



Universidad
de Navarra

_tech | _consulting | _legal



Taller Horizon 2020- IMPACTO

10 y 11 de diciembre de 2014

Presentación de proyectos de I+D+i al programa H2020



Presentación

El programa Horizon 2020 lanzado en diciembre del pasado año por la Comisión Europea ha previsto 80.000 millones de € entre los años 2014 y 2020, para actividades de Investigación y Desarrollo, Innovación, Diseminación, Apoyo y Concienciación social en distintas áreas tecnológicas. En general estas ayudas a fondo perdido y sin garantías, oscilan entre el 70% y el 100% del presupuesto financiable. La Universidad de Navarra y la Asociación de la Industria Navarra (AIN) tienen con este curso, financiado por la Enterprise Europe Network, el objetivo principal ayudar a las empresas navarras a convertirse en un referente europeo y mundial en las tecnologías que desarrollan mediante la excelencia y aunando los intereses industriales y científico-tecnológico de Navarra con las grandes líneas de investigación trazadas por la Unión Europea para el Horizonte 2020.

Objetivos

El asistente se convierte en parte activa, simulando casos y situaciones reales con las que se encontrará en su actividad profesional relacionada con H2020. Mediante numerosos ejemplos, ejercicios y dinámicas de grupo el asistente deberá trabajar durante el taller para abordar, junto al resto de asistentes, la formación de un consorcio, partenariados, prioridades y líneas más adecuadas, memoria técnica, plan de comunicación y diseminación de resultados, evaluación y los aspectos relacionados con la Protección Intelectual, derechos de explotación y plan de negocio en función de su TRL.

Ponente

Javier Medina Antón. 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. Master 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. Desarrolla su carrera profesional en diseño y desarrollo de **nuevos modelos de negocio** (función de utilidad, propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades, costes, private equity, competitividad y productividad), **operaciones de transferencia de tecnología y proyectos I+D** (financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Opciones Reales, estructuración, negociación y venta/alianzas) y **desarrollo de nuevo negocio** (diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos tecnológico / industriales (I+D, Energía, Transporte y Departamentos Universitarios) con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

Es profesor/Tribunal PFM del Master en Energías Renovables de la Universidad Europea de Madrid. 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". Ha sido evaluador de planes estratégicos de I+D+i para el Ministerio de Educación y Ciencia, vocal en varias asociaciones y comisiones técnicas y ponente en numerosos cursos y conferencias sobre gestión de la I+D, incorporación de doctores al mercado laboral, gestión y justificación de proyectos europeos, planificación estratégica, organización y dirección de empresas, planes y modelos de negocio y gestión de producto o fiscalidad de la I+D+i.

FECHA DEL CURSO

10 y 11 de Diciembre de 2014

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Universidad de Navarra
Edificio Amigos – Aula 04
Campus universitario s/N
31009 PAMPLONA.

MODALIDAD

Presencial con formato de taller

DURACIÓN

13 horas

HORARIO

Miércoles 10 de 16h a 20h y Jueves
11 de 8.30/14.30 y de 15.30/18.30

PÚBLICO OBJETIVO

Enfocado para profesionales e investigadores de empresas, centros investigadores y tecnológicos y pymes, que intervienen en la preparación, presentación y gestión técnica y económica-financiera de proyectos europeos a H2020.

INSCRIPCIONES

El taller incluye material formativo/informativo y diploma de asistencia.

Las inscripciones se realizarán **antes del 5 de diciembre** a través de este formulario: [enlace](#)



Taller Horizon 2020- IMPACTO

10 y 11 de diciembre de 2014

Presentación de proyectos de I+D+i al programa H2020



PROGRAMA

ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+i AL PROGRAMA H2020

MIÉRCOLES, 10 DE DICIEMBRE

16:00 Bienvenida y Presentación

16:15 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA de la I+D+i en Proyectos Europeos

- a. Estrategia de I+D+i de mi organización en H2020:
 - i. El ciclo de la I+D+i.
 - ii. Proyectos Estratégicos, Operativos y de Soporte.
 - iii. Implicaciones de un proyecto de I+D+i en el Largo Plazo.
- b. Time to Market. Lo que es negocio y lo que no.

17:30 Pausa-Café

17:45 ELABORACIÓN de una propuesta en HORIZON 2020

- a. Aprovechamiento y claves del lobby europeo de I+D+i.
- b. Prioridades en INDUSTRIAL LEADERSHIP and SOCIAL CHALLENGES. Revisión de Programas Sectoriales con Nacionales/Regionales y otros proyectos relacionados.
- c. Análisis, adecuación de prioridades y claves de redacción de la memoria respecto del IMPACTO esperado por la Comisión Europea en cada área.
- d. Análisis de Objetivos y Convocatorias (topics) para nuestra propuesta.
- e. Estructuración y Adecuación de nuestra idea.

