



CURSO IMPACTO Y EXPLOTACION DE RESULTADOS EN HORIZON 2020.

Enfocar el plan de negocio en H2020

CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Curso presencial

PÚBLICO OBJETIVO

Investigadores y técnicos con experiencia en redacción de propuestas europeas de I+D+i.

DURACIÓN

16 horas (2 días).

HORARIO

9.30h-14.30h y 16.00h-19.00h

CERTIFICADO EURADIA TRAINING



CONSULTORES

- **Ángel Adell de Bernardo,**

Fundador y director Euradia International. Experto en proyectos UE de innovación. Profesor Máster Derecho UE. Universidad Carlos III de Madrid.

- **M^a Rosario Echeverría**

Directora de la Asesoría Jurídica CLARKE, MODET & CO. Más de 15 años de experiencia en la gestión estratégica de derechos de Propiedad Industrial. .

EURADIA INTERNATIONAL
C/ Maestro Guerrero, 4
28015 Madrid
Te.: 34.91.548.0640
Fax: 34.91.541.75.39
Email: formacion@euradia.es
www.euradia.es

¿POR QUÉ PARTICIPAR?

Horizonte 2020, el programa europeo de investigación e innovación, supone una excelente vía de financiación para las universidades, centros de investigación, empresas y PYMES. Pero esta participación se basa en competir con los mejores. **En este nuevo programa se pone más énfasis y se valorará más el impacto esperado del proyecto.** Este aspecto es clave, ya que la CE no va a financiar proyectos que no incidan en los efectos que se espera. Más allá de un punto de vista científico y tecnológico, se hace necesario generar nuevos desafíos en la redacción de una propuesta de proyecto exitoso.

Este curso persigue formar a investigadores y profesionales en la redacción y descripción del “Impacto”, el criterio más importante en las propuestas H2020. Aportándoles los conocimientos y técnicas necesarias para enfocar los efectos de sus proyectos a los nuevos retos del programa Horizon 2020.

¿QUÉ CONSEGUIRÁS?

- Saber cómo plasmar el enfoque H2020 en la redacción de las propuestas, trabajando la aplicabilidad y el impacto del proyecto a presentar.
- Conocer los errores más comunes en la redacción de propuestas europeas de I+D+i y los factores que hacen a una propuesta ganadora.
- Conocer las distintas opciones de protección de los resultados de investigación y sus particularidades, mejorando la viabilidad de las propuestas a presentar y la capacidad de negociación dentro del consorcio.
- Orientación para la comercialización real y salida a los mercados de los resultados obtenidos.

TE PROPONEMOS

Un taller de trabajo, basado en la metodología Learning by doing, **que busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante.** De ahí, que a lo largo de la acción formativa se lleven a cabo dinámicas, ejercicios y simulaciones que faciliten la asimilación de los contenidos y favorezcan su posterior puesta en práctica.

La sesión será coordinada por un consultor sénior en activo que aporta como valor añadido, su saber hacer y experiencia.

SERVICIO EX ALUMNOS




- **Servicio Gratuito de información y actualización:** Envío periódico de actualizaciones de interés (convocatorias, normativa, etc.).
- **Resolución de dudas** post curso relacionadas con los contenidos del curso (en los 2 meses posteriores al mismo).




CURSO IMPACTO Y EXPLOTACION DE RESULTADOS EN HORIZON 2020

Enfocar el plan de negocio en H2020

1. CÓMO REDACTAR EL IMPACTO DE LA PROPUESTA (Proposal Template Technical Annex)





- 
 Cómo describir el background del impacto potencial.
- 
 Definir la utilidad de los resultados del proyecto:
 - En relación a la comunidad científica.
 - En términos de mercado.
 - Posición competitiva del sector.
 - Nivel tecnológico del sector.
 - Refuerzo de la capacidad competitiva de las empresas.
 - Sectores emergentes.
 - Mejora actividades económicas.
 - Demandas del mercado.
 - Otros.
 - En términos de innovación en el mercado:
 - ¿Qué aportamos de nuevo?
 - ¿Qué soluciones introducimos en el mercado?
 - Ámbitos de aplicación.
 - Sostenibilidad.
 - Otros
 - En términos de retos sociales:
 - Empleo cualificado.
 - Calidad de vida.
 - Creación de puestos de trabajo.
 - Nuevos yacimientos de empleo.
 - Objetivos 2020.
 - Otros.
- 
 Obstáculos y barreras:
 - Factores externos: legales, financieros....
 - Factores internos: Capacidades, intereses, conflictos...
 - Plan de contingencias.

