



Diplomado Formación de Profesionales en Gestión y Transferencia Tecnológica

"Fortalece tus capacidades de gestión
en transferencia tecnológica"



Tecnológico
de Monterrey



Alianza del
Pacífico

TransferenciAP



BID

Banco Interamericano
de Desarrollo



OBJETIVO GENERAL:

El objetivo del Diplomado es la formación de profesionales del sector público, privado y universidades en la gestión y comercialización de portafolios tecnológicos.

Dirigido a **Profesionales en Transferencia Tecnológica** que deseen desarrollar las competencias para la gestión del proceso de transferencia (licenciamiento) de una tecnología, a través de actividades experienciales, en donde el participante aplique el conocimiento adquirido en el desarrollo de un caso para licenciar a una empresa establecida o a una nueva Empresa de Base Tecnológica (*spinoff* o *startup*).

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS POR LOS PARTICIPANTES:

Al término del programa, el participante contará con las siguientes competencias y habilidades:

- Conocerá las herramientas necesarias para la conformación, administración y seguimiento de un portafolio tecnológico.
- Contará con la capacidad de determinar el potencial de propiedad intelectual y de mercado de una tecnología.
- Será capaz de generar una estrategia de protección de propiedad intelectual para una nueva tecnología.
- Será capaz de generar modelos de negocio de base tecnológica.
- Conocerá las herramientas para determinar las estrategias de negociación y licenciamiento.
- Conocerá las herramientas para determinar el valor de una de tecnología, generar un plan de financiamiento y recaudación de fondos para el desarrollo de tecnologías.
- Conocerá las herramientas para generar un *pitch* comercial.
- Capacidad de trabajo en equipos multidisciplinares y multiculturales.



Introducción, vinculación y networking

- **MÓDULO 0:** Introducción, vinculación y networking.

Scouting y Estrategias de Propiedad Intelectual

- **MÓDULO 1:** Identificación, gestión y estrategias para incentivar la creación de un portafolio comercial.
- **MÓDULO 2:** Estrategias para determinar el potencial comercial de las tecnologías.
- **MÓDULO 3:** Mecanismos de protección y estrategias internacionales de PI.

Desarrollo y evaluación del negocio

- **MÓDULO 4:** Desarrollo del negocio.
- **MÓDULO 5:** Difusión, comunicación, mercadotecnia y comercialización.
- **MÓDULO 6:** Estrategias de transferencia de tecnología.
- **MÓDULO 7:** Valuación de tecnologías.

Negociación y licenciamiento

- **MÓDULO 8:** Estrategias de negociación para la transferencia de tecnología.
- **MÓDULO 9:** Estrategias de financiamiento para el desarrollo técnico y comercial de las tecnologías.
- **MÓDULO 10:** Empaquetamiento tecnológico.

Seguimiento y administración

- **MÓDULO 11:** Administración y seguimiento del Portafolio licenciado.
- **MÓDULO 12:** Diseño y creación de EBT Universitarias y/o Centro de Investigación.

Presentación final

- **MÓDULO 13:** Comunicación de la propuesta de valor para proyectos de Base Científica (Elevator Pitch).

PROGRAMACIÓN DEL DIPLOMADO

Área	Módulo	Tema	Contenido	Entregable	Modalidad	Sesiones	Fecha
Introducción	0	Introducción	Formación de los equipos de trabajo e introducción al diplomado.	Conformación de los equipos de trabajo y panorama general del diplomado.	Online	1	4 junio 15:00 a 19:00 horas.
Scouting y Estrategias de Propiedad Intelectual	1	Identificación, gestión y estrategias para incentivar la creación de un portafolio comercial.	Estrategias que permitan identificar e integrar un portafolio tecnológico.	Herramientas para detectar y seleccionar tecnologías para la conformación de un portafolio tecnológico (máximo 3 tecnologías) para su comercialización.	Online	2	09 y 12 de junio 15:00 a 19:00 horas.
	2	Estrategias para determinar el potencial comercial de las tecnologías.	Análisis de patentabilidad y potencial comercial de un proyecto	Reporte con el potencial comercial y de patentabilidad del portafolio tecnológico generado en el módulo 1. Selección de 1 tecnología para su desarrollo en el diplomado.	Online	2	16 y 19 de junio 15:00 a 19:00 horas.
	3	Mecanismos de protección y estrategias internacionales de PI	Determinación de la estrategia de protección a seguir (patente y PCT, modelo de utilidad, secreto industrial, etc.), Marco de leyes de los países de AP, etc.	Estrategia de Propiedad intelectual para la tecnología seleccionada en el módulo 2.	Online	2	25 de junio y 02 de julio 15:00 a 19:00 horas.

