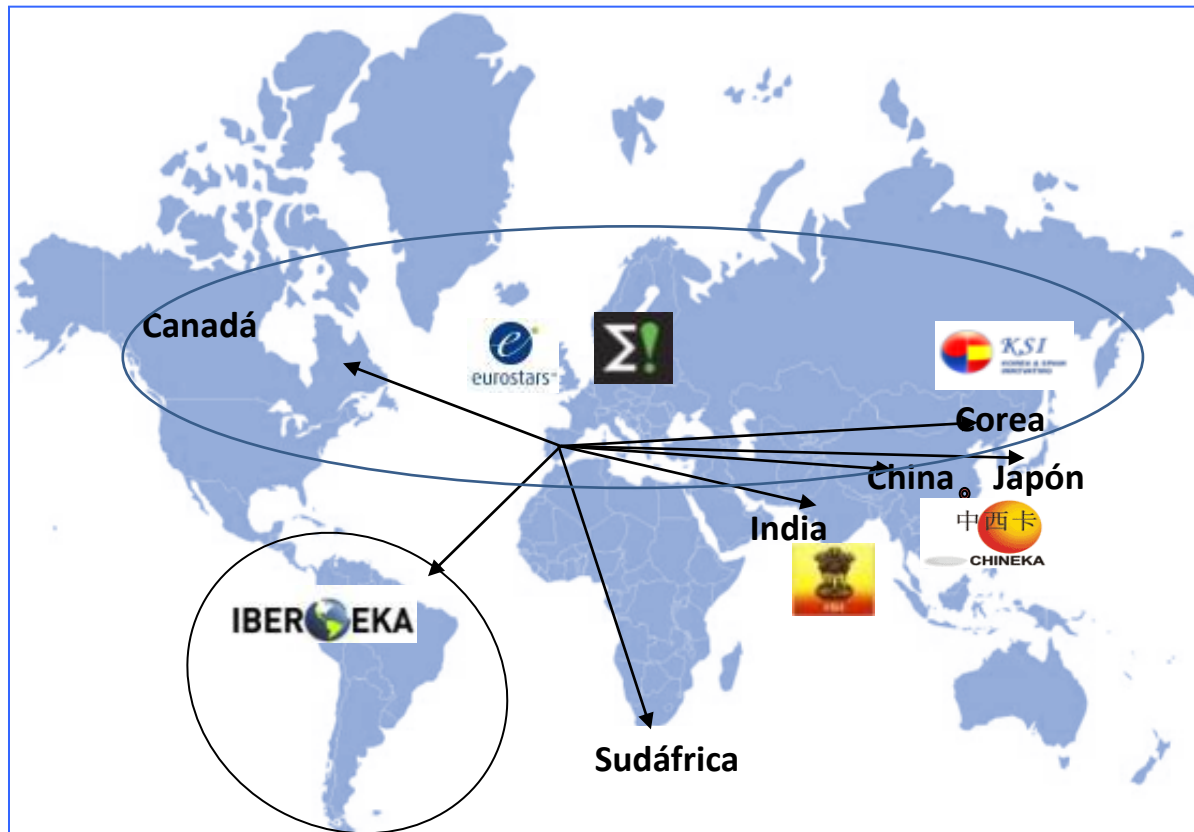


PROGRAMAS EUREKA Y EUROSTARS – FINANCIACIÓN Y ASPECTOS PRÁCTICOS

Javier Echávarri Delmás
Departamento de Energía, Transporte, Fabricación y Sociedad Digital
Dirección de Promoción y Cooperación
Santander, 18 de marzo de 2016
javier.echavarri@cdti.es



Programas intl. cercanos a mercado



Programas de **cooperación** para apoyar la I+D entre entidades en los **ámbitos europeo / iberoamericano / bilateral con otros países.**

- **Convocatoria continua todo el año**
- **Evaluación descentralizada**
- **Financiación descentralizada**

Finalidad: **mejorar la competitividad y la productividad de las empresas** mediante la financiación descentralizada de **proyectos orientados a mercado.**

Programas intl. cercanos a mercado – calls abiertas



Llamada Conjunta España-Corea

✓ Fecha cierre:
31 marzo 2016

¡¡Nuevo!!



Llamada Conjunta España-Israel

✓ Fecha cierre:
9 junio 2016

¡¡Nuevo!!



