



*Plan de recuperación de empleo y creación de empresas.
Emprendimiento en el sector de la biotecnología.*

Fundación INCYDE



Contenido

1. Objetivo del Programa.....	3
2. Características generales del programa.....	5
2.1 Destinatarios.....	5
2.2 Número de participantes.....	5
2.3 Duración.....	5
2.4. Estructura de contenidos.....	5
3. Desglose de contenidos.....	7

1. Objetivo del Programa

En España, el sector de la biotecnología tiene cada vez un mayor peso en el panorama empresarial y las perspectivas que existen son las de mantener una evolución positiva y progresiva a medio y largo plazo. En gran medida, esto se debe al carácter transversal que posee la biotecnología, ya que cada vez más empresas de diferentes sectores incorporan actividades biotecnológicas a sus productos y servicios.

A través de este programa los bioemprendedores aprenderán a identificar cuando una idea puede ser idea de negocio, y se apoyarán en un Plan de Empresa para definir la hoja de ruta que deben seguir en la puesta en marcha de su proyecto.

El ciclo de vida de una empresa biotech es diferente al ciclo de vida de empresas de otros sectores por tanto, el programa ayudará a los bioemprendedores a considerar aspectos importantes relacionados con la innovación en procesos y productos, sin olvidar la vigilancia tecnológica o la gestión de patentes, entre otros.

Cada vez son más las técnicas, tecnologías y herramientas que surgen en respuesta a las nuevas necesidades de las empresas biotecnológicas, aportando una nueva visión transversal en un momento lleno de oportunidades. Por ello, los participantes profundizarán en los diferentes tipos de biotecnología existentes y sus aplicaciones reales. De igual forma, conocerán estrategias de éxito y fracasos de proyectos empresariales relacionados con productos o servicios biotecnológicos.

Las empresas biotech han de adaptarse a los cambios y a los nuevos modelos de negocio que surgen como consecuencia de la era digital. La transformación hacia una industria conectada 4.0 conlleva también un cambio en la gestión del conocimiento generado por las biotecnológicas. El Internet de las Cosas facilita el desarrollo de nuevos proyectos empresariales, evolucionando desde un marco convencional hacia un concepto de conectividad global.



Los objetivos del programa son:

- Identificar oportunidades de negocio en torno al sector biotecnológico.
- Comprender la importancia que tiene elaborar un plan de empresa o de negocio, orientado hacia un concepto 4.0 y de transformación digital.
- Analizar los diferentes esquemas de financiación, ayudas e incentivos para proyectos de base tecnológica.
- Conocer cómo gestionar la fiscalidad relacionada con la I+D+i en el sector de las biotecnológicas.
- Conocer el marco jurídico y normativo a nivel internacional y nacional en materia de ciberseguridad, gestión de riesgos y protección de datos.
- Entender cómo funciona la propiedad industrial e intelectual en empresas de base biotecnológicas.
- Realizar y enfocar un Plan de Marketing y de Comunicación eficaz.
- Aprender a elaborar y a interpretar un plan financiero.
- Comunicar y presentar un proyecto biotecnológico de manera eficaz ante posibles inversores, clientes u otros grupos de interés.

2. Características generales del programa

2.1. Destinatarios



- Empresarios y emprendedores del sector biotecnológico
- Personas interesadas en la gestión de pequeñas empresas del sector biotecnológico.

2.2. Número de participantes

Un mínimo de veintidós y un máximo de veinticinco participantes.

2.3. Duración.

7 Semanas, 6 semanas más 1 semana de trabajo de campo, en modalidad "blended", primera y última semana presenciales y el resto en "streaming".

2.4. Estructura de contenidos

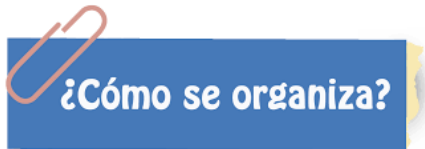
Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria. La formación se desarrollará en modalidad blended, primera y última semana en modalidad presencial y el resto en streaming.

INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que

configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

a. Sesiones de formación conjunta:



En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales

En cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 4 horas).

b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes mas avanzados en la creación de su negocio.

3. Desglose de contenidos.

ÁREA DE ESTRATEGIA Y PLAN DE NEGOCIO. RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR BIOTECNOLÓGICO.

- La ciencia como negocio. Claves para bioemprender.
- Generación de ideas de negocio en el sector de la biotecnología
- Casos de éxito.
- Introducción al Business Plan para startups de base biotecnológica.

ÁREA DE BIOTECNOLOGÍA. CICLO DE VIDA DE UNA BIOTECH.

- Elementos diferenciales.
- Tipos de biotecnología: roja, blanca, azul, verde y gris.
- Aplicaciones. Innovación biotecnológica: procesos y productos.
- Creación de valor a través de activos intangibles.
- Amenazas para las bioempresas.

ÁREA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EMPRESAS 4.0 E INTERNET DE LAS COSAS (IoT)

- Nuevos modelos de negocio.
- Gestión del conocimiento y conectividad global en un entorno biotecnológico. Estrategias de entrada.
- Casos de éxito.

ÁREA DE PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN.

- Estrategia digital para empresas biotecnológicas. Lean marketing.
- Casos de éxito: campañas y publicidad.
- Comercialización de productos y servicios biotecnológicos.
- Marketing Digital. Posicionamiento web. SEO y SEM.
- Analítica web, inbound marketing, branded content y mobile marketing.

ÁREA DE FINANZAS. JURÍDICO – FISCAL (CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y GESTIÓN DE RIESGOS E INTELIGENCIA EN EL SECTOR DE LA BIOTECNOLOGÍA).

- Estructura financiera de la empresa de base biotecnológica
- Planificación y organización de los recursos
- Rentabilidad y viabilidad del negocio social: el triple balance, incorporación al modelo del Balance Social y el Balance Ecológico.
- Formas jurídicas.
- Legislación aplicable.
- Governance, risk and compliance.
- Ciberseguridad.
- Normalización y estándares: ISO 31000 e ISO 27001.
- Propiedad intelectual e industrial.
- Protección de datos personales.

ÁREA PLAN DE NEGOCIO FINAL.

- Fuentes de financiación, ayudas, subvenciones e incentivos para empresas biotech.
- Gestión de proyectos: metodologías ágiles.
- Presentaciones eficaces.
- Elaboración de un resumen ejecutivo.



www.incyde.org



@FundacionIncyde



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>