PROGRAMACIÓN DEL DIPLOMADO

Área	Módulo	Tema	Contenido	Entregable	Modalidad	Sesiones	Fecha
Desarrollo y evaluación del negocio	4	Desarrollo del Negocio	Identificación del cliente (licenciataria), Generación del Modelo de Negocio y ruta crítica del proyecto (tecnología). Determinación de nivel de desarrollo TRL y estado de MVP, Pitch comercial	Plan comercial de la tecnología seleccionada.	Online	2	09 y 16 de julio 15:00 a 19:00 horas.
	5	Difusión, comunicación, mercadotecnia y comercialización	Difusión, comunicación y comercialización de las tecnologías.	Plan de marketing (difusión y promoción) y comercialización (contacto con clientes potenciales) para el licenciamiento de la tecnología seleccionada.	Online	2	23 y 30 de julio 15:00 a 19:00 horas.
	6	Estrategias de transferencia de tecnología	Licenciamientos y Emprendimiento ¿cuándo licenciar a una empresa establecida y cuándo emprender?	Herramientas para determinar el licenciamiento a una empresa establecida o a un nuevo emprendimiento.	Online	2	06 y 13 de agosto 15:00 a 19:00 horas.
	7	Valuación de tecnologías	Metodologías y herramientas para determinar el valor potencial de una tecnología.	Determinación del valor potencial de la tecnología seleccionada.	Online	2	20 y 27 de agosto 15:00 a 19:00 horas

PROGRAMACIÓN DEL DIPLOMADO

Área	Módulo	Tema	Contenido	Entregable	Modalidad	Sesiones	Fecha
Negociación y licenciamiento	8	Estrategias de negociación para la transferencia de tecnología	Hoja de términos, contratos de licenciamientos, políticas de regalías.	Generación de la hoja de términos y contrato de licenciamiento de la tecnología seleccionada.	Online	2	03 y 10 de septiembre 15:00 a 19:00 horas
	9	Estrategias de financiamiento para el desarrollo técnico y comercial de las tecnologías	Gestión de fondos gubernamentales y privados para el desarrollo de la tecnología.	Plan de financiamiento para el desarrollo de la tecnología seleccionada.	Online	2	17 y 24 de septiembre 15:00 a 19:00 horas.
	10	Empaquetamiento tecnológico	Documentación y determinación del paquete tecnológico a transferir (Manuales, prototipos, guías, etc.).	Conformación del paquete tecnológico para la transferencia de la tecnología seleccionada.	Online	2	30 de septiembre y 08 de octubre 15:00 a 19:00 horas.
Seguimiento y admon.	11	Administración y Seguimiento del Portafolio licenciado	Gestión del portafolio tecnológico.	Herramientas para la administración y seguimiento del portafolio licenciado.	Online	2	15 y 22 de octubre 15:00 a 19:00 horas.
	12	Diseño y Creación de EBT Universitarias y/o centro de investigación	Políticas y programas para el impulso a la creación de EBT dentro de una institución.	Estrategias para la creación acelerada de EBT.	Online	2	27 y 30 de octubre 15:00 a 19:00 horas..
Final	13	Comunicación de la Propuesta de Valor para Proyectos de Base Científica (Elevator Pitch)	Integración final del proyecto junto con presentación.	Pitch final de cada equipo participante.	Presencial (Chile)	2	noviembre 8:00 a 18:00 horas.