Llamada Conjunta España-China

✓ Fecha cierre:
31 diciembre 2016



Llamada Conjunta España-Argentina

✓ Fecha cierre:
4 mayo 2016

¡¡Nuevo!!



Llamada Conjunta España-Uruguay

✓ Fecha cierre:
30 septiembre 2016

¡¡Nuevo!!

Llamada Conjunta España-Brasil

✓ Fecha cierre:
30 junio 2016

Próximas convocatorias: Turquía, Canadá, Perú, Japón, Francia, Alemania, ...



Proyecto Eureka – Procedimiento proyecto de red

Solicitud de financiación en cada país

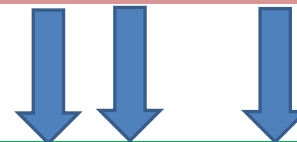
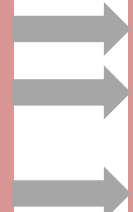
CDTI

Solicitud Eureka

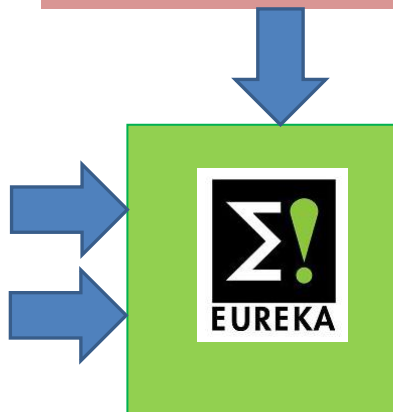
- Application Form
- Consortium agreement
- Memoria Preliminar proyecto Eureka

Solicitud financiación CDTI

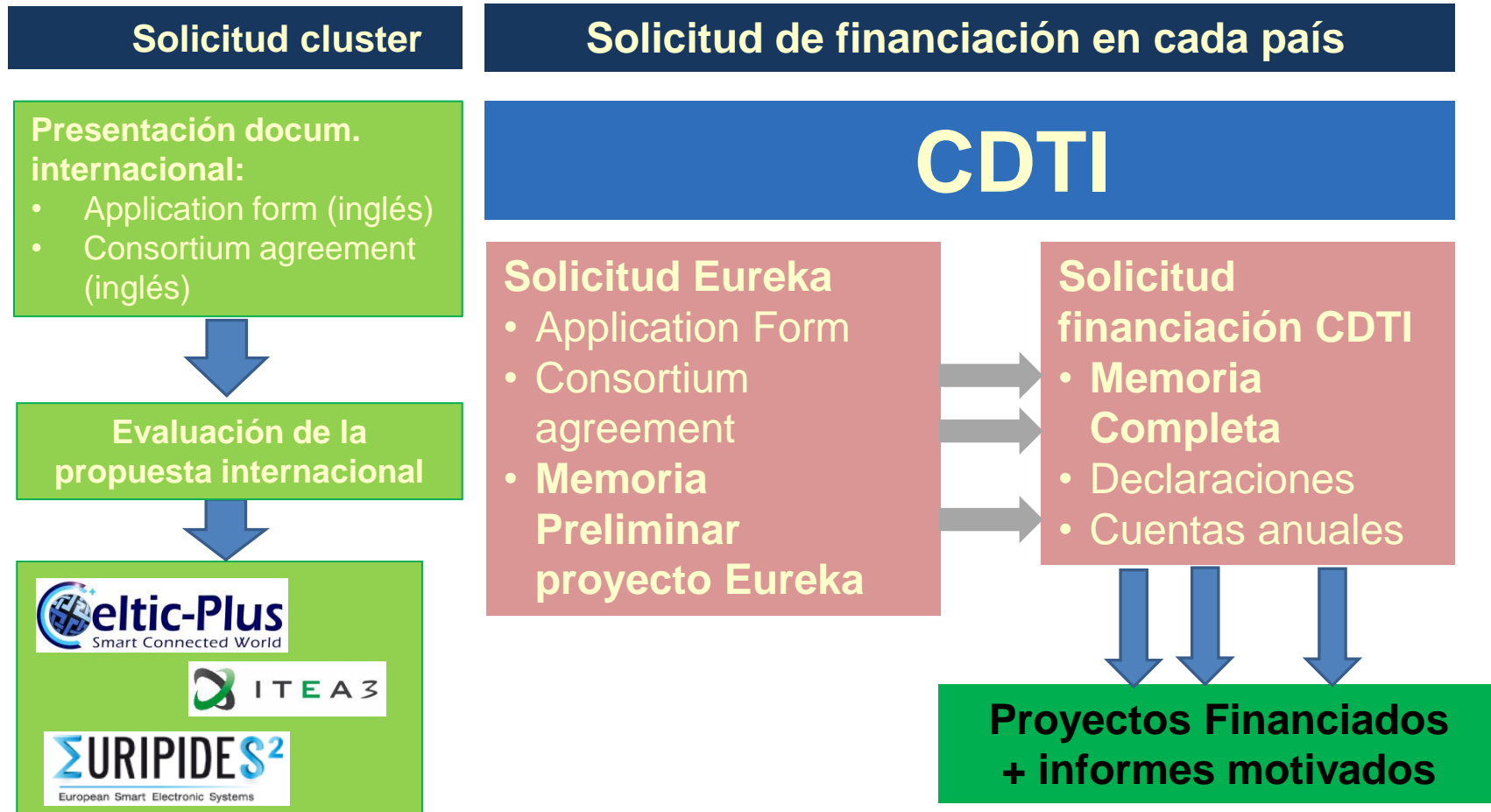
- Memoria Completa
- Declaraciones
- Cuentas anuales



