



**FUNDACIÓN
EXECyL**

EL ESTADO DE LA FINANCIACIÓN DE LA
I+D+I. ANÁLISIS E INSTRUMENTOS.

Con la participación de:



Documento de la Comisión de Innovación | Execyl 2013

ÍNDICE

LA FUNDACIÓN PARA LA EXCELENCIA EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN.	3
LOS EXPERTOS EN FINANCIACIÓN DE LA I+D+i DE LA FUNDACIÓN: QUERCUS IDI.	4
I. INTRODUCCIÓN.	6
II. ¿REALIZAMOS I+D+i?	12
III. LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+i. VARIABLES Y ALTERNATIVAS.	14
a. La financiación de la I+D+i en el ámbito nacional.	16
b. La financiación de la I+D+i en el ámbito internacional.	19
c. La financiación privada de la I+D+i.	27
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	28
V. ANEXO. CONVOCATORIAS E INSTRUMENTOS DE INTERÉS DE FINANCIACIÓN DE LA I+D+i.	31
1. CDTI.	33
2. ENISA.	38
3. PROYECTOS INTERNACIONALES DE COOP. TECNOLÓGICA.	43
4. PROGRAMAS / INICIATIVAS MULTILATERALES.	44
5. PROGRAMAS BILATERALES.	46
6. HORIZON 2020.	47
7. LIFE.	48
8. COSME.	49

LA FUNDACIÓN PARA LA EXCELENCIA EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN.

Somos una **Fundación privada** formada por las principales empresas de Castilla y León, que se constituye en 2006 con el **OBJETIVO** de:

Fomentar la mejora, la excelencia y la innovación en la gestión empresarial y en la gestión del conocimiento, de modo que Castilla y León sea considerada como un entorno de excelencia empresarial sostenible.

Sin olvidar lo que desprenden nuestros **VALORES**:

- Aportamos valor mediante la **economía real**;
- Basada en la **cultura del esfuerzo**; y
- Buscando la **implicación de todos**.

TRABAJAMOS EN COMISIONES SOBRE TRES TEMAS:



Concretamente, **LA COMISIÓN DE INNOVACIÓN** dentro de la cual se enmarca el documento que nos ocupa, tiene como:

- **OBJETO:** Contribuir a la diferenciación y a la aplicación de conocimientos como apuesta de futuro necesaria para la supervivencia de las organizaciones.
- **FUNCIONES:** Fomentar la participación de las empresas, proponer acciones a desarrollar desde la fundación y compartir los conocimientos adquiridos para que puedan ser aprovechados por las empresas.

Las siguientes páginas tienen como objeto conocer cuál es el estado de la financiación de la I+D+i a nivel nacional e internacional de cara a los próximos años, fruto del interés mostrado por la materia en una de las reuniones de la Comisión.



LOS EXPERTOS DE LA FUNDACIÓN EN FINANCIACIÓN DE LA I+D+i.

Para la realización de este documento hemos contado con la colaboración de uno de los socios protectores de la Fundación para la Excelencia Empresarial de Castilla y León: la consultora especializada en la gestión de proyectos de investigación, desarrollo e innovación **QUERCUS IDI**. Concretamente dos de sus consultores, **Susana Núñez y David Fraile** (*en la imagen*) han contribuido a la elaboración de la información vertida en las siguientes páginas y por ello queremos agradecerles encarecidamente su colaboración.



Para conocer el origen de esta consultora vallisoletana hemos de remontarnos hace 5 años fruto de la unión de un grupo de profesionales con experiencia en el ámbito de la gestión de ayudas tanto en otras consultoras como en centros tecnológicos, y que conocían de antemano cómo funcionaba el sistema de financiación de I+D tanto a nivel nacional como internacional.