Nota 1: El contenido del programa y calendario está sujeto a cambios sin previo aviso.

Nota 2: El Diploma será otorgado por el Tecnológico de Monterrey.

No. de Sesiones: 1
 Modalidad: Online
 Fecha: 4 de junio, 2020
 Horario: 15:00 a 19:00 hrs.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: Formación de los equipos de trabajo e introducción al Diplomado.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

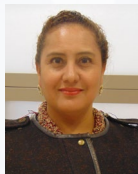
Conformación de los equipos de trabajo y panorama general del Diplomado.

CONTENIDO:

- Sesión de introducción.

IDENTIFICACIÓN, GESTIÓN Y ESTRATEGIAS PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE UN PORTAFOLIO COMERCIAL

No. de Sesiones: 2
 Modalidad: Online
 Fecha: 9 y 12 de junio, 2020
 Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTORA:

Silvia Patricia Mora Castro

Formación: Ingeniera en Sistemas Electrónicos Digitales, Instituto Tecnológico de Chihuahua. MSC en Ing. Electrónica, Tecnológico de Monterrey. MSC en Comercialización de la Ciencia y la Tecnología, Programa CIMAV - IC2 UT Austin.

Experiencia: Transferencia de Tecnología, HUBS Internacionales, Propiedad Intelectual, Emprendimiento.



INSTRUCTOR:

Jorge Abel Avendaño Alcaraz

Formación: Ingeniero Industrial Eléctrico, Tecnológico de Saltillo. Maestro en Ing. Eléctrica, Tecnológico de Monterrey. Maestro en Admon. con especialidad en Mercadotecnia, Tecnológico de Monterrey. Doctor en Admon. de Negocios, Alliant Internacional University, San Diego CA.

Experiencia: Transferencia de Tecnología, Emprendimiento, Modelos de Negocio, Innovación, Vinculación Industrial.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: Este módulo busca cambiar el rol tradicional de la transferencia de tecnología integrando equipos multidisciplinarios, que desarrollen habilidades y competencias emprendedoras.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Entender el contexto de transferencia tecnológica de los países emergentes y desarrollados.
- Homologar conceptos sobre Transferencia Tecnológica.
- Conocer las fichas descriptivas de la RED Transferencia AP para integrar un portafolio de tecnología de la Alianza del Pacífico.
- Desarrollar estrategias de comercialización para un portafolio tecnológico.
- Generar proyecciones de Ingresos en el proceso de comercialización de un portafolio de Tecnología.

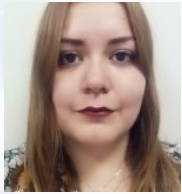
CONTENIDO:

- Contexto de la Transferencia de Tecnológica en los países desarrollados y emergentes.
- Homologación de Conceptos sobre Transferencia Tecnológica.
- Actividad en equipo: Llenado de fichas tecnológicas de sus proyectos a comercializar (una ficha por participante).
- Ejercicio: Presentación por equipo de una tecnología.
- Actividad en equipo: Brainstorming de Estrategias para la comercialización de su tecnología – Mapa conceptual de estrategias.
- Estimulación de Ingresos basados en las estrategias comerciales, y su proyección.
- Presentación de programas de apoyo a la comercialización de Tecnología.

ESTRATEGIAS PARA DETERMINAR EL POTENCIAL COMERCIAL DE LAS TECNOLOGÍAS

Módulo
2

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 16 y 19 de junio, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.

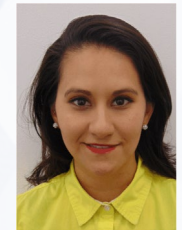


INSTRUCTORA:

Adriana Arévalo Velasco

Formación: Ingeniera Biomédica, Tecnológico de Monterrey.

Experiencia: Market Intelligence, Transferencia de Tecnología, Propiedad Intelectual.