Proyectos Financiados + informes motivados



Procedimiento Clusters Eureka



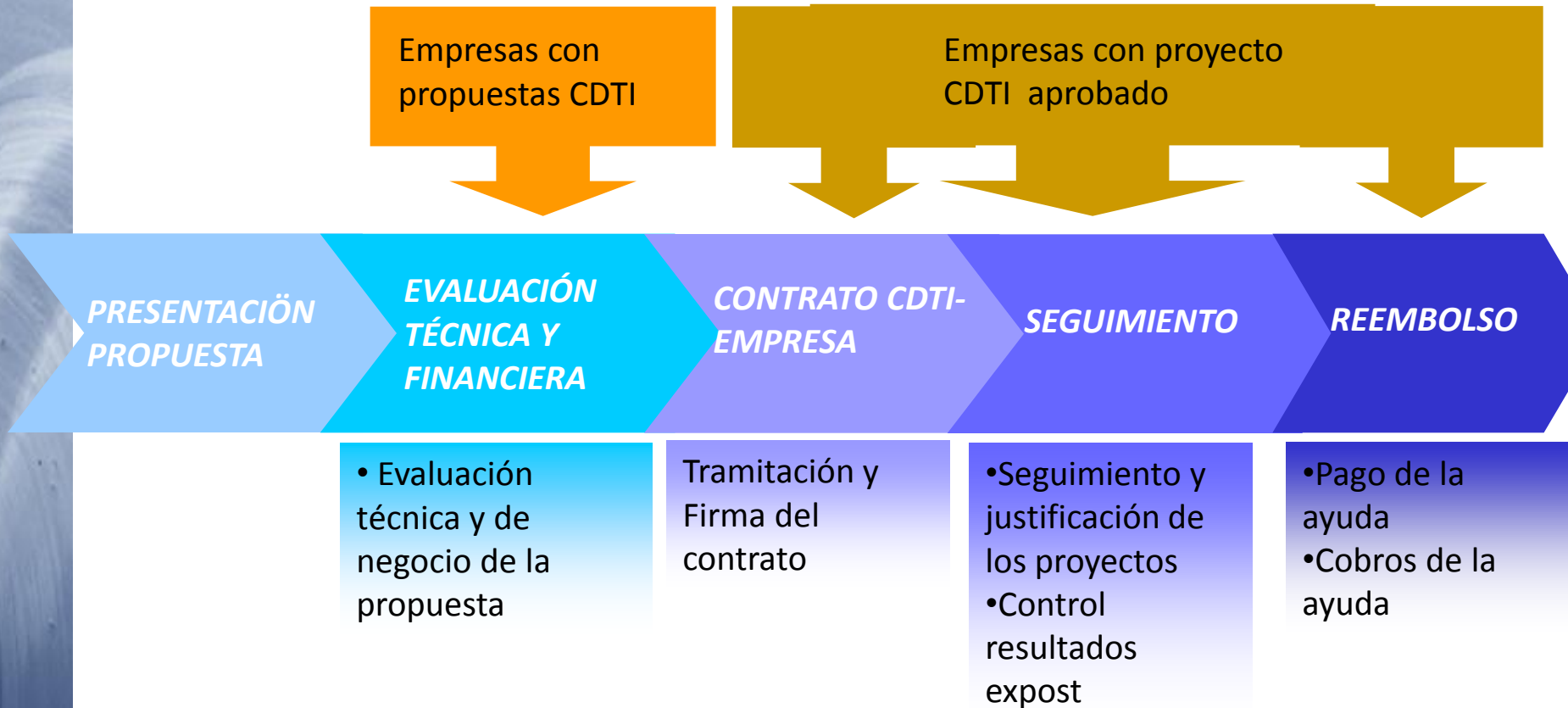
Procedimiento Clusters Eureka

- **Solicitud Eureka en CDTI**
 - **Una única solicitud que realiza el líder del consorcio español**
 - En clusters que tienen una fase (CELTIC) se recomienda realizarla lo antes posible: incluso a la vez que la presentación de la FPP al cluster
 - En clusters con dos fases (ITEA 3, EURIPIDES, EURIGIA, etc.): se recomienda realizarla incluso a la vez que la presentación del PO al cluster
- Si la preevaluación es positiva: **se generan *N* solicitudes de I+D individuales**, una para cada empresa española
- **Cada empresa española debe completar su solicitud**

Línea de financiación de proyectos de I+D

- **Crédito al Euribor** (fijo en el momento de la aprobación del proyecto)
- Intensidad de ayuda: **hasta el 75% del presupuesto financiable**
- Plazo de devolución **10 años**
- Periodo de carencia: **3 años**
- Presupuesto mínimo del proyecto: **175.000€**
- Duración del proyecto: **12 a 36 meses**
- **Tramo no reembolsable del 30% para los proyectos Eureka** (incluido todos los Clusters Eureka)
- Gastos elegibles: personal de I+D, colaboraciones externas, amortización de activos fijos, materiales, costes indirectos y auditoría
- Anticipo del 25% hasta 200.000€ sin garantías adicionales, y hasta el 75% con garantías adicionales

Evolución del proyecto



Minoración de garantías

Proyectos de I+D



MINORACIÓN DE GARANTÍAS DEL 75%

