

**LA SECRETARÍA ACADÉMICA
DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO**

A través de la Facultad de la Química y el Parque Biotecnológico invita a todos los interesados en cursar el Diplomado en Bionegocios.

Convoca

NOMBRE: DIPLOMADO EN BIONEGOCIOS.

FINALIDAD DEL CURSO: Actualizar los conocimientos de profesionistas y estudiantes interesados en el establecimiento y desarrollo de empresas, relacionadas con productos biotecnológicos.

HORAS TOTALES: 90 horas.

INICIO Y CONCLUSIÓN DE ACTIVIDADES: 10 de febrero de 2017 al 13 de mayo de 2017.

HORAS POR SESIÓN: viernes 3 horas, sábados 6 horas.

NÚMERO DE SEMANAS: 10 semanas.

HORARIO DE LAS SESIONES: viernes de 17:00 a 20:00 horas y sábados de 9:00 a 15:00 horas.

SEDE: Sala de capacitación Patronato de la UAQ, mezanine Parque Biotecnológico.

DIRIGIDO A: Pasantes de licenciaturas de biotecnología o afines, profesionistas, empresarios e interesados en la innovación y generación de productos biotecnológicos.

RESPONSABLE DEL CURSO: DR. CARLOS REGALADO GONZÁLEZ.

COSTO: \$9,900.00

INTRODUCCIÓN:

La biotecnología es una disciplina que utiliza los seres vivos o partes de ellos para obtener productos, procesos y servicios de alto valor agregado.

La infraestructura de un parque biotecnológico debe tener la capacidad para realizar una estrategia competitiva que atienda las necesidades de la región en cuanto a I+D+I de las cadenas de valor que transformen las estructuras productivas, comerciales y financieras a nivel regional, nacional e internacional.

Origen del proyecto:

La planta productiva regional en el área de la biotecnología aplicada a la industria farmacéutica, química y de alimentos, requiere de capacitación para poder acceder a mercados con desarrollos de alto valor agregado, para lo cual es necesario que los empresarios, profesionistas, emprendedores y estudiantes de las diferentes instituciones de la región puedan tener conocimiento de las posibilidades que se abren con las ideas innovadoras, las cuales deben ser cristalizadas en productos biotecnológicos terminados que satisfagan las necesidades de consumidores objetivo bien identificados. Además de los conocimientos tecnológicos utilizados para la innovación, es necesario además el desarrollo de un buen plan de negocios, además de estrategias de mercadotecnia y de acceso a entidades y organismos que una vez convencidos del área de oportunidad que los productos representen sean capaces de ofrecer financiamiento.

OBJETIVO GENERAL:

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 biotecnológico, 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.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- Comprender y asimilar los conceptos básicos de las innovaciones biotecnológicas, así como es establecimiento de negocios utilizando la gestión tecnológica.
- Revisar las diferentes formas que existen para la protección de las innovaciones y desarrollos tecnológicos.
- Ser capaz de identificar y validar las oportunidades del plan de negocios, así como los mercados potenciales y los beneficios del negocio a corto, mediano y largo plazo.

- Implementar un plan de negocios acorde con la innovación o desarrollo tecnológico que se pretende realizar, considerando los factores clave para la implementación exitosa del negocio.
- Conocer estrategias para saber presentar el proyecto de innovación a los inversionistas y conocer las diferentes alternativas existentes para el licenciamiento de la tecnología.

CONTENIDOS:

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
 - Infitaciones 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
 - Barreas 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	Hrs.	Módulo	Temas:
1	1	10-feb-17	3	1	Introducción y definiciones
	2	11-feb-17	6	1	Introducción y definiciones
2	3	17-feb-17	3	2	Activos intangibles
	4	18-feb-17	6	2	Activos intangibles
3	5	03-mar-17	3	3	Diferenciación (Oceano Azul)
	6	04-mar-17	6	3	CANVAS
4	7	10-mar-17	3	3	CANVAS
	8	11-mar-17	6	3	CANVAS
5	9	24-mar-17	3	4	Validación Quick look
	10	25-mar-17	6	4	Validación Quick look
6	11	31-mar-17	3	5	Evaluación de la tecnología
	12	01-abr-17	6	5	Evaluación de la tecnología
7	13	07-abr-17	3	6	Mecanismos de comercialización
	14	08-abr-17	6	6	Negociación y acuerdos
8	15	28-abr-17	3	6	Monetización de la tecnología
	16	29-abr-17	6	7	Elevator Pitch
9	17	05-may-17	3	7	Pitch
	18	06-may-17	6	7	Presentación
10	19	12-may-17	3	7	Asesoría presentación final
	20	13-may-17	6	7	Presentación Final
			90		

REQUISITOS DE PERMANENCIA

Requisitos académicos:

- 90% de asistencia.
- Participación proactiva.
- Entrega de productos.
- Pagos puntuales.

REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL DIPLOMA

Para la opción de titulación

Previa autorización del Consejo Académico

Alumnos pasantes o que estén cursando los últimos créditos de su plan curricular

Obtengan calificación aprobatoria y cumplan todos los requisitos

- Aprobar las evaluaciones durante el transcurso del diplomado (mínimo 8/10).
- 90 % de asistencia.

PARA COMPLETAR EL PROCESO DE INSCRIPCIÓN:

Efectuar el pago del curso en su totalidad o en dos exhibiciones del 50% cada una, al inicio y a más tardar antes de la 7ª sesión (07 de abril de 2017).

Costo: \$ 9,900.00 M.N.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

L.A. Lourdes Morales Soto

Parque Biotecnológico de la Universidad Autónoma de Querétaro

Tel. (442) 1921200, extensiones 3121/ 55980 / 5526

E-mail: uaqparque2012@hotmail.com

***El diplomado está sujeto de llevarse a cabo si se cubre con una asistencia mínima de 10 participantes.**

DADA A CONOCER EL 23 DE NOVIEMBRE DE 2016.

ATENTAMENTE

“EDUCO EN LA VERDAD Y EN EL HONOR”

**Dr. Irineo Torres Pacheco
Secretario Académico**

Para información relacionada con la presente convocatoria acudir a:

**Dr. Carlos Regalado González
Director Parque Biotecnológico
Facultad de Química
Cerro de las Campanas s/n
Centro Universitario, C.P. 76010
Tel. (442) 1921200 Ext. 3121**

Correo electrónico: uaqparque2012@hotmail.com