El objetivo de QUERCUS IDI (cuya experiencia se verá reflejada a lo largo del presente documento) es muy claro, tal y como nos comenta Fraile: **ofrecer servicios muy concretos e integrales en materia de la I+D+i con alto valor añadido**. Esos servicios son:

- la **gestión de proyectos** tanto a nivel nacional como a nivel internacional (especialmente europeo),
- las **deducciones** por incentivos fiscales y
- los **sistemas de gestión** de I+D+I (sobre todo implementación de la UNE 166002).

Con el fin mencionado, asesoran a empresas para hacer realidad definiendo, desarrollando y buscando socios y financiación, aquellos proyectos que éstas puedan tener en mente relacionados con la I+D+i.

Las empresas con las que trabajan son principalmente pymes de Madrid y Castilla y León, aunque también cuentan con clientela en otras Comunidades Autónomas como Extremadura, Castilla La Mancha y Andalucía.

¿Por qué valorar el asesoramiento de consultoras en esta materia y analizar el estado actual de la I+D+i?

La gestión de proyectos de investigación, desarrollo e innovación requiere de una serie de condicionantes tan variados y de un esfuerzo informativo tan especializado que resulta conveniente acudir a empresas que tengan profesionalizados estos servicios. La falta de tiempo, de recursos personales, el desconocimiento de convocatorias y de los requisitos que suelen pedirse para acceder a las ayudas, ignorar cómo justificar adecuadamente los proyectos, la dificultad a la hora de relacionarse en consorcios internacionales o de llevar el liderazgo de los proyectos (gestionar equipos de trabajo con integrantes con diferentes intereses y de distintas nacionalidades con sus peculiaridades es complejo), etc. son algunas de las motivaciones que pueden llevar a las empresas a recurrir a profesionales en el sector.

Uno de los puntos fuertes de QUERCUS IDI es **la consultoría responsable** tanto con la propia empresa como con los oferentes de fondos. Es decir, guían a los clientes buscando financiación para proyectos útiles para las empresas y obviando considerar los proyectos como fines en sí mismos (hay vida más allá de la obtención de la ayuda). Así nos lo explican:

“Lo que pretendemos es aportar valor añadido estratégico y de gestión: saber cómo se estructuran los proyectos, cómo se definen los objetivos, qué consorcio hace falta, cómo se redacta, etc. Nuestro valor está en que si una empresa quiere preparar un proyecto cualquiera que sea la materia (biotecnología, aeroespacial, etc.), nosotros la apoyaremos en todo lo relativo a la gestión del mismo, incluso en buscarle un socio que la complemente en esos conocimientos que puedan resultar insuficientes. Buscamos ser una consultora responsable y sostenible que aporte valor a las organizaciones.”



A continuación, intentaremos trasladar las observaciones y aprendizajes que tanto desde la consultora como desde la Fundación para la Excelencia hemos recopilado en materia de financiación de la I+D+i y que esperamos arrojen cierta lucidez sobre las próximas convocatorias e instrumentos que estarán a nuestro alcance.

I. INTRODUCCIÓN.

Como resultado de la cuarta reunión de la Comisión de Innovación de la Fundación, hemos procedido a revisar cuál es **el estado de la financiación de la I+D+i** actual y de cara a los próximos años.

Entendemos que ser competitivos hoy en día es una necesidad básica para cualquier organización. Una de las apuestas, si no la fundamental, para ello, reside en la I+D+i. **Renovarse o morir**. Ésa es la cuestión. Sin embargo, éste no es un camino fácil. No sólo tenemos que destinar recursos que la mayoría de las veces no tenemos, si no que resulta complicado incluso encontrar proyectos y financiación externa para ellos.

En el presente documento, vamos a realizar un análisis acerca de cómo se encuentra la financiación de las inversiones en investigación, desarrollo e innovación en la actualidad, repasando los últimos cambios y algunas de las posibilidades e instrumentos que tenemos a nuestro alcance en los distintos ámbitos (regional, nacional o internacional) para elaborar proyectos en la materia.

