

## **Taller de preparación de propuestas de I+D+i, modelo de negocio y “business case” al programa Horizonte Europa.**

*Santander, 12, 14 y 20 de junio de 2024. Sala Multiusos de la Torre Xtela.  
C/ Isabel Torres, 13, 39011. Santander, Cantabria*

### **Programa**

---

El presente taller se ha elaborado en el marco de las actividades desarrolladas por SODERCAN como socio de la red Enterprise Europe Network- EEN. En Cantabria el proyecto se gestiona además de por SODERCAN, por la Cámara de comercio Cantabria y por CEOE-CEPYME Cantabria.

#### **Objetivo principal de la formación**

Proporcionar a las empresas y entidades de Cantabria, los conocimientos y habilidades clave para la presentación exitosa de un proyecto europeo de investigación y/o innovación del programa “HORIZON EUROPE.” Se incidirá además en aspectos tan esenciales como el modelo de negocio y “business case” para maximizar la explotación e impacto de las propuestas.

#### **Destinatarios**

Entidades de Cantabria, preferentemente del sector empresarial cántabro. Es de especial interés para técnicos promotores, gestores de proyectos europeos de I+D+i de entidades públicas y privadas. El taller está abierto igualmente a otro tipo de entidades de la región que trabajen con las empresas potenciando su innovación y competitividad empresarial participando en Horizonte Europa y quieran adquirir / actualizar conocimientos y competencias para una participación exitosa en el marco de este tipo de programas.

Las empresas solicitantes deben estar al corriente de sus obligaciones con SODERCAN, AEAT, Seguridad Social y ACAT.

#### **Metodología**

El curso será impartido por Javier Medina de la empresa QiEurope, experto en preparación, gestión y ejecución de programas, subvenciones, préstamos / equity de financiación de la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones, evaluador de propuestas del programa marco H2020 y del programa EUROSTARS-EUREKA.

El taller será eminentemente práctico con la realización de ejercicios y dinámicas de grupo y será gratuito para los asistentes. Para la obtención de la acreditación del curso se debe asistir a la totalidad del taller, salvo fuerza mayor justificada.

#### **Presentación de solicitudes**

Para la correcta inscripción en el taller, será necesario cumplimentar el formulario de inscripción y una vez aceptada la solicitud, remitir el perfil competencial que te haremos llegar, así como la acreditación de estar al corriente de las obligaciones con la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), la Agencia Cántabra de Administración Tributaria (ACAT) y frente a la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), a través de los correspondientes certificados actualizados, junto con el certificado de situación censal emitido por la AET, a la siguiente dirección de correo electrónico: [eu@gruposodercan.es](mailto:eu@gruposodercan.es)

#### **Criterios de selección**

La selección de solicitudes admitidas se realizará por prelación temporal, siempre que las empresas cumplan los requisitos arriba descritos. El máximo de personas participantes será de 40 y de máximo 2 personas por entidad, salvo que sobren plazas. Los participantes deberán cumplimentar la ENCUESTA DE EVALUACIÓN correspondiente a la finalización del evento para medir los resultados a medio plazo de la acción realizada.