CONDICIONES

1. PYME
2. Valoración técnica excelente
3. Elegible FEDER

Límites: aportación CDTI

- 500.000 euros → pequeña empresa
- 1.000.000 euros → mediana empresa

Algunas cuestiones claves

- **Application Form: firmado y sellado**
- **Fecha de comienzo de actividades españolas: posterior a fecha de solicitud de PID (efecto incentivador)**
- **Conceptos que se recogen en CDTI:**
 - Diseño y especificaciones del proyecto
 - Desarrollo del proyecto
 - Pruebas y validación de la tecnología
 - Gestión del proyecto
- **Conceptos que no podemos recoger en CDTI:**
 - Estudio de viabilidad
 - Fase de preparación del proyecto
 - Viajes (son parte de los costes indirectos)
 - Actividades de diseminación y explotación
 - Despliegues o implementaciones
 - Compra de activos

Recomendaciones para fase internacional

- Dimensionar la participación española en función de los requisitos de la financiación nacional. **En CDTI:**
 - *Presupuesto mínimo por socio*
 - *Tratamiento de consorcios -> suma de proyectos individuales*
 - *Colaboraciones con Universidades / Centros de Investigación -> subcontrataciones*
 - *No podemos recoger actividades más allá de la validación técnica de los prototipos (ej. despliegues de pilotos, disseminación y explotación, viajes, etc.)*
- Tamaño de los consorcios: **mejor con pocos socios** españoles
- Chequear con los socios españoles su viabilidad financiera
- La contribución de los socios españoles debe ser **clara y concreta** en el proyecto.

