

CURSO

Formación práctica en Financiación Europea de I+D+i

EOI

20 de mayo de 2016 a 9 de julio de 2016

FORMACIÓN PRÁCTICA EN FINANCIACIÓN EUROPEA DE I+D+I

(Con asesoramiento personalizado en la elaboración de tu propuesta)



PERIODO LECTIVO:

20 de mayo a 9 de julio de 2016

LUGAR DE IMPARTICIÓN

EOI Escuela de Negocios
C/Gregorio del Amo, 6. Ciudad
Universitaria. 28040 MADRID

MODALIDAD:

Presencial formato taller

DURACIÓN:

64 horas

HORARIO:

Viernes de 16:00 h a 20:00 h y
sábados de 10:00h a 14:00 h

TARIFAS:

Coste de la Inscripción	1.500 €
Antiguos alumnos EOI	1.200 €
Miembros del Club EOI	750 €

Curso bonificable a través de los créditos gestionados por la Fundación Tripartita.

PÚBLICO OBJETIVO:

Profesionales y técnicos que intervienen en la preparación, gestión y justificación, técnica y económica financiera de proyectos europeos. En particular este curso se orienta a alumnos de la EOI, emprendedores, pymes y micro pymes, con especial atención al nuevo Instrumento PYME del Programa H2020.

INCLUYE:

Material formativo del curso encuadrado en cuatricromía y diploma de asistencia.

PRESENTACIÓN

El **programa Horizonte 2020**, ha previsto 80.000 millones de € entre los años 2014 y 2020 para actividades de investigación y desarrollo, innovación, difusión y apoyo y concienciación social en distintas áreas tecnológicas. Estas **ayudas, en general a fondo perdido y sin garantías, oscilan entre el 70% y el 100%** del presupuesto financiable.

La Comisión Europea, consciente de la necesidad de **orientar la I+D al mercado** para poder competir, ha modificado sustancialmente la sección de Impacto en las memorias de los proyectos, que deben de ser ahora cumplimentadas con un enfoque radicalmente distinto al anterior programa FP7. La Comisión Europea ha previsto además una dotación de 10.000 millones solo para Pymes bajo el denominado Instrumento Pyme.

Objetivos

El objetivo del Curso es recorrer de manera práctica el ciclo fundamental de la participación de una persona o entidad (alumno de postgrado, emprendedor, pyme o micro-pyme, start-up, empresa, centro tecnológico, etc.) en un consorcio y la preparación y presentación de una propuesta a H2020. Posteriormente, conocer los procedimientos de gestión y justificación de los proyectos europeos de I+D+i y facilitar a los participantes un protocolo de actuaciones y recomendaciones para la correcta participación con éxito y eficacia en el nuevo Programa HORIZON2020, que permita también comenzar una nueva vía profesional como experto gestor de proyectos europeos.

Ponentes:

Javier Medina Antón.

Socio fundador de Qi Energy Assessment. Experto en preparación, gestión y ejecución de programas y subvenciones de la UE y programas internacionales de financiación pública (BEI, BID...) desde 1995. Economista, especialidad Finanzas. Máster en Negocio Energético y PDG-IESE. Miembro del C.O. de Economistas de Madrid y vocal de la Comisión de Energía y Agua de CEIM. Ha trabajado en diferentes organismos públicos y privados (OTRIs, Fundaciones...) así como en empresas privadas, ocupando diferentes puestos de responsabilidad desde los que, en particular, ha preparado, coordinado y gestionado más de 140 proyectos (IV al VII PM, IEE, Fondo Social Europeo, Leonardo Da Vinci, Eurostars, Life, etc.). Entre 1996 y 1999 recibió 4 menciones especiales de la Comisión Europea denominadas "Proyecto Ejemplar" por los proyectos Formadouro, Eurogestores, Scope Industrial y Renacimiento.

Juan de Blas.

Socio Fundador de Qi Energy Assessment. Ingeniero Industrial, especialidad Organización. MBA Executive, Master en Negocio Energético, Master en Financiación de Renovables, Master en Comercio Exterior. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de la innovación, asumiendo la Dirección General de varias empresas especializadas en nuevas tecnologías y financiación de fuentes europeas. Ha ocupado cargos en la Junta de Gobierno de varias asociaciones nacionales de nuevas tecnologías energéticas como AEDIE, APPICE, Red SIDEM, AEH, ENEBC. Ha sido Punto Focal español de programas de I+D+i europeo y Asesor de la Comunidad de Madrid, Unión Europea y la Agencia Internacional de la Energía. Ha participado personalmente en más de 60 proyectos Europeos, en distintas labores desde su preparación a la defensa en Bruselas, coordinación administrativa, así como en la ejecución técnica de numerosos otros.