Esta aproximación la realizaremos desde distintos ángulos:

- Desde un **punto de vista teórico**, abordaremos los distintos instrumentos y organismos que ofrecen alternativas para la financiación de los proyectos de aporte de valor.
- Desde un **punto de vista práctico**, abordaremos la experiencia de uno de los miembros de EXECyL: la consultora QUERCUS IDI, especializada en la gestión de proyectos de I+D+i. Dos de sus consultores, Susana Núñez y David Fraile, a quienes les agradecemos su participación, nos explicarán su visión acerca de cómo ha cambiado la situación en los últimos años y el modo de proceder de las empresas a la hora de buscar financiación para sus proyectos de investigación, desarrollo e innovación.
- A mayores, ofreceremos **convocatorias de interés** a las que presentar nuestros proyectos nacionales, europeos, bilaterales o multilaterales con el asesoramiento de nuestros expertos de la Fundación.

Durante los últimos años las subvenciones o ayudas a fondo perdido suponían la principal fuente de financiación de proyectos de las organizaciones. Parecía que las administraciones contaban con fondos ilimitados para ello. Sin embargo, la crisis y sus recortes han propiciado un cambio en el modelo. Las cuantías se han visto reducidas, los conceptos han sido delimitados, las ayudas se apoyan más en la figura del préstamo que en la de la subvención, etc. De hecho, ahora debemos tener en cuenta otras posibilidades que hasta la fecha no habíamos contemplado, desde abordar proyectos internacionales a co-financiar proyectos con nuestros proveedores, acudir a financiación privada, etc. Éstas son, tan sólo, algunas de las posibilidades que podremos aprovechar para completar la financiación de nuestros proyectos cuando nuestro modo de financiarlos hasta la fecha ya no resulta tan sencillo.

Una de las preguntas que surgen a raíz del cambio de status quo es si **les merece la pena a las empresas seguir**

“En innovación siempre hay que invertir, pero también hay que considerar el grado de madurez de las empresas y el grado de madurez comercial de los productos.”

invirtiendo en I+D a pesar de los recortes y del mayor esfuerzo de búsqueda, de justificación y de financiación de los recursos. En palabras de David Fraile, *“sí y no. Está claro que **en innovación siempre hay que invertir, pero también hay que considerar el grado de madurez de las empresas y el grado de madurez comercial de los productos.** Empresas más tradicionales o que están ciertamente asentadas en el mercado deben mantener una inversión constante en I+D+i, siendo completamente necesario en la medida en que no pueden paralizarse en un producto concreto y se ven en la obligación de seguir invirtiendo haya ayudas o no. Si hay ayudas invertirán más que si no las hay, pero deben seguir haciéndolo para no ser expulsadas por el mercado.”*

Asimismo, alerta de que en ese afán por invertir en I+D+i, empresas pequeñas no han sabido medir sus esfuerzos y se han excedido, no pudiendo rentabilizar ni hacer frente a la inversión por no llegar a comercializar los resultados de sus líneas de trabajo: *“Las empresas pequeñas no fallan tanto en la fase de desarrollo de los proyectos de I+D+i sino en la fase posterior de comercialización. **A veces hay que hacer menos I+D+i pero llevarla hasta el final.** De nada vale pedir un proyecto, que te hayan dado el dinero y que hayas obtenido unos resultados estupendos si cuando un año después valoramos el éxito del proyecto por haber cobrado la ayuda o no”,* explica.

Los proyectos de I+D+i, en definitiva, no tienen el objetivo ni la finalidad de que cubramos gastos y no tengamos pérdidas en las empresas, sino que lo que **buscan** es **mejorar y llegar a** nuevos desarrollos para que, una vez finalizados dichos proyectos, sean **nuevos productos comercializables** por nuestras organizaciones. Hay que pensar en la cuota de mercado que vamos a ganar, en aumentar o mejorar nuestra oferta, etc. En definitiva, hay que cambiar el foco y dejar de entender los proyectos de I+D+i como fines en sí mismos.