INSTRUCTORA:

Natalia Alejandra Ramírez García

Formación: Licenciada en Comercio Internacional, UANL.

Experiencia: Emprendimiento, Market Intelligence, Modelos de negocio, Transferencia de Tecnología.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo el participante podrá identificar el tipo de tecnología (incremental o disruptiva) y los recursos necesarios para la salida al mercado, para con ella conocer la diferenciación, obtener la viabilidad tecnológica, el potencial de negocio y el tamaño del mercado de su proyecto globalmente.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

Al finalizar la sesión, el participante contará con las habilidades para identificar la propuesta de valor inicial de su tecnología, los alcances y el mercado al cuál impactará globalmente, para coadyuvar en la toma de decisión de protección y apoyo comercial de dicho proyecto.

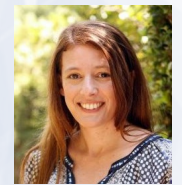
CONTENIDO:

- Identificación de la tecnología.
- Elementos de diferenciación.
- Análisis general de la industria.
- Recursos necesarios para escalamiento y/o implementación.
- Análisis de actividad inventiva (arte previo).

MECANISMOS DE PROTECCIÓN Y ESTRATEGIAS INTERNACIONALES DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Módulo
3

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 25 de junio y 2 de julio, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTORA:

María Clara Zucchini

Formación: Abogado, Pontificia Universidad Católica Argentina.

Maestría en Propiedad Intelectual y Transferencia de Tecnología por la Universidad Austral Argentina con enfoque en negocios y emprendimiento en Stanford University Graduate School of Business.

Experiencia: Propiedad Intelectual, Estrategias de PI, Redacción y Negociación de Contratos.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: Este módulo cubre la estrategia legal relacionada con la propiedad intelectual y la innovación como parte del proceso de transferencia tecnológica, contemplando el ciclo de vida de una tecnología, desde su concepción y evaluación temprana, su crecimiento y su transferencia o evento de salida.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Principales tipos de propiedad intelectual (patentes, derechos de autor, marcas y secretos comerciales), qué derechos incluyen, cómo obtener esos derechos y cómo evitar perderlos innecesariamente.
- Conocer la diferencia entre tener derechos de propiedad intelectual y libertad para operar.
- Uso de la propiedad intelectual para proteger una ventaja competitiva en un mercado objetivo alineado a su modelo de negocios.

CONTENIDO:

- Introducción a la PI: mecanismos de protección.
- Auditoría de PI: identificar la Propiedad Intelectual y cuáles serían los mecanismos más adecuados para proteger la tecnología.
- Libertad de operación: Canvas desde Propiedad Intelectual.
- Análisis de documento: Diseño de estrategia de PI.

No. de Sesiones: 2
 Modalidad: Online
 Fecha: 9 y 16 de julio, 2020
 Horario: 15:00 a 19:00 hrs.

**INSTRUCTOR:**

Horman Millán Sánchez:

Formación: Ingeniero Físico, Tecnológico de Monterrey.
 Maestría en Sistemas de Manufactura, Tecnológico de Monterrey.

Experiencia: Emprendimiento, Modelo de Negocio, Tecnólogo, Gestión estratégica de negocios.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo se presentan metodologías para analizar las necesidades del cliente, diseñar la propuesta de valor, generar el modelo de negocio, definir el nivel de madurez de la tecnología y grabar en video un primer pitch comercial.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Los participantes conocerán sobre tendencias mundiales de diferenciación de negocio: transición digital, valor compartido, economía naranja e impacto a la comunidad.
- Comprensión de los fundamentos del diseño de una propuesta de valor a partir de formular hipótesis sobre las necesidades del cliente.
- Los participantes identificarán los 9 elementos clave de un modelo de negocio y construirán su primer modelo Canvas.
- Los participantes conocerán las metodologías para identificar el nivel de madurez de una tecnología, definir un primer producto mínimo viable y estructurar un primer pitch comercial.

