



CÓMO ELABORAR PROYECTOS INNOVADORES DENTRO DEL INSTRUMENTO PYME (H2020)

CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Curso presencial

PÚBLICO OBJETIVO

PYMEs

DURACIÓN

16 horas (2 días).

HORARIO

9.30h-14.30h y 16.00h-19.00h

CERTIFICADO EURADIA TRAINING



CONSULTORES

- Angel Adell de Bernardo.

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

- Emilio Nieto Gallego.

Evaluador experto de la CE. Programa Horizon 2020 (SPIRE y PTA de NMP y Energy / Environment.

- Roberto Martínez.

Universidad Politécnica de Madrid. Punto Nacional de Contacto (NCP) para el programa FET de H2020 en 2014. Evaluador y revisor para el área de Information and Communications Technologies (ICT) del 7^oPM (2008 a 2012).

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

Dentro de Horizonte 2020, el programa de financiación Instrumento PYME de la UE está concebido para apoyar a todo tipo de PYMEs que muestren una ambición fuerte por desarrollarse, crecer e internacionalizarse a través de un proyecto de innovación europeo. Este nuevo programa supone una excelente vía de financiación. Mediante un esquema de financiación en fases en forma de subvención, en la fase 1 la financiación se facilitará en forma de pago único de 50.000€, en la fase 2 la contribución de la Comisión puede alcanzar entre 1 y 3M € por proyecto con subvención del 70% del presupuesto elegible y en la fase 3 las PYMES pueden beneficiarse de medidas de apoyo indirectas y del acceso a programas de financiación de riesgo. La idea es cubrir las diferentes necesidades de las PYMEs a lo largo de todo el ciclo de innovación acompañándola desde la I+D+ i al mercado.

Pero la participación en el Programa se basa en competir con los mejores de Europa. **Las PYMES que quieran presentarse deben familiarizarse con sus exigencias y prioridades, y prepararse en las técnicas de redacción y presentación de 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 estos nuevos instrumento de financiación para la innovación H2020.
- 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 2020 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

Un 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).



CÓMO ELABORAR PROYECTOS INNOVADORES DENTRO DEL INSTRUMENTO PYME (H2020)

EL NUEVO INSTRUMENTO DE APOYO A LAS PYMES

- 📌 características y condiciones. ¿Me interesa participar?
- 📌 Beneficiarios. ¿Soy elegible?
- 📌 Financiación ¿cuánto dinero recibiré?
- 📌 Un nuevo enfoque para los proyectos ¿qué se valora?:
 - Proyectos orientados al mercado.
 - Proyectos basados en un plan de negocio.
- 📌 Fases de los proyectos:
 - Fase 1: Viabilidad de la idea.
 - Actividades financiables y no financiables.
 - Fase 2: I+D. Demostración y réplica en el mercado.
 - Actividades financiables y no financiables.
 - Fase 3: Comercialización (coaching y presentación a entidades de capital de riesgo europeas).

FUNCIONAMIENTO

- 📌 La documentación imprescindible.
- 📌 ¿Quién gestiona el programa?
- 📌 Convocatorias 2017-2020.
- 📌 Encaje de la idea de proyecto según prioridades y programas de trabajo.
- 📌 El Registro on-line de beneficiarios y obtención del PIC.
- 📌 Cómo se presentan las propuestas: Electronic submission Service (EPSS).
- 📌 Criterios de evaluación de las propuestas presentadas ¿cómo se evalúan?

DESARROLLAR LA PROPUESTA TÉCNICA EN FASE 1

Formularios administrativos (Parte A):

- 📌 Formulario 1: "General Information".
- 📌 Formulario 2: "Administrative data of participating organizations".
- 📌 Formulario 3: "Budget for the proposal".
- 📌 Formulario 4: "Ethics issues table".
- 📌 Formulario 5: "Call specific questions".

Redactar el Técnico Annex (Parte B):

- 📌 ¿Qué contamos en 10 hojas?
 - Excelencia
 - Impacto
 - Implementación

Aspectos legales y financieros de los proyectos en fase 1

DESARROLLAR LA PROPUESTA TÉCNICA EN FASE 2

1. Cuestiones de Excelencia:

- 📌 Describir la idea de proyecto:
 - Viabilidad dentro de las prioridades H2020.
 - Complementariedad con la Estrategia 2020.
 - 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.