Los mayores errores que han cometido las empresas en nuestro país han sido no tener en cuenta que...

Los proyectos de I+D+i son un medio, no un fin.

Toda innovación requiere de un entronque con la estrategia.

Lo idóneo resultaría que toda empresa especializase sus desarrollos realizando proyectos en la línea de su Plan Estratégico. Sin embargo, puede haber excepciones: a una empresa pequeña que nunca ha participado en este tipo de proyectos le puede interesar elaborar un proyecto menos acorde con su estrategia pero que le permita tener un rodaje y obtener un aprendizaje para posteriormente centrarse en proyectos que sean más de su interés. De este modo, se irá acostumbrando a un cambio de mentalidad y a una nueva forma de actuar gracias a este entrenamiento para el futuro.

Invertir en I+D+i es rentable si se mira desde el punto de vista de obtener resultados para la empresa, no de conseguir dinero a corto plazo por realizar un proyecto. Por eso, todo aprendizaje derivado de la participación en diversos proyectos de I+D o innovación puede resultar interesante para maximizar mejorar los resultados de proyectos futuros.

Por lo general, podemos afirmar que seguirán existiendo empresas reactivas a las convocatorias por el mero hecho de obtener dinero más que por seguir una línea estratégica y desde QUERCUS IDI nos informan de un dato que lo corrobora:

*“Nosotros hemos visto con la convocatoria al **programa Life**¹ de medioambiente una avalancha de solicitudes fuera de lo normal y que probablemente sea fruto de la desesperación. Se intuye que se han intentado encajar proyectos que no habían tenido cabida en otras convocatorias para ver si podían rascar algo de financiación, pero claramente ésta no es la manera. La desesperación por la situación económica lleva a las empresas a seguir buscando financiación de donde sea, haciendo que las tasas de éxito de los programas sean irrisorias como en el caso de Life, que oscila alrededor del 3%.”*

El papel de las consultoras puede resultar fundamental a la hora de orientar las actuaciones de las empresas en materia de I+D+i y de obtener buenos resultados en este campo. *“Como consultora, no podemos decirle a las empresas en qué deben fijarse ni a qué proyecto deben dedicar su tiempo si no se conocen y no saben previamente qué es lo que les conviene a nivel estratégico en su organización. Podemos, por el contrario, ayudar a dilucidar en qué pueden ser fuertes y centrar los esfuerzos en buscar ayudas para ello. Por supuesto, no siempre va a haber **ayudas** ni siempre van a ser las más beneficiosas, pero sí las mejores **para** que una vez marcado un objetivo comercial y una estrategia de empresa, les permita **crecer en una determinada área**. Si además conseguimos unas deducciones, mejor. Si nos invitan a participar en proyectos internacionales, mejor. Vas creando unas **sinergias**, pero siempre dentro de una línea de acción concreta para la empresa y de una estrategia de I+D”*, constata Fraile.



No debemos obviar que uno de los principales beneficios sobre nuestras cuentas de resultados una vez trabajamos en la línea de la I+D o la innovación, es la consecución de **deducciones o bonificaciones fiscales**².

Las deducciones fiscales son uno de los instrumentos de las Administraciones para el fomento de la I+D+i que cuenta con las siguientes ventajas:

- Tienen unos efectos económicos equiparables a los de la subvención, pero no tributan.

¹ Programa de medioambiente y acción por el clima.

² Las deducciones fiscales por actividades de I+D+i se encuentran reguladas por RD 4/2004 de 5 de marzo, texto refundido de la LIS, art. 35, modificado por la ley 35/2006 de 28 de noviembre.

- La aplicación es libre y general al no estar sometido a concurrencia competitiva con un presupuesto predefinido.
- Son proporcionales a las actividades de I+D+i desarrolladas y su aplicación cabe en ejercicios posteriores.

