

SEMINARIO CENTRO DE DESARROLLO UNIVERSIA

“Financiación y Explotación de Proyectos de Investigación Universitaria”

26 y 27 de Junio - Madrid
CIFI, María de Molina 27

PROGRAMA

JUEVES, 26 de junio de 2014

9.00 – 9.30 Acogida

9.30 – 10.00 Inauguración del Seminario: D. Pedro Aranzadi Director General de Universia

10.00 – 14.00 CLAVES DE ÉXITO PARA PROYECTOS DE I+D+I EN HORIZON 2020

1. PARTICIPAR EN H2020. ESTRATEGIA DE PARTICIPACIÓN

1.1 Criterios de selección y factores de éxito:

- Dimensión institucional. ¿Qué buscamos en H2020?
- Dimensión científica. ¿Qué podemos ofrecer?
- Dimensión transnacional. ¿Con quién nos interesa trabajar y que nos puede aportar?
- Dimensión empresarial: Oportunidades del proyecto.

1.2 ¿Cómo se seleccionan los topics o temas de investigación (Lobby)?:

- ¿Quiénes deciden la estructura del programa?
- ¿Quiénes elaboran los Work Programmes?
- ¿Quiénes forman parte de las Plataformas tecnológicas?
- Sitios clave para saber quién es quién en H2020.
- Yo también puedo decidir.

1.3 Solvencia técnica y financiera: Requisitos H2020.

1.4 Condiciones de participación y responsabilidades.

2. LOS PRIMEROS PASOS

2.1 ¿Dónde encontrar convocatorias de interés H2020?

- Herramientas e instrumentos on-line para la localización de una call.
- Servicios de suscripción y alerta.

2.2 Lectura y análisis de la convocatoria: ¿Qué debemos tener en cuenta?

2.3 Registro on-line de beneficiarios (PIC).

2.4 El portal del participante.

- Sistema electrónico de presentación y gestión de propuestas.

2.5 Localizar y descargar guías, formularios y templates oficiales.

3. LOS ANEXOS TÉCNICOS (PARTE A). CÓMO REDACTAR EL IMPACTO DE LA PROPUESTA

3.1 ¿Cómo describir el background del impacto potencial?

3.2 Definir la viabilidad de los resultados del proyecto:

- I. En relación a los topics o áreas de investigación.
- II. En términos de mercado:
 - a. Posición competitiva del sector,
 - b. Nivel tecnológico del sector,
 - c. Refuerzo de la capacidad competitiva de las empresas
 - d. Sectores emergentes.
 - e. Mejora actividades económicas
 - f. Demandas del mercado,
 - g. Otros.
- III. En términos de innovación en el mercado:
 - a. ¿Qué aportamos de nuevo?
 - b. ¿Qué soluciones introducimos en el mercado?
 - c. Ámbitos de aplicación.
 - d. Sostenibilidad.
 - e. Otros.
- IV. En términos sociales y medioambientales:
 - a. Empleo cualificado.
 - b. Calidad de vida.
 - c. Creación de puestos de trabajo
 - d. Nuevos yacimientos de empleo.
 - e. Objetivos 2020
 - f. Otros.

3.3 Establecer los indicadores de medición:

- I. De realización
- II. De resultados
- III. De impacto
- IV. De sinergia o complemento del proyecto

3.4 Estructurar y describir los indicadores en la propuesta técnica.

3.5 Obstáculos y barreras: ¿qué puede salir mal?

- I. Factores externos: Legales, financieros...
- II. Factores internos: capacidades, intereses, conflictos...
- III. Plan de contingencias.

14.00 – 15.30 COMIDA

15.30 – 19.30 LOS ANEXOS TÉCNICOS (PARTE B). MAXIMIZAR EL IMPACTO DEL PROYECTO

4.1 El plan de explotación de resultados y actividades de comunicación:

- I. Tecnología:
 - a) ¿Qué conocimientos científico y técnico son explotables?
 - b) ¿Qué necesidades se resuelven?
 - c) ¿Cuáles son sus ventajas? ¿Y sus potencialidades?
 - d) ¿Cuáles son los intereses de cada participante en el proyecto?
- II. Mercado:
 - a) Análisis del sector e identificación de empresas.
 - b) Mercado y usuarios potenciales.
 - c) Acuerdos previos con empresas, clientes...
 - d) Tendencias del mercado y valoración de competidores.
- III. Viabilidad:

Elaborar el plan de negocio:

- a) Prever finalización e implantación definitiva.
- b) Prever perfil de socios de comercialización.
- c) Plan de marketing para su salida al mercado.
- d) Calendario aproximado.
- e) Acuerdos de propuestas para posibles promotores.