## SESIÓN DIA 1 Miércoles 12 de junio de 2024

09.00 h	Bienvenida	
09.10 h	Contexto general y estructura de Horizonte Europa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prioridades políticas y agenda estratégica 2019-2024</li> <li>▪ Plan estratégico 2021-2024 y novedades del recién publicado plan 2025-2027</li> <li>▪ Marco global de la financiación pública en Europa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sinergias con otros programas europeos, Cascade funding</li> <li>○ Las Agencias Ejecutivas de la CE (identificación y función principal)</li> </ul> </li> <li>▪ Los aspectos transversales más relevantes en Horizonte Europa</li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Enfoque propuesta a <i>topic, destination</i> y plan estratégico</p>
11.00 h	Pausa Café	
11.20 h	Preparación de la propuesta a Horizonte Europa	<p><b>Parte A:</b> Información administrativa, aspectos generales y presupuesto</p> <p><b>Parte B:</b> Plantilla de la memoria técnica</p> <p><b>B1. Sección de Excelencia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definición y diferencias entre <i>objective, research output, result, outcome, pathway to impact e impact</i></li> <li>▪ Papel de los TRL, MRL, BRL, IRL y SRL (diferencias entre producto tecnológico y producto de mercado)</li> <li>▪ Nuevo enfoque en la metodología</li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Identificar y establecer las relaciones principales entre los objetivos, KPIs, <i>outcomes</i> y revisar las actividades transversales que afectan al proyecto</p>
14.00 h	Pausa Almuerzo en las instalaciones de la Torre Xtela	
15.00 h	Preparación de la propuesta a Horizonte Europa	<p><b>B.2 Sección de Impacto:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tipología, indicadores de progreso y de resultados (KPIs)</li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Identificar y establecer las relaciones entre <i>results</i> y <i>expected outcomes</i>. Adaptar y cuantificar los KPIs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Escalado e importancia del proyecto para alcanzar los efectos e impactos esperados</li> <li>▪ Tipos de barreras potenciales. Barreras vs Riesgos</li> </ul> <p><b>Plan de diseminación / explotación de resultados y comunicación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Claves y nuevas herramientas de diseminación (Horizon Results Platform, HR Booster, Open Research Platform, Innovation radar ...)</li> <li>○ Innovación y explotación de resultados: Problema/necesidad, oferta actual y valor añadido de la investigación, tecnología, identificación de KPIs y Outcomes, tipos y selección de target groups</li> <li>○ Cómo entrar en consorcios ganadores</li> </ul>
17.30 h	Cierre de la jornada	

## SESIÓN DÍA 2 Viernes 14 de junio de 2024

09.00 h	Preparación de la propuesta a Horizonte Europa	<p><b>B.2 Sección de Impacto:</b> <b>Distintas formas de explotación de resultados:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Explotación colaborativa y/o individual, nueva investigación interna, nuevo producto, servicio o proceso, alianzas, licencias, <i>assignment</i>, estandarización, etc</li> <li>Valoración económica para la transferencia de tecnología por royalties, venta o licenciamiento</li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Selección de acciones y herramientas de diseminación y explotación, modelo de negocio. <i>target groups</i> (científico, clientes, <i>end-users</i>). Estrategias de entrada, barreras y riesgos</p> <p><b>Plausible path to commercialise the innovations:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Futuro desarrollo tecnológico y de marketing/comercial (principales tareas). Involucración de end-users y stakeholders</li> <li>Los 5 pasos de la innovación comercial</li> </ul>
11.00 h	Pausa Café	
11.20 h	Preparación de la propuesta a Horizonte Europa	<p>CASO PRÁCTICO: Pathways to impact and wider impacts (Impact CANVAS Summary completo), alineado con modelo y plan de negocio (si procede)</p> <p><b>Comunicación en una propuesta.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Contexto de las políticas y prioridades europeas</li> <li>Algo más que un informe y una web... ¿Cómo nuestro proyecto alcanzará más logros que de otra forma? ¿Cómo los resultados son relevantes para el día a día de los ciudadanos?</li> <li>Estrategia de comunicación adecuada y coherente</li> <li>Canales y Herramientas de comunicación (<i>Horizon magazine, Innovation success stories, Cordis...</i>)</li> </ul> <p><b>The NEW Impact Summary Table</b></p> <p><b>B.3 Sección de Implementación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de trabajo y distribución de recursos. Tablas y relación con objetivos</li> <li>¡El equipo científico, tecnológico ... y también de negocio!</li> <li>Experiencia en actividades transversales (<i>gender, ...</i>) y cadena de valor</li> <li>Compromiso industrial / comercial de cada socio para explotar los resultados</li> <li>Cooperación internacional</li> </ul>
13.00 h	Evaluación de propuestas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proceso de evaluación y el <i>rebuttal process</i> para reclamaciones</li> <li>Criterios de evaluación en cada sección y “<i>tips</i>” para convencer al evaluador</li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Análisis del informe de evaluación de una propuesta fallida</p>
14.00 h	Cierre	

