUACIÓN

El diplomado está enfocado a la adquisición de herramientas para la evaluación y validación de ideas innovadoras, por lo que las herramientas aprendidas a lo largo del curso serán las que se usen para la evaluación del aprendizaje del alumnado. Para aprobar el diplomado será necesario obtener una calificación igual o superior a 80/100 puntos.

Es así que los alumnos serán evaluados con la entrega de los siguientes documentos, lo cuales serán elaborados a lo largo del curso:

- 1.- Quick Look
- 2.- Modelo de Negocio CANVAS
- 3- Elevator Pitch
- 4.- Presentación final de 10 minutos

Semana:	Sesión:	Fecha:	Horas / sesión:	Módulo:	Tema:
1	1	09/02/2018	3	1	Introducción y definiciones
	2	10/02/2018	6	1	Introducción y definiciones
2	3	16/02/2018	3	2	Activos intangibles
	4	17/02/2018	6	2	Activos intangibles
3	5	02/03/2018	3	3	Diferenciación (Oceano Azul)
	6	03/03/2018	6	3	CANVAS
4	7	09/03/2018	3	3	CANVAS
	8	10/03/2018	6	3	CANVAS
5	9	16/03/2018	3	4	Validación Quick look
	10	17/03/2018	6	4	Validación Quick look
6	11	13/04/2018	3	5	Evaluación de la tecnología
	12	14/04/2018	6	5	Evaluación de la tecnología
7	13	20/04/2018	3	6	Mecanismos de comercialización
	14	21/04/2018	6	6	Negociación y acuerdos

8	15	04/05/2018	3	6	Monetización de la tecnología
	16	05/05/2018	6	7	Elevator Pitch
9	17	11/05/2018	3	7	Pitch
	18	12/05/2018	6	7	Presentación
10	19	18/05/2018	3	7	Asesoría presentación final
	20	19/05/2018	6	7	Presentación Final