Recomendaciones para fase nacional

A. DATOS GENERALES DEL PROYECTO DE COLABORACIÓN INTERNACIONAL EUREKA

1. TÍTULO DEL PROYECTO

2. ACRONIMO

3. RESUMEN DEL PROYECTO INTERNACIONAL (descripción, desarrollo tecnológico previsto y mercado del producto o servicio objeto del proyecto Eureka)

4. PARTICIPANTES (perfil de los socios y países participantes o deseados como tales, breve descripción técnica de la aportación de cada uno al proyecto)

B. INFORMACIÓN SOBRE LA PARTICIPACIÓN ESPECÍFICA DE LA ENTIDAD ESPAÑOLA PARTICIPANTE EN EL PROYECTO EUREKA (Incluir tantas copias como entidades españolas participantes)

1. ENTIDAD (extensión máxima recomendada 1 página)

- Nombre de la entidad
- Breve descripción de la entidad: actividades, productos, centros productivos, etc.

2. PROYECTO A REALIZAR POR LA ENTIDAD (extensión máxima recomendada 5 páginas)

2.1 OBJETIVOS PARA LA ENTIDAD

- Objetivos generales del proyecto (técnicos, comerciales, ambientales, estratégicos, ...).
- Objetivos técnicos específicos del proyecto. Claros y concisos.
- Papel de la entidad en el proyecto (líder, socio)

2.2 DESCRIPCIÓN TÉCNICA E INNOVACIONES TECNOLÓGICAS REALIZADAS POR LA ENTIDAD

- Necesidad y ventajas del proyecto. Antecedentes.
- Describir el nuevo producto o proceso o servicio o la mejora de los mismos, destacando los aspectos diferenciales más significativos e innovaciones tecnológicas respecto a la tecnología actual de la entidad y del sector, y los riesgos tecnológicos potenciales del proyecto.
- Señalar si se va a patentar la tecnología desarrollada en el proyecto.

2.3 ACUERDOS CON CENTROS PÚBLICOS DE INVESTIGACIÓN, CENTROS DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA U OTRAS COLABORACIONES EXTERNAS SIGNIFICATIVAS PARA LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO.

- Indíquese si se colaborará con alguna entidad externa, actividad que realizará y presupuesto estimado.

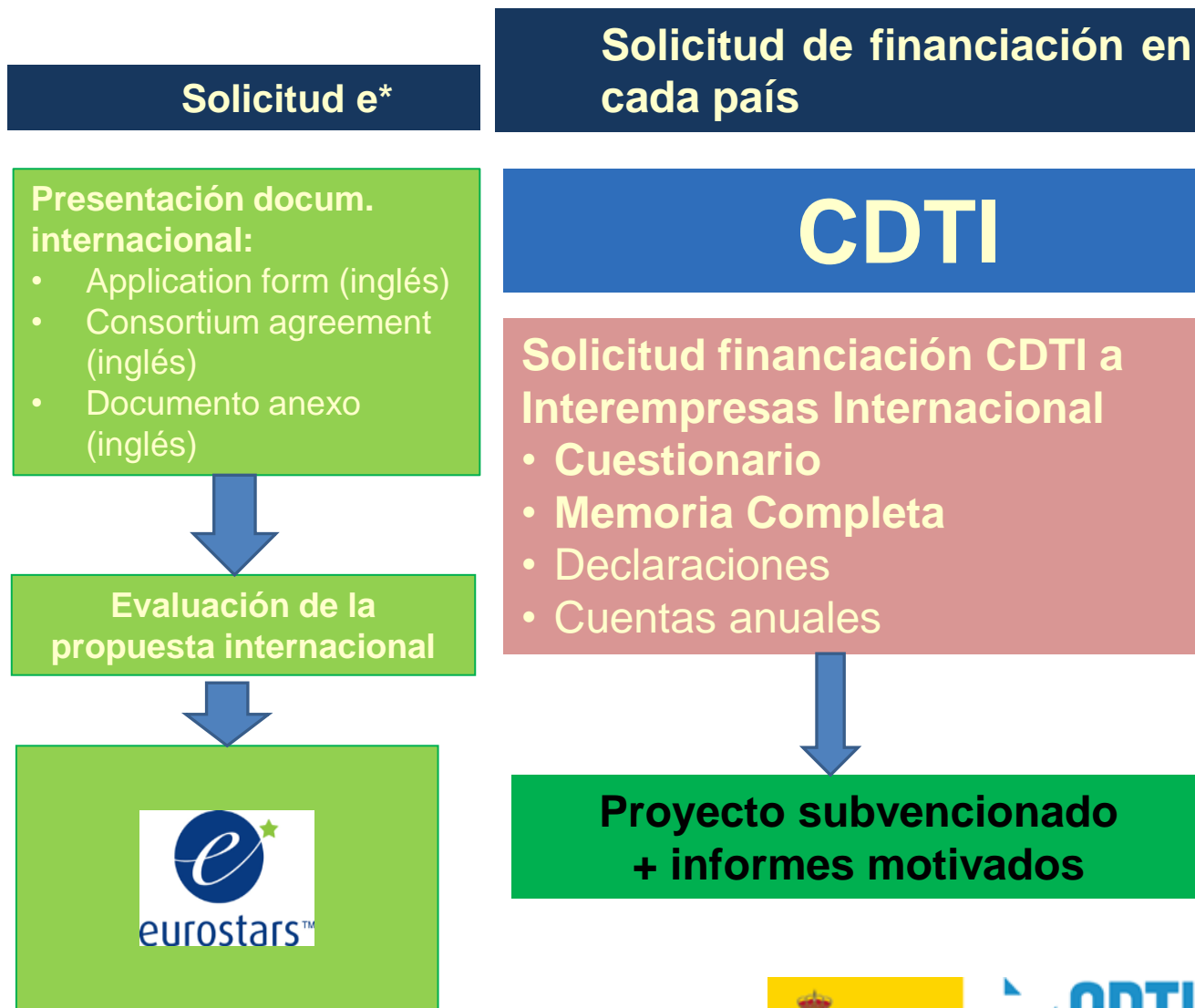
3. MERCADO POTENCIAL DEL PROYECTO PARA LA ENTIDAD (extensión máxima recomendada 1 página)