En base a la aplicación de la normativa vigente en la materia, las empresas pueden recuperar el 42% de la inversión en I+D y un 12% de la inversión en innovación tecnológica. Aunque el límite de cuota deducible es del 50%, las deducciones son acumulables como crédito fiscal, y aplicables durante 18 años.

En los últimos años, la legislación permitía que las empresas que se aplicaban las deducciones o que podían conseguir esas deducciones lo reflejasen en el impuesto de sociedades tan sólo si tenían beneficios, lo que cada vez era más difícil de conseguir o, por lo menos, en las cuantías que se venían obteniendo. De este modo, el efecto de las deducciones no se acababa traduciendo en un beneficio real para las organizaciones.

Teniendo en cuenta este hecho y tal y como nos comenta David Fraile, *“han reaccionado elaborando un borrador que va a permitir articular un instrumento con el que se podrá **convertir la bolsa de deducciones en efectivo** que se obtendrá una vez se cumplan ciertas condiciones (tiene que haber pasado por lo menos un año desde que la empresa no haya podido aplicar deducciones, que mantenga plantilla, que vaya a seguir manteniendo inversión en I+D, las deducciones tienen que haber conseguido informe motivado, etc.) y tras una quita del 20%. Es una muy buena noticia porque para una empresa que tenía 80.000€ que no podía gastar, ahora aunque le quiten un 20%, va a poder disponer de ese dinero.”*



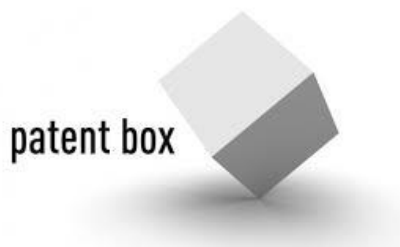
La **buena noticia** es que...

Este instrumento que figura en un proyecto de ley que se aprobará a finales de este año y que tendrá efectos para el impuesto de sociedades de 2013 (es decir, a mediados de 2014), será muy interesante como mecanismo para que toda empresa vea reflejadas, previo informe motivado, las **deducciones fiscales** cualquiera que sea su situación con o sin beneficios, pasando a tener los **efectos de una subvención directa** con las ventajas que para la dinamización de la economía conlleva.

En opinión de nuestros expertos y según las palabras de Fraile, en el ámbito de las deducciones hay grandes esperanzas de cara a un futuro inmediato:

“Es una muy buena noticia para el fomento de las actividades de I+D+i porque al final las deducciones las puede aplicar cualquier empresa que haya hecho un proyecto en estos campos, cualquiera que sea el tema y cualquiera que sea el tamaño o la situación de la misma.”

Además, existe otro incentivo más por el que se puede optar que es el **"Patent Box"**³. Esta reducción fiscal consiste en la reducción del 50% de la base imponible generada por los ingresos brutos procedentes de la cesión de determinados activos intangibles creados por la empresa. El "Patent Box", compatible con otros incentivos fiscales por I+D+i y aplicable en entidades que tributen en el régimen de consolidación fiscal, permite recuperar el coste del activo generado, lo que constituye otro aspecto atractivo por el que invertir en la mejora de productos, procesos, mercados y organización.



Éstas son sólo algunas de las ventajas de llevar a cabo I+D+i en tiempos económicamente tan complejos para nuestras organizaciones. No debemos dejarnos llevar por la dificultad a la hora de encontrar financiación o socios con los que llevar a cabo nuestras acciones en esta línea, sino que debemos **asumir que la inversión en I+D+i es algo necesario hoy en día para sobrevivir en el mercado y resultar competitivos a ojos de nuestros clientes.**

Aunque los fondos hayan disminuido y se hayan endurecido las condiciones, se siguen concediendo muchas ayudas para la financiación de proyectos de investigación, desarrollo e innovación.

³ Reducción fiscal desprendida del artículo 23 del TR de la Ley del Impuesto de Sociedades.