CONTENIDO:

- Tendencias mundiales de diferenciación de negocio.
- Mapa de Empatía y Diseño de la propuesta de Valor.
- Elementos Clave de un Modelo de Negocio y ejemplos del modelo Canvas.
- Escala de niveles de madurez de tecnología TRL y de inversión IRL.
- Modelo de desarrollo de cliente.
- Fundamentos de la metodología design thinking y de la estructura de un producto mínimo viable.
- Elementos de un pitch comercial.

DIFUSIÓN, COMUNICACIÓN, MERCADOTECNIA Y COMERCIALIZACIÓN

No. de Sesiones: 2
 Modalidad: Online
 Fecha: 23 y 30 de julio, 2020.
 Horario: 15:00 a 19:00 hrs.

**INSTRUCTOR:**

Carlos Álvarez Iglesias:

Formación: Licenciado en Administración de Empresas, Georgetown University.

Maestro en Investigación de Mercados y Marketing Estratégico, Institut d'Etudes Politiques.

Experiencia: Marketing, Innovación, Innovación Abierta, Emprendimiento Corporativo, Modelos de Negocio.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: Introducción a la teoría y la práctica de los procesos de comercialización en el ámbito de la transferencia de tecnología.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE: Al terminar este módulo los participantes serán capaces de diseñar un plan detallado de trabajo que combine acciones comerciales y de comunicación, para lograr la licencia efectiva de la tecnología. Este plan deberá incluir procesos y acciones, materiales, canales, cronograma, herramientas, presupuesto y métricas.

CONTENIDO:

- El plan de marketing (Lean marketing plan).
- ¿Cómo se construye un plan comercial?
- ¿Qué puede ir mal?
- El proceso: etapas, documentos, herramientas, métricas.
- Estrategias de comunicación para la licencia de tecnologías.

No. de Sesiones: 2
 Modalidad: Online
 Fecha: 6 y 13 de agosto, 2020
 Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



LinkedIn

INSTRUCTOR:**Sandra Karina Gómez Madrid****Formación:**

Ingeniera en Sistemas
 Electrónicos, Tecnológico de
 Monterrey.

Experiencia:

Transferencia de Tecnología,
 Propiedad Intelectual, Modelos de
 Negocio, Negociación.



LinkedIn

INSTRUCTOR:**Hazael Pinto Piña****Formación:**

Ing. Industrial y de Sistemas,
 Tecnológico de Monterrey,
 Maestría en Ciencias en
 Comercialización de Tecnologías,
 IC2 de la Universidad de Texas
 en Austin y el CIMAV.

Experiencia:

Transferencia de Tecnología, EBT,
 Modelos de Negocio, Negociación,
 Gestión de fondos.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo se abordarán diferentes herramientas y conceptos para determinar el costo de oportunidad y viabilidad de transferir una tecnología a través de una nueva empresa (emprendimiento) o a una empresa ya establecida.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE: Al finalizar este módulo el participante tendrá las herramientas necesarias para determinar la mejor estrategia de transferencia de su tecnología (licencia a una nueva empresa o a una empresa existente) para potencializar el impacto de esta en el mercado y la sociedad, tomando en cuenta factores internos y externos, así como al equipo emprendedor.

CONTENIDO:

- Análisis de factores internos:
 - Tipo de institución
 - Ecosistema interno
 - Análisis FODA de la PI
- Análisis y evaluación del equipo emprendedor.
- Análisis de factores externos:
 - Análisis de la cadena de valor
 - Diferenciación e integración del producto.

VALUACIÓN DE TECNOLOGÍAS

No. de Sesiones: 2
 Modalidad: Online
 Fecha: 20 y 27 de agosto, 2020
 Horario: 15:00 a 19:00 hrs.

**INSTRUCTOR:****José Luis Solleiro****Formación:**

Ingeniero Industrial, UNAM
 Doctor en Ingeniería con
 Especialidad en Gestión de la
 Innovación, Universidad Técnica
 de Viena.