- Objetivos comerciales.
- Posibles aplicaciones del producto. Ventajas que comporta el producto al cliente o usuario, en comparación con la oferta presente en el mercado.
- Volumen del mercado nacional y extranjero relacionado con el proyecto
- Empresas competidoras más significativas.

4. CASH-FLOW PREVISTO por la empresa en los cinco primeros años de comercialización (desglose de previsión de ventas y costes de producción, comerciales y financieros).

5. OTROS DATOS DE INTERÉS.

Procedimiento Eurostars



Interempresas internacional

- **Solicitud de financiación en consorcio nacional**
- Únicamente se presentan aquellos proyectos aprobados en Eurostars
- Duración del proyecto: máximo 36 meses
- **Comienzo del proyecto: durante el año en curso**
- **Ayudas en forma de subvención**, respetando los máximos para actividades de I+D definidos en el reglamento de exención por categorías.
- **Se asume la evaluación internacional, pero se financia solo las actividades de I+D adecuadamente desglosadas y justificadas**
- Costes indirectos: no elegibles
- Pago anual, anticipo hasta el 75% por anualidad sin garantías adicionales
- Presentación a través de la sede electrónica del CDTI

Algunas ideas erróneas...y la realidad

La descripción de la parte técnica importa más que el plan de negocios



Eurostars es para los negocios. La explotación y el impacto son vitales

Los socios de países con altos presupuestos son la mejor opción



Sólo se financian los mejores proyectos. Sacrificando calidad por disponibilidad de presupuesto se puede perder igual

Lo importante es simplemente a quién conoces



Según criterios estrictos, la excelencia es el único factor

Es lo mismo que en H2020: son las mismas reglas



La financiación está definida por normas nacionales y puede diferir entre países: contacte con su NPC

Recomendaciones: planificación de propuesta

Disponibilidad

- Tiempo suficiente para la preparación (búsqueda de socio, propuesta de proyecto, acuerdo de consorcio...): **cooperación WIN-WIN**
- Demostrar valores añadidos y complementarios de asociación transnacional durante y al finalizar el proyecto: **SINERGIA**

Mostrar la capacidad de cada socio para cumplir con sus compromisos

- Demostrar la gestión, habilidades científicas y técnicas de cada parte, así como sus recursos financieros disponibles.

En época de austeridad, el dinero de los contribuyentes es un recurso escaso...

- Demostrar que se tiene una buena salud financiera y que ha considerado todas sus opciones.
- Un alto nivel de riesgo puede conllevar a la denegación de la ayuda.