2. MAXIMIZAR EL IMPACTO DEL PROYECTO (Proposal template Technical Annex)

- 
 El plan de explotación de resultados y actividades de comunicación:
 - Tecnología:
 - ¿Qué conocimientos científico y técnico son explotables?
 - ¿Qué necesidades se resuelven?
 - ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Y sus potencialidades?
 - ¿Cuáles son los intereses de cada participante en el proyecto?
 - Mercado:
 - Análisis del sector e identificación de empresas, Mercado y usuarios potenciales.
 - Acuerdos previos con empresas, clientes...
 - Tendencias del mercado y valoración de competidores.
 - Viabilidad:
 - Modelo de negocio (Método CANVAS, 5 fuerzas de Porter...).
 - Propuesta de valor.
 - Clientes.

- Relación con el cliente.
- Canales de distribución.
- Ingresos.
- Actividades clave.
- Recursos clave.
- Socios.
- Costes.
- Casos de éxito y buenas prácticas.



3. ASPECTOS GENERALES DE IP

- 
 Aspectos generales de IP.
- 
 El derecho de acceso a conocimientos previos en H2020:
 - Para beneficiarios.
 - Para entidades afiliadas.
 - Para terceros.
 - Actualizaciones y particularidades sobre el acceso en Horizon 2020.
- 
 La propiedad de los resultados:
 - La copropiedad de varios beneficiarios.
 - Los derechos de un tercero sobre la propiedad de los resultados.
 - La CE como propietaria de los resultados.
- 
 La protección, explotación y difusión de los resultados:
 - Opciones de protección.
 - Consejos sobre la protección de los resultados obtenidos.
 - La obligación de explotar los resultados: opciones y plazos.
 - Cesión y concesión de licencias sobre resultados.
 - Derechos de acceso a los resultados.
 - Comparativa de los principales sistemas de IP a nivel internacional.
 - Ventajas de los Tratados Internacionales en IP (en especial PCT).
 - Criterios para definir la estrategia internacional de IP.

4. NEGOCIACIONES IP EN PROYECTOS HORIZON 2020

- 
 Cómo complementar el GA con el Consortium Agreement.

Programa de trabajo:

- 
 Cuestiones de impactos (apartados 1 y 2 del programa).
 - Exposición profesor: 3 horas.
 - Caso práctico: 8 horas.
- 
 Cuestiones de IP (apartados 3 y 4 del programa)
 - Exposición y caso práctico: 5 horas



CURSO IMPACTO Y EXPLOTACION DE RESULTADOS EN HORIZON 2020

Enfocar el plan de negocio en H2020

SIMULACIONES Y CASOS PRACTICOS

- Se presentará a los participantes una idea de proyecto, con las variables necesarias para que puedan trabajar durante el curso su plan de negocio (delimitación previa, información y análisis de la situación, plan de acción, precio de venta, distribución y penetración en el mercado, política de promoción...). Se utilizará como base el método CANVAS. Como documentación complementaria se facilitará Topic de base, call, plantilla canvas y material de apoyo Euradia.
- Se conformarán mesas de trabajo y se contrastarán los resultados obtenidos para poner en común y mejorar el ejemplo. El objetivo es obtener un documento guía para enfocar el impacto de en sus propuestas H2020.
- Situación práctica sobre cómo gestionar la IPR.

MATERIAL DE APOYO

A cada uno de los asistentes se entregará la siguiente documentación:

Carpeta para el alumno:

- Normativa en la materia específica de interés para el alumno.
- Direcciones web de interés.
- Bibliografía.
- Publicaciones de apoyo a los contenidos del curso.
- Documento de apoyo a los casos prácticos y simulaciones.
- Instrumentos y herramientas de cálculo de presupuestos.
- Fichas prácticas para la búsqueda de socios.

PRECIOS

Precio: 450€ (IVA incluido). Incluye documentación, 1 comida y diploma de asistencia.

Descuentos:

- Clientes y/o ex alumnos: 10% de descuento.
- Grupos; 10% de descuento si se inscriben 2 ó más personas de la misma entidad (aplicable a cada inscripción).
- Ambas condiciones: 15% de descuento aplicable a cada inscripción.
- 10% para desempleados.

INFORMACION COMPLEMENTARIA

EURADIA INTERNATIONAL tiene un acuerdo con el **hotel Sterling** con condiciones especiales para nuestros alumnos.

EURADIA INTERNATIONAL se reserva el derecho de anular una actividad formativa hasta una semana antes de la fecha de celebración del curso. En este caso los derechos de inscripción abonados serán reembolsados íntegramente. Euradia, en este caso, no se responsabiliza de los gastos de viaje y alojamiento.

En caso de que la/s persona/s inscritas no se presente/n, o anule/n la reserva con menos de 48 horas de antelación, perderá la totalidad del importe abonado, en concepto de gastos de anulación.

