



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 International.
Experto en proyectos UE de innovación.
Profesor Máster Derecho UE. Universidad Carlos
III de Madrid.*

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

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

EIC ACCELERATOR Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN HORIZON EUROPE

PRESENTACIÓN

El Instrumento PYME se convierte en 2021-2027 en EIC Accelerator, ofreciendo además de subvenciones, inversión de capital. Desde octubre de 2019 las empresas innovadoras pueden optar por solicitar también hasta 17,5M€ en subvenciones combinadas y financiación de capital.

Actualmente en fase piloto, EIC Accelerator se convierte en 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€.

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 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



EIC ACCELERATOR Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN HORIZON EUROPE

EIC ACCELERATOR.

- 🏠 Novedades y principales cambios respecto al SME Instrument.
- 🏠 Características y condiciones.
- 🏠 Tasa y formas de financiación.
- 🏠 Nuevos criterios de evaluación de las propuestas presentadas.
- 🏠 El proceso de preparación de entrevistas.
- 🏠 Servicios de coaching.

DESARROLLAR LA PROPUESTA

Parte A:

- 🏠 Nuevas cuestiones: capital, TRL, etc.

Parte B:

- 🏠 La importancia de la primera impresión: Cómo enfocar las nuevas cuestiones introductorias.

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 (Comunidad científica, 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 proyectos Horizon.
 - 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 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

- 🏠 ¿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 financiaremos la TRL 9 (comercialización, marketing, etc.)
- 🏠 Solicitudes de capital:
 - Estructura de capital.
 - Estrategia de salida más adecuada..

EI CONSORCIO: LA BÚSQUDA DE SOCIOS

- 🏠 Socios estratégicos.
- 🏠 Primera toma de contacto e invitaciones.
- 🏠 Negociaciones con los potenciales socios IP.
- 🏠 Buenas prácticas para la búsqueda de socios.

CONSEJOS GENERALES

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



EIC ACCELERATOR Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN HORIZON EUROPE

SIMULACIONES Y CASOS PRÁCTICOS

- ☒ Durante el curso, se conformarán mesas de trabajo por área de actividad que serán coordinadas por el profesor. Cada mesa o consorcio, a partir de una idea consensuada en grupo y sobre formulario real EIC Accelerator simulará la elaboración de una propuesta europea.
- ☒ Dinámica de negociación de entrada en el consorcio. Juego de rol entre los participantes con los distintos tipos de entidades que suelen intervenir en un proyecto de I+D+i.

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.

MATERIAL DE APOYO

Precio: **450€ (IVA incluido)**. Incluye documentación, desayunos y diploma de asistencia.

Descuentos:

- Clientes y/o ex alumnos: 10% de descuento.
- Grupos; 10% de descuento si se inscriben 2 ó más personas de la misma entidad (aplicable a cada inscripción).
- Ambas condiciones: 15% de descuento aplicable a cada inscripción.
- 10% para desempleados.

Consúltenos si esta formación puede ser bonificada con los fondos de la Fundación Tripartita en formacion@euradia.es o en el 91/5480640.

INFORMACION COMPLEMENTARIA

EURADIA INTERNATIONAL tiene un acuerdo con el **hotel Sterling** con condiciones especiales para nuestros alumnos.

En caso de que la persona inscrita no se presente o anule la matrícula, el importe de la matrícula quedará en depósito para futuros cursos.

En caso de indisponibilidad de la persona inscrita, la entidad podrá sustituirla en cualquier momento, previo aviso al área de formación.

EURADIA INTERNATIONAL se reserva el derecho de anular una actividad formativa hasta una semana antes de la fecha de celebración del curso. En este caso los derechos de inscripción abonados serán reembolsados íntegramente. Euradia, en este caso, no se responsabiliza de los gastos de viaje y alojamiento.