Recomendaciones: sobre la forma de redactar

- Ganarse a los evaluadores en la página 1 (*the Pitch*)

Project Pitch

1. Project Title
 0 / 100 character limit
2. Project Acronym
 0 / 25 character limit
3. What do you want to do? What will you deliver?
4. Why do you want to do it?
5. How will you make money?

Recomendaciones: sobre la forma de redactar

- Piensa como un evaluador:

https://www.eurostars-eureka.eu/sites/default/files/Guidelines_for_Evaluating_Application.pdf%204_0.pdf

- Límites de espacio:

- ¡no truncar los textos al pegar desde Word!
- ~~Escribir hasta completar~~ / **desarrollar y sintetizar**

- Modelo de preguntas:

- Respuestas concretas, estilo directo
- No remitir a otras preguntas o al anexo para dar la respuesta

8. What is the project goal? What will be the main result of the project?

Type something...

9. What are you going to sell? To whom and how?

Type something...

Recomendaciones: cuestiones formales

em@il

- Mail / persona de contacto:
 - ¡asegurarse de que está operativo!
- Presupuesto:
 - No hay límite inferior ni superior, PERO...
 - ...HA DE SER COHERENTE con la capacidad financiera de la empresa y con las actividades que se van a desarrollar
- Calendario: dos datos a tener en cuenta
 - Efecto incentivador: en España no puede empezar antes de presentar la solicitud Interempresas Internacional (mes 5-6 desde cierre de CoD)
 - CoD6: a partir de marzo 2017*
 - Aprobación de la ayuda y primeros pagos en junio-julio 2017



Recomendaciones: prestar atención a todas las partes

- > **Project Pitch:** Overview of your project
- > **Business case:** Why? (how will it get to the market, competition, IPR,...)
- > **Project description:** What is it about?
- > **Work-packages:** How, by whom,..?
- > **Participants:** Who are you? How is the consortium structured?
- > **Project Annexes**

Recomendaciones: ... incluso al Anexo Técnico

- Se permite 1 PDF – 10 Mb – 10 páginas
- Contenido recomendado:
 - Información visual del proyecto, sus objetivos y entregables
 - Diagrama de bloques con los WP
 - Gantt
 - Mini business plan sobre el producto o servicio

Factores para el éxito

Céntrate en tu mercado

- Planes de producto, planes de explotación, estrategia de comercialización (plan de marketing)
- Análisis y comparación con las técnicas vanguardistas /de última generación
- Barreras de acceso al mercado
- Ventajas competitivas
- Cuota de mercado realista. ¿Conseguirá ROI?
- Cómo protegerlo: Derechos de Propiedad Industrial

Rellena el formulario con cuidado y asegúrate de que está todo

- Promover los elementos clave de los evaluadores están buscando
- Revisión por un tercero: la forma menos costosa de mejorarlo

Sin sorpresas: conoce a fondo las *guidelines* y haz tus tareas a tiempo

Factores para el éxito

- Señalar el carácter innovador de la propuesta presentada
- Presentar nuevas aplicaciones industriales y su impacto en el sector de la industria y los mercados relevantes
- Describir la tecnología es la parte fácil, pero hay más...
- ¿Quiénes sois? Describe los beneficios de la colaboración/asociación, el valor añadido que cada entidad/organización aporta
- Metodología del proyecto (objetivos, significado, resultados)
- Desglose de costes realista y correcto/adecuado/justo
- Análisis del riesgo: ¿Cómo se pueden mitigar/suavizar/aminorar?

Factores para el éxito

- Establecer objetivos claros, cuantificables y verificables
- Definir los indicadores de éxito para un rendimiento tecnológico, así como los objetivos comerciales y financieros para lograrlo.
- Demostrar con claridad la razón por la que los proyectos deben ser financiados
- Destacar el riesgo y el carácter estratégico del proyecto en términos de impacto comercial y financiero esperados en una escala europea.
- Definir un enfoque metodológico acorde con el consorcio, el presupuesto y el calendario establecido para la realización del proyecto y el marketing de sus resultados

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

javier.echavarri@cdti.es

www.cdti.es

La información aquí expuesta es a título **informativo** y no es vinculante. La información oficial es lo publicado en la web de CDTI www.cdti.es