Experiencia: Transferencia de
 Tecnología, Validación de Activos
 Intangibles, Innovación.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo se presentan los procesos y metodologías para determinar el valor de una tecnología.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE: Al terminar este módulo el participante será capaz de determinar el valor de una tecnología a través de la aplicación de alguno de los métodos estudiados.

CONTENIDO:

- Principios para la valuación de una tecnología.
- Métodos para la valuación de una tecnología.
- Consideraciones.
- Casos prácticos.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Módulo
8

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 3 y 10 de septiembre, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTOR:

Oscar Javier Solorio Pérez
Formación: Abogado, Universidad de Colima. Maestro en Derecho de la Propiedad Intelectual, Universidad The John Marshall Law School de Chicago, Illinois, USA. Doctor en Derecho por el Doctorado Interinstitucional en Derecho de ANUIES.
Experiencia: Derecho, Propiedad Intelectual.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: Brindar los elementos técnicos necesarios para identificar, analizar, negociar, redactar, prevenir conflictos y dirimir conflictos relacionados con las actividades de transferencia de tecnología.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Preparar los paquetes tecnológicos para su explotación o su transferencia a través de las distintas modalidades, haciendo énfasis en las herramientas y los mecanismos legales para proteger y transferir dichas innovaciones a terceros.
- Negociar los elementos para participar en el proceso de negociación de un contrato de transferencia de tecnología.
- Encuadrar el proceso de transferencia de conocimiento en la figura jurídica más apta, cumpliendo con todos los elementos de existencia y de validez aplicables.

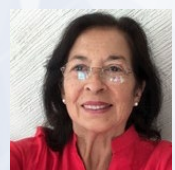
CONTENIDO:

- Consideraciones respecto a los elementos de existencia los contratos.
- Contrataciones a través de medios electrónicos.
- Consideraciones respecto a los elementos de validez los contratos.
- Modelos de transferencia de conocimiento.
- Mecanismos jurídicos para la transferencia de capacidades.
- Mecanismos jurídicos para la transferencia de tecnología.
- Estrategias preventivas para la transferencia de conocimiento.
- Medios hostiles de transferencia de tecnología.

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO TÉCNICO Y COMERCIAL DE LAS TECNOLOGÍAS

Módulo
9

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 17 y 24 de septiembre, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTORA:

María Gladys Faba Beaumont
Formación: Doctora en Sociología, UNAM.
Experiencia: Gestión de fondos públicos, Desarrollo de propuestas de desarrollo tecnológico.



INSTRUCTOR:

Javier Benavides
Formación: MBA, IE Business School Contador, Universidad del Pacífico.
Experiencia: Gestión de fondos públicos, Desarrollo de propuestas de desarrollo tecnológico, Banquero, Regulador, Gestor financiero, Controller, Asesor financiero de empresas.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo se abordarán herramientas, conceptos y estrategias para la obtención de fondos públicos y privados para el desarrollo de la tecnología. El módulo se dividirá en dos secciones: Fondos públicos y Fondos Privados.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Conocer los programas y fuentes de financiamiento públicos y privados de los países de la Alianza del Pacífico.
- Conocer reglas básicas para escribir correctamente una propuesta de desarrollo tecnológico atendiendo las demandas de una convocatoria.
- Conocer el proceso, conceptos, derechos y obligaciones de un proceso de levantamiento de capital.

CONTENIDO:

- Análisis de fuerzas y debilidades de una propuesta de financiamiento.
- Reglas básicas para escribir y organizar una propuesta con la finalidad de asegurar el interés y respaldo de las agencias de financiamiento.
- Tipos de Fondos de inversión.
- Tipos de acciones.
- Derechos y obligaciones.
- Contratos.

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 30 de sept. y 8 de octubre, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTORA:

Sabrina Seltzer

Formación: Economista,
Universidad Nacional de
Mar de Plata.