2. Cuestiones de Impacto:

- 📌 Cómo describir el background del impacto potencial.
- 📌 Definir la utilidad de los resultados del proyecto (Comunidad científica, mercado, retos sociales, innovación...).
- 📌 Establecer los indicadores de medición.
- 📌 Obstáculos y barreras:
 - Factores externos: legales, financieros...
 - Factores internos: Capacidades, intereses, etc
 - Plan de contingencias.
- 📌 Enfocar el Business Plan en H2020 . (explotación de resultados, negociaciones IP).

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 comprometidos por volumen de trabajo.
 - Acciones: Actividades, tareas, entregables/productos.
 - Hitos del proyecto (milestones).
 - Factores externos.
 - Condiciones previas.
 - Indicadores objetivamente verificables.
 - Cronograma de trabajo.
 - Recursos.
 - Resumen matriz de planificación.
 - Comprobación lógica de la intervención.
 - Factores de viabilidad.
- 📌 Describir la gestión de la operación:
 - Definir roles y estructuras de gestión.
 - Modelos de cooperación y formas de trabajo eficaces.
- 📌 Otras cuestiones (aspectos éticos, enfoque género...).

LOS ASPECTOS FINANCIEROS DE LA PROPUESTA

- 📌 Condiciones de elegibilidad. Diferencias con el 7PM.
- 📌 Tipos de subvención (gastos reales, costes unitarios, flat rate, lump sum).
 - Aspectos a tener en cuenta para su justificación.
- 📌 Tipos de gastos elegibles:
 - Costes de personal.
 - Subcontrataciones y terceras partes.
 - Otros costes directos: equipos, viajes, bienes y servicios.
 - Indirectos: Tasa de financiación, requisitos.
- 📌 Previsiones de pagos y anticipos.
- 📌 Previsión de ingresos y tratamiento.
- 📌 Gastos no elegibles.
- 📌 Buenas prácticas.

EL CONSORCIO: LA BÚSQUEDA DE SOCIOS

- 📌 Condiciones de elegibilidad.
- 📌 Primera toma de contacto e invitaciones.
- 📌 Negociaciones con los potenciales socios.
- 📌 Trabajo en red en la preparación del proyecto.
- 📌 Buenas prácticas para la búsqueda de socios.

CONSEJOS GENERALES

- 📌 Redacción, expresión y escritura (terminología y tecnicismos H2020).
- 📌 Tips de éxito.



CÓMO ELABORAR PROYECTOS INNOVADORES DENTRO DEL INSTRUMENTO PYME (H2020)

SIMULACIONES Y CASOS PRÁCTICOS

- 📁 Registro ECAS y obtención PIC.
- 📁 Navegación por topics de interés (detectados previamente)
 - Localización de convocatorias.
 - Acceso a formularios y documentación.
- 📁 Simulación bolsa de expertos H2020.
- 📁 Simulación elaboración de una propuesta sobre Template SME INST (a partir de una idea grupal).
- 📁 Sobre esta idea grupal los participantes trabajarán, de la mano del consultor, el plan de negocio del proyecto.
- 📁 Análisis de una propuesta ganadora y aspectos destacados por el programa.
- 📁 Claves de justificación para optimizar el presupuesto propuesto.

REFERENCIAS

Algunos de nuestros clientes y colaboradores:

- Cámaras de Comercio (Madrid, Cantabria, Cáceres...)
- FEUGA
- Consejo superior de Cámaras
- Centre balears Europa
- EEN Canarias
- EEN RIOJA
- ADE Castilla y León
- Agencia andaluza de promoción exterior (Extenda)
- Corporación tecnológica de Andalucía
- FEULL (Fed. Empresa universidad de la Laguna)
- Universidad Carlos III de Madrid
- Universidad politécnica de Valencia
- FUNGE (Fundación General Universidad de Valladolid)
- SEGITUR (Ministerio de Industria, Energía y Turismo)
- ISDEFE
- Universidad Carlos III de Madrid
- Universia
- Fundación CTIC
- ATIGA, Alianzas de Centros Tecnológicos de Galicia.
- Instituto de Investigación Sanitaria, INCLIVA.
- UNIVERSIA.

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

INFORMACION Y PRESUPUESTO

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

