



\_tech | \_consulting | \_legal



Universidad  
de Navarra



# 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

ain

\_tech | \_consulting | \_legal



Universidad  
de Navarra



## PROGRAMA

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

MIÉRCOLES, 10 DE DICIEMBRE

16:00	<b>Bienvenida y Presentación</b>
16:15	<b>PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA de la I+D+i en Proyectos Europeos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Estrategia de I+D+i de mi organización en H2020:<ul style="list-style-type: none"><li>i. El ciclo de la I+D+i.</li><li>ii. Proyectos Estratégicos, Operativos y de Soporte.</li><li>iii. Implicaciones de un proyecto de I+D+i en el Largo Plazo.</li></ul></li><li>b. Time to Market. Lo que es negocio y lo que no.</li></ul>
17:30	<b>Pausa-Café</b>
17:45	<b>ELABORACIÓN de una propuesta en HORIZON 2020</b> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Aprovechamiento y claves del lobby europeo de I+D+i.</li><li>b. Prioridades en INDUSTRIAL LEADERSHIP and SOCIAL CHALLENGES. Revisión de Programas Sectoriales con Nacionales/Regionales y otros proyectos relacionados.</li><li>c. Análisis, adecuación de prioridades y claves de redacción de la memoria respecto del IMPACTO esperado por la Comisión Europea en cada área.</li><li>d. Análisis de Objetivos y Convocatorias (topics) para nuestra propuesta.</li><li>e. Estructuración y Adecuación de nuestra idea.</li></ul> <p><i>CASO PRÁCTICO 1. Empresa SA</i> <i>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.</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>f. El Consorcio:<ul style="list-style-type: none"><li>i. Principios fundamentales. Calidad y Balanceo.</li><li>ii. Composición habitual.</li><li>iii. Fuentes de Información</li><li>iv. Los aspectos más relevantes a revisar en un acuerdo de Consorcio</li></ul></li></ul>
19:00	<b>CASO PRÁCTICO 2. Dinámica de Negociación de entrada en CONSORCIO</b> <i>Se establecerán grupos que representen los distintos participantes habituales en un proyecto que deberán formar consorcio entorno a una idea de I+D+i.</i>
20:00	<b>Fin de la 1ª sesión</b>



# Taller Horizon 2020- IMPACTO

10 y 11 de diciembre de 2014

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

ain

\_tech | \_consulting | \_legal



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**



Universidad  
de Navarra



\_tech | \_consulting | \_legal