Experiencia: Transferencia
de Tecnología,
Innovación,
Emprendimiento,
Planificación Estratégica.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo se revisará qué se entiende por “Empaquetamiento Tecnológico” y cuál es su utilidad y necesidad en el proceso de transferencia. Además, se detallarán sus componentes y las particularidades del mismo según se trate de diferentes tipos de tecnologías, complejidad y estrategia de propiedad intelectual asociada a la misma.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Analizar la tecnología a transferir para identificar el conocimiento explícito e implícito inherente al desarrollo en cuestión.
- Diseñar y preparar el paquete tecnológico, de acuerdo al tipo de tecnología de que se trate, documentando todos sus componentes.
- Valorar cada parte integrante del paquete tecnológico.
- Revisar y colaborar check list de empaquetamiento.
- Proponer la incorporación en los acuerdos de licencia de los componentes del paquete tecnológico.

CONTENIDO:

- ¿Qué se entiende por empaquetamiento tecnológico?
- Etapas y análisis necesarios.
- Check List.
- Ejemplos y casos según tipos de tecnologías y/o estrategias de PI.
- ¿Cómo se refleja el paquete tecnológico en el contrato de licencia?
- Consecuencias a posteriori sobre una buena o mala definición del paquete tecnológico.
- Trabajo sobre cada tecnología.

ADMINISTRACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PORTAFOLIO LICENCIADO

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 15 y 22 de octubre, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTOR:

José Luis Solleiro

Formación: Ingeniero
Industrial, UNAM.
Doctor en Ingeniería con
Especialidad en Gestión
de la Innovación,
Universidad Técnica de
Viena.

Experiencia: Tránsito
de Tecnología, Validación
de Activos Intangibles,
Innovación.

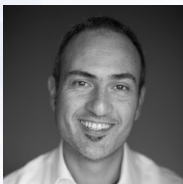
DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo se se revisarán los principales aspectos a tomar en cuenta para supervisar el cumplimiento de los contratos de transferencia de tecnología y el proceso de asimilación por parte del licenciatario.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE: Los participantes estarán habilitados para diseñar su propio instrumento para administrar su portafolio de contratos de licenciamiento y realizar el seguimiento de los compromisos adquiridos por las partes. De igual manera, los participantes reconocerán los aspectos indispensables para lograr la asimilación de las tecnologías transferidas.

CONTENIDO:

- La necesidad de seguimiento de los compromisos contractuales.
- Puntos críticos: entrega de elementos del paquete tecnológico; evaluación; y pagos.
- Ejercicio: diseño de un instrumento de seguimiento.
- El proceso de asimilación de tecnología.
- Capacitación.
- Documentación.
- Mejora tecnológica.
- Guía de asimilación.

No. de Sesiones: 2
Modalidad: Online
Fecha: 27 y 30 de octubre, 2020
Horario: 15:00 a 19:00 hrs.



INSTRUCTOR:

Pedro López Sela

Formación: Maestro en Biotecnología, en Filosofía y en Dinámicas de Negocios.

Experiencia:

Emprendimiento, Planeación Estratégica, Inversión.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: En este módulo los participantes aprenderán de manera práctica los casos de éxito, los modelos, las políticas y los programas que han demostrado impulsar de manera efectiva la creación de *Spinoffs* en instituciones públicas y privadas.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE: Terminado el módulo se espera que el participante cuente con la suficiente información teórica y el suficiente conocimiento empírico como para poder diseñar los modelos, las políticas y los programas de *Spinoffs* en su institución.

CONTENIDO:

- Modelos, políticas y programas para el impulso a la creación de *Spinoffs* en instituciones académicas y de investigación públicas o privadas.
- Casos de éxito y modelado de la *Spinoff* de la tecnología seleccionada para el Diplomado.

COMUNICACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR PARA PROYECTOS TECNOLÓGICOS

No. de Sesiones: 1
Modalidad: Presencial Chile
Fecha: noviembre, 2020
Horario: 08:00 a 18:00 hrs.



INSTRUCTOR:

Ariel Matus A.

