

Curso formación Europa + Cerca

1.- Entorno y estructura general de los proyectos europeos (0,30h)

- a. Prioridades políticas y agenda estratégica 2019-2024
- b. Aspectos transversales relevantes en Europa

2.- Impacto esperado para la Comisión Europea (1,30h)

a. **Pathways** hacia el impacto

- i. Project's results, unique contribution and destination para cumplir un nuevo reto, los **Expected Outcomes** en el corto plazo y los **Expected Impacts**
CASO PRÁCTICO: Identificar y establecer las relaciones entre results y expected outcomes.
- ii. Escalado e importancia del proyecto para alcanzar los *outcomes* e impactos esperados
- iii. Tipos de barreras potenciales. Barreras vs Riesgos

b. **Plan de diseminación para la explotación de resultados**

- i. Claves y nuevas herramientas de **diseminación** (*Horizon Results Platform, HR Booster, Open Research Platform, Innovation radar ...*)
- ii. Innovación y **explotación** de resultados:

1. **Aspectos previos a tener en cuenta cuando preparo mi modelo de negocio**

- a. Análisis de situación (del cliente objetivo de mi tecnología o mi solución innovadora)
 - i. Interno de la empresa (factores productivos, comerciales, organizativos, y financieros)
 - ii. Microentorno (competidores, distribución...)
 - iii. Macroentorno (análisis PESTEL)
- b. Análisis del modelo de negocio preliminar
 - i. *Problem/solution fit* (¿qué funcionaría y por qué? – *customer discovery*)
 - ii. Viabilidad técnica, económica y comercial. Los IRL en la definición de mi modelo de negocio.
- c. Análisis del mercado objetivo:
 - i. Investigación y segmentación de mercados (producto competitivo, posición competitiva, competidores, etc.).
 - ii. Implicaciones y diferencias según el mercado seleccionado. La Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR).
 - iii. *Solution / Market Fit*. Aplicaciones de mercado de mi tecnología. El embudo de conversión.
 - iv. ¿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.

2. El modelo de negocio:

- a. Propuesta de valor, clientes, ingresos y relación con clientes
- b. Actividades, canales, recursos y costes

The NEW Impact Summary Table (tabla de impactos esperados y su relación con los objetivos, necesidades, la explotación de resultados y sus efectos esperados. Importancia de los KPIs.

3.- Estructura financiera de un proyecto (1h)

- a. ¿Para qué sirve la información financiera de un proyecto y/o una empresa de base tecnológica?
- b. Elementos básicos para el análisis económico-financiero del proyecto:
 - i. Los estados financieros: El Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y la importancia de los flujos de efectivo y su clasificación: explotación, inversión y financiación. El plan de inversiones y fuentes de financiación
 - ii. Valor Actual Neto (VAN). Utilidad y limitaciones. ¿Es adecuada la TIR que propongo para este mercado? Criterios e interpretación. ¿Cuándo usar VAN, TIR, ROI y *Payback*? Diferencias.
 - iii. Principales áreas de análisis de inversión en un proyecto: liquidez, ¿solventia?, rentabilidad y sus ratios principales.

4.- Estrategia de participación en proyectos (1h). Cómo posicionarse en proyectos “ganadores”. Acceso a consorcios y negociación con coordinadores y *partners*.