### SESIÓN DÍA 3 Jueves 20 de junio de 2024

09.00 h	<b>Aspectos previos para tener en cuenta cuando preparo mi modelo de negocio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Viabilidad técnica, económica y comercial. Los IRL en la definición de mi modelo de negocio</li> <li>▪ Análisis de situación (del cliente objetivo de mi tecnología o mi solución innovadora)             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Interno de la empresa (factores productivos, comerciales, organizativos, y financieros)</li> <li>○ Microentorno (competidores, distribución...)</li> <li>○ Macroentorno (análisis PESTEL)</li> </ul> </li> <li>▪ Problem/solution fit (¿qué funcionaría y por qué? – customer discovery)</li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Análisis de situación y selección de cliente principal</p>
10.30 h	<b>Pausa Café</b>	
10.50 h	<b>Análisis del modelo de negocio preliminar y el mercado objetivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Principales implicaciones e incoherencias de tu diferenciación en el mercado</li> <li>▪ Modelo y creación del precio y su relación con la propuesta de valor y la cadena de valor</li> <li>▪ Mercado:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Investigación y segmentación de mercados (producto competitivo, posición competitiva, competidores, etc.)</li> <li>○ Implicaciones y diferencias según el mercado seleccionado. La Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR)</li> <li>○ Solution / Market Fit. Aplicaciones de mercado de mi tecnología. El embudo de conversión</li> <li>○ ¿Qué cuota de mercado debo aspirar para liderar ese segmento? Diferencias entre TAM, SAM y SOM y estrategias para el cálculo del tamaño de mercado</li> </ul> </li> <li>▪ Actividad clave del negocio y cadena de valor</li> <li>▪ Recursos clave. El plan de inversiones y el plan de financiación</li> <li>▪ Fuentes de Ingresos y estructura de costes:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Valor Actual Neto. Utilidad y limitaciones.</li> <li>○ La importancia de los flujos de efectivo y su clasificación: explotación, inversión y financiación</li> <li>○ ¿Es adecuada la TIR que propongo para este mercado? Criterios e interpretación. ¿Cuándo usar VAN, TIR, ROI y Payback? Diferencias</li> <li>○ Principales áreas de análisis de inversión en un proyecto: liquidez, solvencia, rentabilidad y riesgo y sus ratios principales</li> </ul> </li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Modelo de negocio y análisis de mercado objetivo</p>
14.00 h	<b>Pausa Almuerzo en las instalaciones de la Torre Xtela</b>	
15.00 h	<b>Elaboración de un <i>business case</i> de mi proyecto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Qué es un <i>business case</i>? Diferencia con <i>business plan</i>, <i>business model</i> o el resumen ejecutivo</li> <li>▪ Plantilla y elementos del <i>business case</i></li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Propósito,</li> <li>○ Entorno económico/ empresarial (mercado objetivo y tamaño en la UE y global)</li> <li>○ Planteamiento del problema/oportunidad (user/customer needs and clients demand) y su encaje con el mercado</li> <li>○ Suposiciones y restricciones</li> <li>○ Alternativas viables</li> <li>○ Comparación y clasificación de opciones por <i>stakeholders</i>. Opción recomendada...)</li> <li>○ Plan de trabajo, presupuesto y recursos organizativos necesarios</li> <li>○ Cumplimiento del <i>outcome</i> esperado y KPIs</li> <li>○ Dirección, calidad y análisis de riesgos</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Impacto esperado del proyecto por parte de la CE:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mejora de las oportunidades de mercado de(l) lo(s) socios/participantes y despliegue en la UE en el corto y medio plazo</li> <li>○ Market/Solution and user needs demonstration</li> <li>○ Cost-effective manner</li> <li>○ Market position and competitive advantage</li> </ul> </li> </ul> <p>CASO PRÁCTICO: Business case de un proyecto</p>
17.30 h	Clausura y fin del taller	