Formación: Ingeniero Comercial, Universidad de Santiago.
MBA, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Experiencia:

Emprendimiento, Finanzas, Innovación, Planificación y Control.

DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO: Comprender la importancia de la comunicación de la propuesta valor, hacia *stakeholders* que no son propiamente parte del mundo científico, en un lenguaje que permita la adopción o la colaboración el desarrollo y llegada de la tecnología al mercado.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE: Enseñar los pasos para desarrollar la habilidad de preparar relatos de Propuesta de Valor. Esta habilidad permite en el futuro, a través de su práctica habitual, obtener flexibilidad y naturalidad en comunicar la Propuesta de Valor, en cualquier escenario y frente a todo interlocutor.

CONTENIDO:

- Importancia del Relato de la Promesa de Valor.
- Desarrollo Investigación versus Desarrollo Comercial.
- Metodología PiTCH como vehículo de la propuesta de valor.
- Modelo Articulador del PiTCH.
- Estándares de Mejoramiento Continuo.
- Elección del Interlocutor.
- Construcción del Guión Principal del PiTCH.
- Flexibilidad versus Improvisación.
- Matemática del PiTCH y duración.
- Desempeño Escénico del PiTCH.
- Ejercicios de Puesta en Escena.
- Uso del Video PiTCH.
- Manejo del Soporte (PPT, PDF).
- PiTCH y Propuesta de Valor como Centro del Desarrollo Comercial.

ACREDITACIONES DEL PARTICIPANTE:

Al término del programa, el participante contará con las siguientes acreditaciones

- Reconocimiento como validador tecnológico de la Red TransferenciAP. Lo cual le permitirá al participante colaborar en programas y actividades de la Red.
- Tres micro-credenciales otorgadas por el Tecnológico de Monterrey que avalan la adquisición de tres habilidades y/o competencias adquiridas a través del Diplomado. Para la adquisición de estas micro-credenciales los participantes deberán demostrar haber adquirido dicha habilidad o competencia a través de pruebas determinadas por el Tecnológico de Monterrey.

COSTO DEL PROGRAMA, APOYO Y APORTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES SELECCIONADOS EN LA CONVOCATORIA

El Diplomado tiene una inversión de US\$1.987.50 incluye los siguientes conceptos:

- Matrícula (acceso al programa completo).
- Hospedaje con desayuno incluido: 3 noches en habitación compartida para las sesiones de trabajo en Chile.
- Servicio de café durante las sesiones presenciales.
- Comida tipo box-lunch durante las sesiones presenciales.
- Participación en evento de clausura y networking.

El BID cubrirá el 60% del costo del diplomado y los participantes deberán cubrir el 40% del costo de este, así como la totalidad de los gastos de traslados aéreos y terrestres desde su ciudad de origen para asistir a las sesiones presenciales en Chile.

Aportación BID: US\$1,192.50.

Aportación estudiante: US\$795 más los gastos de traslado a las sesiones presenciales.

Los participantes también serán responsables de sus gastos médicos en caso de emergencia. Se recomienda comprar un seguro de viaje con cobertura médica válida en donde se llevarán a cabo las sesiones presenciales.

Consulta la CONVOCATORIA de aplicación para obtener una beca:

<https://1drv.ms/b/s!Aneq-ewnpD99hYR873jQwAPNej-b0A?e=IV2XCo>

Chile:

Blanca Villalobos
directorio@redgt.net
Directora
Red GT

Perú:

Liliam Cervantes
lcervantes@itp.gob.pe
Responsable de la Oficina de
Propiedad Intelectual
Instituto Tecnológico de la
Producción

COORDINADORES DEL PROGRAMA:

Mayor información favor de dirigirse:

Colombia:

Nataly Benjumea
coordinadorotri@camaradirecta.com
Líder Red JOINN Colombia

México:

Hazael Pinto
hpinto@tec.mx
Especialista en Comercialización
y Transferencia de Tecnología
Oficina de Transferencia de
Tecnología
Tecnológico de Monterrey



TransferenciAP