CASO PRÁCTICO 1. Empresa SA

Sobre la idea(s) de trabajo seleccionada(s) en cada área, el asistente aprenderá principalmente a trabajar y redactar el epígrafe de IMPACTO, identificando la prioridad y el "topic" más adecuado y establecerá la estructura principal del proyecto que se preparará a continuación.

- f. El Consorcio:
 - i. Principios fundamentales. Calidad y Balanceo.
 - ii. Composición habitual.
 - iii. Fuentes de Información
 - iv. Los aspectos más relevantes a revisar en un acuerdo de Consorcio

19.00 CASO PRÁCTICO 2. Dinámica de Negociación de entrada en CONSORCIO

Se establecerán grupos que representen los distintos participantes habituales en un proyecto que deberán formar consorcio entorno a una idea de I+D+i.

20:00 Fin de la 1ª sesión



Taller Horizon 2020- IMPACTO

10 y 11 de diciembre de 2014

Presentación de proyectos de I+D+i al programa H2020



Universidad de Navarra



JUEVES, 11 DE DICIEMBRE

8:30

g. Preparación de la MEMORIA TÉCNICA

- i. Empezar por el final. Criterios de Calidad y Evaluación de la CE. La figura del Evaluador y el PO. Claves de la Evaluación (RIA, IA e Instrumento Pyme).

CASO PRÁCTICO 3. Análisis de Evaluación de una propuesta H2020 (RIA). 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(s) trabajada(s) en la sesión.

9:45

- ii. Memoria Técnica (acotación clara y alcance de las áreas “Excellence, Implementation e Impact”). Origen y explicación de los TRL y MRL.
- iii. Herramientas de preparación de la propuesta (Gantt, Pert, Análisis de riesgos,...).
- iv. Organización (Definición de tareas, alcances, órganos de gestión, equipos, plazos, plan de comunicación y difusión,...).
- v. Implicaciones para otros departamentos (Financiero, RRHH,...).
- vi. Elegibilidad del gasto (directo e indirecto) y del ingreso para presupuesto (costes de personal, terceras partes, “receipts”,...).
- vii. El Análisis de Viabilidad: (*)
 - i. Investigación de Mercado
 - ii. Análisis Coste / Beneficio
 - iii. Valoración Financiera
 - iv. Plan de Marketing y Comunicación
 - v. Especificaciones de Producto y Costes
 - vi. Validación de requerimientos regulatorios y de propiedad

CASO PRÁCTICO 4. Análisis de Viabilidad de una propuesta H2020. Errores habituales y análisis de los motivos por los que una propuesta aparentemente viable no es financiado por el mercado.

- viii. El Plan de Negocio:
 - i. 6 Criterios de Inversión (Escalabilidad, Timing, Equipo, Ventaja Competitiva, Rentabilidad, Exit...).
 - ii. Resumen Ejecutivo y Descripción de Producto.
 - iii. Mercado, competidores, marketing y ventas.
 - iv. Modelo de Negocio y Organización.
 - v. DAFO, Implementación y Análisis de Riesgos.
 - vi. Plan Financiero y Fuentes de Financiación.

14:30

Descanso. Almuerzo

15:30 *CASO PRÁCTICO 5. Plan de Negocio. Evaluación de los 6 criterios de inversión de un Plan de Negocio de un producto tecnológico. Relación con el enfoque específico de la CE.*

16:30 **COMUNICACIÓN, IPR, Difusión y Explotación de Resultados**

- a. Comunicación con la Comisión Europea.
- b. “Intellectual Property Rights” (IPR) y Propiedad Industrial. “Back” y “Foreground”.
- c. Clases de Patentes, modelos de utilidad, etc. Diferencias y oportunidades.
- d. Clasificación y Gestión de los “Results” (derechos de Acceso, Disseminación y “Open Access”,...).
- e. Diferencias entre producto, resultado e impacto.
- f. 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.

CASO PRÁCTICO 6. Dinámica de grupos para Identificación, clasificación y posibles planes de explotación de las ideas propuestas. Resolución de distintas soluciones reales de conflicto.

17:30 **TRAMITACIÓN Electrónica /Presentación de una propuesta en H2020**

- a. Portal del Participante, PIC, Alta de la compañía, “Legal Enterprise Appointitive Representative” (LEAR),....
- b. Gestión telemática de los Derechos de Acceso (Portal IAM, PACO, COCO, ...).
- c. GPF y Acuerdo de Subvención (“Grant Agreement”).
- d. Acuerdo de Consorcio.
- e. Claves de la negociación entre socios.

CASO PRÁCTICO 7. Presentación (ficticia) de una de las propuestas elaboradas en el taller a través del Portal del Participante y Negociación con la Comisión Europea para la aprobación definitiva.

18:30 **Clausura y entrega de diplomas**