IMPARTE:



FORMACIÓN PRÁCTICA EN FINANCIACIÓN EUROPEA DE I+D+i

SESION 1 Mayo 20 y 21	Planificación Estratégica de la I+D+i en Proyectos Europeos (8 horas)
	<ul style="list-style-type: none"> a. Entorno actual de la Financiación Europea de I+D+i. b. Horizonte 2020. Financiación Europea de I+D+i. c. Horizonte 2020. Modalidades de Participación. <ul style="list-style-type: none"> i. Convocatorias Ordinarias ii. Partenariados (JTI, PPP, EII, EIP,...). Stakeholders principales. iii. Acceso a Riesgo Financiero. iv. Asociaciones y Voluntariados. d. Estrategia de I+D+i de mi organización en H2020: <ul style="list-style-type: none"> v. El ciclo de la I+D+i. vi. Proyectos Estratégicos, Operativos y de Soporte. vii. Implicaciones de un proyecto de I+D+i en el Largo Plazo. e. Time to Market. Lo que es negocio y lo que no. <p>CASO PRÁCTICO 1. Posicionamiento y estrategia de Empresa, SA Aprender a analizar las características y actividad de la empresa para decidir cuál es la financiación más adecuada (subvenciones y préstamos), los partenariados más relevantes para ellos, la cartera de proyectos más adecuada y los riesgos tecnológicos y financieros que asumen.</p>
SESION 2 Mayo 27 y 28	Estandarización y Mercado de la I+D+i (8 horas)
	<ul style="list-style-type: none"> a. Un nuevo ordenamiento productivo en las economías desarrolladas. La I+D+i. b. Estandarización para una sociedad competitiva e innovadora: <ul style="list-style-type: none"> i. Contribución de la Estandarización a la Innovación en Europa. ii. El Sistema Europeo. iii. Acceso y beneficios de la Pyme mediante la estandarización europea. c. Impacto económico de la estandarización de la I+D+i. d. Fomento de la I+D+i Empresarial: <ul style="list-style-type: none"> i. La incentivación fiscal. Informes motivados. ii. Impacto de la certificación de la I+D en la calidad de los proyectos. iii. Acceso y creación de nuevos mercados mediante la estandarización de la I+D+i. e. Productividad, competitividad e innovación en España. <p>CASO PRÁCTICO 2. Interoperabilidad, difusión, propiedad intelectual y mercado de un proyecto europeo. Seleccionada una idea de proyecto en el caso 1, aprender a estandarizar el proyecto y establecer su principal mercado en el corto y largo plazo.</p>
SESION 3 Junio 3 y 4	Elaboración de una propuesta en HORIZON 2020 (8 horas)
	<ul style="list-style-type: none"> a. Análisis interno de nuestra empresa. <ul style="list-style-type: none"> i. Selección y clasificación de líneas de interés estratégico. Propuesta de inversión ii. (cuanto estamos dispuestos a gastarnos) b. Análisis del Entorno. <ul style="list-style-type: none"> i. Posibilidades de negocio a corto, medio y largo plazo (DAFO). ¿Realmente nuestro producto o servicio potencial tiene posibilidades tecnológicas o de mercado? c. Análisis de tendencias en el lobby europeo. <ul style="list-style-type: none"> i. Lectura de documentos de relacionados con nuestro producto o servicio. ii. ¿Hacia dónde va el mercado?, ¿quién impulsa mi tecnología?, ¿quién está en contra?, iii. ¿qué directivas han salido y no se han traspuesto todavía los estados miembros?, iv. ¿cuál es la opinión de los lobbies y clusters sectoriales?, v. ¿cuál puede ser el posicionamiento estratégico de mi empresa por tamaño y estructura,...?