4.2 Hoja de ruta para explotar y transferir los resultados de investigación.

4.3 Casos de éxito y buenas prácticas.

5. OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN EUROPEA PARA LA I+D+i

- I. EITE: Comunidades de conocimiento innovadoras (KIC).
- II. Cost 2014-2020.
- III. Partenariados para la investigación y la innovación:
 - JTI. Iniciativas Tecnológicas Conjuntas.
 - PPP. Partenariados- Público Privados:
 - Spire, etc.
 - P2P. Partenariados Públicos(Progranas conjuntos de los estados miembros)
 - AAL
 - EDCTP 2
 - EMPIR
 - Eurostar 2
 - Acciones ERA-NET
- IV. EIP. Partenariados Europeos de Innovación.
- V. Eureka/Eurostars 2014-2020

5. ¿CÓMO VALORIZAR LA PATENTE EN EL MERCADO REAL?

- I. ¿Cuánto vale mi patente en el mercado?
- II. ¿A qué mercados les resulta interesante?
- III. ¿Dónde patento?
- IV. ¿Cómo busco clientes?
- V. ¿Cómo negocio una patente?
- VI. Servicios de apoyo para la transferencia de resultados:

- a. Nacionales
- b. Europeos

6. PREVISIONES DE PROTECCIÓN INTELECTUAL

- I. Análisis del potencial comercial de la tecnología y de la situación técnica de la patente / familia de patentes.
- II. Valoración (monetización) ¿Cuánto vale patentar?
- III. Informe de licenciarios
- IV. Aspectos jurídicos
- V. Negociaciones
- VI. Entrada en vigor del PLT (Patent Law Treaty) en España (por su reciente entrada en vigor y las novedades que incorpora).
- VII. Tramitación de solicitudes de patente en USA: aplicación del American Invent Act (AIA) (suele haber mucho desconocimiento porque la tramitación en USA se deja en manos de agentes americanos y las Universidades no suelen conocer la tramitación).
- VIII. Estrategia de extensión internacional: vías de extensión y plazos.

VIERNES, 27 de junio de 2014

9:30- 14:00 INTERNACIONALIZACIÓN DE PATENTES: PROCEDIMIENTOS EN EL MARCO DE LAS SOLICITUDES DE PATENTE EUROPEA Y SOLICITUDES DE PATENTE EN ESTADOS UNIDOS

(DESAYUNO A LAS 11:30)

1. Solicitudes de Patente Europea (EP)

1.1. Marco normativo: características principales del procedimiento

1.2. Estrategia de presentación: EP como primera solicitud, reivindicando prioridad y como entrada en fase desde PCT.

1.3. Procedimiento de concesión: Principales etapas, cálculo de plazos, estrategias para acelerar / retrasar el trámite

1.3.1. Presentación y examen formal

1.3.2. Informe de búsqueda Europea y examen de fondo

1.3.3. Concesión y mantenimiento

1.4. Validación y futuro proyecto de patente unitaria

2. Solicitudes de patente en Estados Unidos

2.1. Cambios normativos derivados del AIA:

2.1.1. Novedad: del first to invent al first inventor to file

2.2.2. Inventores y solicitantes en Estados Unidos

2.2. Cambios normativos derivados de la entrada en vigor del PLT

2.2.2. Restablecimiento del derecho de prioridad

2.2.3. Ampliación de plazos

2.2.4. Acelerar el trámite: Patent Prosecution Highway

2.3. Estrategia de presentación: Solicitudes provisionales, no provisionales y entrada en fase desde PCT.

2.4. Procedimiento de concesión: Principales etapas

2.4.1. Presentación de la solicitud y examen formal

2.4.2. Estrategias en fase de examen: Continuation Applications; Continuation in Part ; Divisional Applications, Request for Continued examination

2.4.3. Concesión y mantenimiento

PONENTES

EURADIA

EURADIA es una firma española de consultoría internacional, con más de 12 años de experiencia en la dirección, gestión y ejecución de proyectos europeos y multilaterales de alta complejidad y enfoque estratégico, orientados al reforzamiento institucional de las entidades públicas y/o privadas beneficiarias. Contamos con amplia experiencia formativa en este sector, tanto dentro de nuestro país como en Europa y América Latina.

PONS PATENTES Y MARCAS

PONS PATENTES Y MARCAS es una agencia y firma de abogados especializados en el ámbito de la Propiedad Industrial e Intelectual y el derecho de las Nuevas Tecnologías con más de 60 años de experiencia.

DATOS DE CONTACTO UNIVERSIA

Alexandra Hernández

Responsable de Formación Universia España

Alexandra.hernandez@universia.net

Móvil: 615 90 70 04

Miriam Gil Sánchez

Consultora de Proyectos

Miriam.gil@universia.net

Móvil: 660 108 508

uni>ersia