

EIC ACCELERATOR: CÓMO ELABORAR UNA PROPUESTA GANADORA



CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Presencial o Virtual

PÚBLICO OBJETIVO

PYMEs

DURACIÓN

16 horas.

Formato presencial: 2 días

Formato virtual: (7 días. Sesiones web de entre 2h.15' y 2h.30').

HORARIO

Presencial

9.30h-14.30h y 15.30h-18.30h

Virtual:

A consensuar con el cliente.

MODALIDAD:

Formación in company para entidades

CERTIFICADO EURADIA TRAINING



CONSULTOR

Angel Adell de Bernardo.

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

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

PRESENTACIÓN

EIC Accelerator es el gran instrumento de financiación para las pymes innovadoras, con la posibilidad de recibir una financiación del 70% de sus proyectos y que, por primera vez, también incluye la posibilidad de combinarlo con la entrada de capital por parte de la Comisión Europea en unas condiciones inmejorables para las empresas.

Las subvenciones disponibles serán de entre 0,5 y 2,4 millones de euros y la inversión de capital puede ascender a 15M€ y obtienen, además, servicios de aceleración adicionales para conectarse con inversores, corporaciones y empresarios afines.

Pero la participación en el Programa se basa en competir con los mejores de Europa. **Las PYMES que quieran presentarse deben familiarizarse con las nuevas exigencias y prioridades, y prepararse en las técnicas de redacción y presentación de las propuestas a fin de ganar en competitividad frente al gran número de proyectos que se presentarán.**

OBJETIVOS

- Dar a conocer a las PYMES las nuevas exigencias, prioridades y requisitos de este nuevo instrumento de financiación.
- Familiarizar a los participantes en las técnicas de preparación de propuestas ganadoras dentro de estos nuevos programas.
- Facilitarles la comprensión sobre los nuevos criterios de calidad europeos, prioridades estratégicas 2030 y factores de éxito para la elaboración y presentación de proyectos innovadores en cualquiera de sus fases.
- Darles a conocer los errores más comunes en la redacción de propuestas europeas innovadoras.
Se trabajarán casos de éxito y buenas prácticas.

METODOLOGÍA

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.

SERVICIOS EX ALUMNOS

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



EIC ACCELERATOR: CÓMO ELABORAR UNA PROPUESTA GANADORA

EIC ACCELERATOR

- Características y condiciones ¿Me interesa participar?
- Tasa y formas de financiación.
- Nuevos criterios de evaluación de las propuestas presentadas.
- Novedades en el proceso de participación:
 - Entrevista (formato, calendario...).
- Servicios de coaching.

PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTA

- Nuevas reglas de envío y presentación de propuestas.
- El portal Funding&tenders:
 - Sistema electrónico de localización de calls, presentación y gestión de propuestas.
- Conocer el nivel de madurez de mi idea de proyecto:
 - Technology readiness level
 - Business readiness level

DESARROLLAR LA PROPUESTA

Parte A:

- Un repaso a los formularios administrativos

Parte B:

- La importancia de la primera impresión
 - Aspectos a tener en cuenta para elaborar el abstrat.
 - ¿Cómo poner el foco en el evaluador?

1. Cuestiones de Excelencia:

- Describir la idea de proyecto:
 - Viabilidad dentro de las prioridades Horizon Europe.
 - Complementariedad con la Agenda 2019-2024.
 - Orientación al mercado.
 - Ambiciones y retos.
- Enfocar la idea de proyecto a los criterios de calidad europeos.
- El estado del arte:
 - ¿Qué problemas resolvemos?
 - ¿Qué soluciones aportamos?
 - ¿Qué recursos y métodos utilizamos?
 - Fuentes de información y vigilancia para valorar el estado del arte.
 - ¿Por qué ahora?

2. Cuestiones de Impacto:

- Cómo describir el background del impacto potencial.
- Definir la utilidad de los resultados del proyecto (empresa, mercado, retos sociales, innovación...).
- Establecer los indicadores y métricas del proyecto y del negocio.
- Obstáculos y barreras:
 - Factores externos: legales, financieros....
 - Factores internos: Capacidades, intereses, etc
 - Plan de contingencias.
- Maximizar el impacto del proyecto:
 - El plan de explotación de resultados.
 - Algunas fórmulas para explotar los resultados de

investigación.

- Aspectos en IP en programas Marco.
- Las estrategias de comunicación y difusión del proyecto.
- Casos de éxito y buenas prácticas

3. Describir la Implementación del proyecto

- Enfoque y desarrollo de la propuesta técnica basado en metodología EML:
 - Finalidad: Intenciones genéricas.
 - Objetivos: metas generales y específicas.
 - Recursos y Equipo de trabajo por volumen de trabajo.
 - Acciones: Actividades, tareas, entregables/productos.
 - Hitos del proyecto (milestones).
 - Factores externos.
 - Condiciones previas.
 - Resumen matriz de planificación.
 - Comprobación lógica de la intervención.
 - Factores de viabilidad.
 - Describir la competencia técnica y comercial.
- Otras cuestiones (aspectos éticos, enfoque género...).

LOS ASPECTOS FINANCIEROS DE LA PROPUESTA

GRANTS:

- Tipos de subvención (gastos reales, costes unitarios, flat rate, lump sum).
- Tipos de gastos y condiciones de elegibilidad.
- Previsiones de pagos y anticipos.
- Pautas para elaborar presupuestos coherentes.
- Buenas prácticas.

FINANCIACIÓN COMBINADA:

- ¿Por qué se recurre al EIC y no a inversores privados?
- ¿Cómo conseguiremos los recursos financieros que subvenciona el EIC?
- Cómo describir el componente de capital solicitado (financiación mixta).
- ¿Cómo financiamos la TRL 9 (comercialización, marketing, etc.)
- Solicitudes de capital:
 - Estructura de capital.
 - Estrategia de salida más adecuada..

PREPARACIÓN DE ENTREVISTAS

- Cómo hacer una presentación perfecta en 10'.
- Preguntas y detalles de la entrevista: *detalles del proyecto, capacidad operativa...*
- Tips y buenas prácticas.

CONSEJOS GENERALES

- Expresión y escritura (terminología, fuente, etc)
- Tips de éxito.

EIC ACCELERATOR: CÓMO ELABORAR UNA PROPUESTA GANADORA



SIMULACIONES Y CASOS PRÁCTICOS

- Durante el curso, se conformarán grupos de trabajo por área de actividad que serán coordinadas por el profesor. Cada grupo, a partir de una idea consensuada y sobre formulario real EIC Accelerator simulará la elaboración de una propuesta europea.
- Presentación y simulación de entrevistas por grupos de trabajo (en inglés).

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 y documentos de interés.
- Publicaciones de apoyo a los contenidos del curso.
- Documento de apoyo a los casos prácticos y simulaciones.

REFERENCIAS

- Cámara de Comercio de Madrid.
- Cámara de Comercio de Cáceres.
- Fundación Universidad Empresa UVA
- Fundación Empresa Universidad Galicia
- Cluster automoción de Galicia.
- REDIT
- SECARTYS
- Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León, ICE.
- Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja, ADER.
- Xunta de Galicia
- Extenda, Junta de Andalucía

Pueden encontrar más información más información sobre nuestros servicios, experiencia... en www.euradia.es.

INFORMACION Y PRESUPUESTO

Euradia Internacional.
Área de formación.
Contacto: María Noval.
formacion@euradia.es
Teléf. (+34) 91 548 06 40