	<ul style="list-style-type: none"> d. Revisión de Programas Sectoriales (LEIT y RETOS) e identificación de topics de interés y objetivos de nuestra propuesta. e. Selección de Convocatorias y establecimiento de fechas clave. f. Estructuración y Adecuación de nuestra idea. <p>CASO PRÁCTICO 3.A. Empresa SA</p> <p>Sobre la idea de trabajo seleccionada en los casos anteriores el asistente aprenderá cómo utilizar el lobby europeo, identificar la prioridad, programa y topic más adecuado y establecer la estructura principal de la propuesta que se preparará en la siguiente sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> g. Preparación de la MEMORIA TÉCNICA <ul style="list-style-type: none"> i. Criterios de Calidad y Evaluación de la CE. La figura del Evaluador y el PO. ii. Memoria Técnica (“Excellence”, “Implementation” e “Impact”). iii. Herramientas de preparación de la propuesta. iv. Organización (Definición de tareas, alcances, órganos de gestión, equipos, plazos, plan de comunicación y difusión,...). v. Implicaciones para otros departamentos (Financiero, RRHH,...). <p>CASO PRÁCTICO 3.B. Memoria Técnica y Análisis de Evaluación de una propuesta H2020</p> <p>Pautas y criterios para escribir una memoria de éxito y análisis de la evaluación oficial de un proyecto, las carencias y errores detectados por la Comisión Europea y las formas de evitarlos respecto de la memoria trabajada en la sesión.</p>
<p>SESIÓN 4</p> <p>Junio 10 y 11</p>	<p>El Consorcio (8 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Principios fundamentales b. Calidad y balanceo c. Composición habitual d. Fuentes de Información e. Claves del Lobby Europeo <p>CASO PRÁCTICO 4. Dinámica de Negociación de entrada en CONSORCIO</p> <p>Se establecerán grupos que representen los distintos participantes habituales en un proyecto europeo y que deberán formar consorcio entorno a una idea de I+D+i, que cumpla con los principios y requerimientos de la Comisión Europea.</p>
<p>SESIÓN 5</p> <p>Junio 17 y 18</p>	<p>Presupuesto y Justificación Económica (8 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Elegibilidad del gasto (directo e indirecto). b. Contribución Financiera Comunitaria. c. Cálculo del presupuesto: <ul style="list-style-type: none"> i. Coste de Personal (horas productivas, casos especiales, ...). ii. Viajes. iii. Terceras Partes (cesiones, subcontratación,...). iv. Equipos. v. Compra de bienes y contratación de trabajos o servicios. d. Novedades en Terceras Partes, “unit cost-actual costs”, empresarios, otros bienes y servicios, “Large Research Infrastructures” (capitalización, gastos operativos, capacidad anual,). e. Elegibilidad del Ingreso (“Receipts”). f. Pagos de la Comisión y cálculos previos (prefinanciación, fondo de garantía, modificaciones posteriores, previsión de tesorería,...). g. El IVA en Horizonte 2020. <p>CASO PRÁCTICO 5. Elaboración del Presupuesto completo de una propuesta.</p> <p>Saber interpretar un presupuesto H2020, elaborarlo y optimizar los recursos disponibles, las distintas formas de participación económica y la capacidad de realizar previsiones y ajustes a lo largo de un proyecto de 4 años de</p>

duración.

SESION 6	Comunicación, IPR, Difusión y Explotación de Resultados (8 horas)
Junio 24 y 25	<ul style="list-style-type: none">a. Comunicación interna entre los socios.b. Comunicación con la Comisión Europea.c. Derechos de Propiedad Intelectual (IPR) y Propiedad Industrial. Back y Foregroundd. Clases de Patentes, modelos de utilidad, etc. Diferencias y oportunidades.e. Clasificación y Gestión de los Resultados (derechos de Acceso, Diseminación y “Open Access”,...).f. Diferencias entre producto, resultado e impacto.g. Planes y Acuerdos habituales de Explotación y comercialización. Modelos de Negocio, valoración económica para royalties, transferencias de tecnología, licenciamiento, optimización y planificación de resultados en beneficio de la entidad. <p>CASO PRÁCTICO 6. Resolución de distintas soluciones reales de conflicto</p>
SESION 7	Presentación (ficticia) de una Propuesta en la Plataforma de H2020 (8 horas)
Julio 1 y 2	<ul style="list-style-type: none">a. Portal del Participante. “Participant Identification Code (PIC)”. Alta de la compañía.b. Legal Enterprise Appointive Representative (LEAR).c. Gestión de los Derechos de Acceso (Portal IAM, PACO, COCO, ...).d. GPF y Acuerdo de Subvención (“Grant Agreement”).e. Acuerdo de Consorcio.f. Claves de la negociación entre socios. <p>CASO PRÁCTICO 7. Presentación de la propuesta en el Portal del Participante y Negociación con la Comisión Europea</p>
SESION 8	Sesión Especial sobre el Instrumento PYME (8 horas)
Julio 8 y 9	<ul style="list-style-type: none">a. Programa de Trabajo. Soporte continuo desde la idea al mercado.b. Fase 1. Concepto & Estudio de Viabilidad:<ul style="list-style-type: none">i. Preparación técnica y administrativa de la propuestaii. Plan Estratégicoiii. Criterios de Evaluación y puntos fuertes a desarrollar.c. Fase 2. Demostración y replicabilidad de la I+D en el mercado:<ul style="list-style-type: none">i. Preparación técnica y administrativa de la propuesta.ii. Demostración del Potencial comercialiii. Criterios de Evaluación y puntos fuertes a desarrollar.d. Fase 3. Comercialización del producto / servicio<ul style="list-style-type: none">i. Etiqueta de Calidad UEii. Formación en relación con Inversoresiii. Financiación vía Equity o Deuda.iv. iv. Redes de Fondos de Inversión / Fondos de Fondos <p>CASO PRÁCTICO 8. Preparación de una propuesta a Instrumento PYME en Fases 1 y 2.</p>
	Clausura y Entrega de diplomas