Pero, ¿sabemos realmente si lo que estamos desarrollando es I+D+i?

II. ¿REALIZAMOS I+D+i?

Como empresa, a la hora de plantearnos cómo financiar nuestros proyectos, una de las primeras preguntas que debemos cuestionarnos es si la actividad que estamos realizando es susceptible de una línea de ayudas. Hay muchas empresas que quieren hacer un proyecto nuevo pero no saben si éste es un proyecto sin más o, por el contrario, un proyecto que tenga un valor añadido y, por lo tanto, que pueda ser considerado de I+D+I.

De este modo, antes de proceder a buscar ayudas deberemos dilucidar si una empresa hace o no I+D+I puesto que, debido a que su definición es muy subjetiva, en muchas ocasiones no queda muy claro qué contenido o qué actividades entran dentro de ésta. Las definiciones que tomaremos como referencia serán las siguientes:

Investigación y Desarrollo⁴

La investigación y el desarrollo experimental (I+D) comprende el trabajo creativo



llevado a cabo de forma sistemática para incrementar el volumen de conocimientos, incluido el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, y el uso de esos conocimientos para derivar nuevas aplicaciones.

El término I+D engloba tres actividades:

- La **investigación básica** consiste en trabajos experimentales o teóricos que se emprenden fundamentalmente para obtener nuevos conocimientos acerca de los fundamentos de fenómenos y hechos observables, sin pensar en darles ninguna aplicación o utilización determinada.

⁴ Manual de Frascati 2002 (OCDE 2003) - 6ª Edición

- La **investigación aplicada** consiste también en trabajos originales realizados para adquirir nuevos conocimientos; sin embargo, está dirigida fundamentalmente hacia un objetivo práctico específico.
- El **desarrollo experimental** consiste en trabajos sistemáticos basados en los conocimientos existentes, derivados de la investigación y/o la experiencia práctica, dirigidos a la producción de nuevos materiales, productos o dispositivos; al establecimiento de nuevos procesos, sistemas y servicios, o a la mejora sustancial de los ya existentes.

¿Cómo diferenciar qué es y qué no es considerado I+D?*

"Si el objetivo principal es introducir nuevos perfeccionamientos técnicos en el producto o proceso, la actividad cae dentro del concepto de I+D. Si, por el contrario, el producto o proceso están sustancialmente establecidos y el objetivo principal es desarrollar mercados, realizar la programación previa de la producción, o conseguir que los sistemas de producción o control funcionen armónicamente, ya no se trata de I+D".

* Clave aportada por la Fundación Americana de la Ciencia.

Innovación Tecnológica⁵

Una innovación es la implementación de un producto o servicio nuevo o significativamente mejorado, o un proceso o un método de marketing o organizacional en prácticas de negocios, organización del trabajo o relaciones externas.

Asimismo, actividades innovadoras son todos los pasos científicos, tecnológicos, organizacionales, financieros y comerciales que de hecho o intencionalmente se dirigen hacia la implementación de innovaciones (en producto, proceso, marketing y organización) e incluyen también la I+D que no está directamente relacionada con el desarrollo de una innovación específica.

⁵ Manual de Oslo - OCDE/ Eurostat 2005 - 3ª Edición



Algunas actividades innovadoras son innovadoras ellas mismas y otras no son actividades novedosas pero sí son necesarias para la implementación de innovaciones.

En ambos casos estamos hablando de actividades innovadoras.

Teniendo en cuenta las anteriores definiciones, debemos analizar si alguno de nuestros proyectos encaja en lo que se entiende por I+D+i puesto que, de ser así, está asegurada la idoneidad de nuestra actividad para solicitar ayudas para su financiación, que es lo que abordaremos a continuación.

III. LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+i. VARIABLES Y ALTERNATIVAS.

Una vez nos hemos planteado llevar a cabo proyectos en base a una línea de investigación, desarrollo o innovación, el siguiente paso es en el que normalmente nos encontramos la principal barrera: obtener fondos. Nos preguntamos **dónde buscar ayudas para financiarlos o qué requisitos concretos necesitamos cumplir** para que nos concedan esas ayudas para llevarlo a cabo. Llegado este punto las consultoras juegan un papel fundamental tal y como nos adelantan desde QUERCUS IDI:

“Es importante analizar si por el alcance técnico del proyecto y por el presupuesto que se baraja puede ser un proyecto regional, nacional o internacional, pero sin obviar otros aspectos como si la empresa lo quiere hacer sola o en colaboración, etc. Ahí es donde buscamos líneas de ayuda específicas en función de lo que quiera cada empresa”, nos explica Fraile.

ETAPAS

1. ¿Hacemos I+D+i?
2. Variables de decisión:
 - Estrategia de la empresa.
 - Proyecto Individual o colaborativo.
 - Presupuesto.
 - Preparación técnica/requisitos para la obtención.
 - Otras (idioma, contactos, intereses personales...)
3. Decisión:
 - Proyecto regional, nacional o internacional.
 - Socios.
 - Organismo/convocatoria.

La forma de proceder para conseguir fondos que financien nuestras inversiones en investigación, desarrollo e innovación ha cambiado en los últimos años debido, fundamentalmente, a la coyuntura económica. Por un lado, la cuantía de las ayudas se ha visto reducida (con el consiguiente endurecimiento de sus condiciones técnicas) y, por otro, el abanico de opciones más interesante también para las empresas españolas ha pasado a ubicarse en el ámbito internacional.

En **Castilla y León**, de forma pareja a lo que ocurría en el resto de Comunidades y en el conjunto del país, las partidas de gasto destinadas a ayudas para la investigación y el desarrollo empezaron a minorarse a partir de 2010. La situación por aquel entonces permitía que prácticamente cualquier proyecto que se presentaba consiguiera financiación y en unos niveles muy aceptables que resultaban interesantes para las empresas. Sin embargo, a partir de ese año, las ayudas han ido



decreciendo tanto en cantidad de fondos disponibles como en condiciones, tal y como nos confirma Fraile:

*“Si antes hablábamos de unas condiciones de financiación del 45% a fondo perdido, ahora son más bien fórmulas de **ayudas reembolsables** tipo préstamo con su tipo de interés. En todo caso, si hay*

alguna ayuda que sea a fondo perdido es por poco importe, para cuestiones muy concretas y dado que el presupuesto en la convocatoria es mucho menor, la competencia es mayor.”

Como consecuencia y al igual que ha ocurrido, tal y como acabamos de comentar, de forma simultánea en las demás Comunidades Autónomas, el cambio de status quo propició que muchas empresas descartasen directamente pedir ayudas regionales para la financiación de sus proyectos de I+D+i puesto que o bien pasaron a considerar las ayudas menos atractivas o bien les resultaba muy complejo acceder a ellas. Había llegado el momento de barajar **otras opciones** ajenas a los instrumentos regionales.

La incertidumbre acerca de cómo proceder para sacar adelante los proyectos de gran valor añadido que se iban desarrollando abrió un abanico de posibilidades muy interesante para las consultoras, las cuales veían cómo sus clientes debían salir, en mayor o menor medida, de la zona de confort en la que se encontraban en la época en la que conseguir financiación era relativamente sencillo.

Esas otras opciones a contemplar consistían en acceder a ayudas para la financiación de proyectos de investigación, desarrollo e innovación tanto a nivel nacional como a nivel internacional, con las peculiaridades de cada una de ellas que analizaremos a continuación.

a. La financiación de la I+D+i en el ámbito nacional.

El **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** es, tal y como dice su página web, una Entidad Pública Empresarial dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.



En lo que a este documento respecta, debemos destacar que es la entidad que **canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional.**

La apuesta por la participación en convocatorias del CDTI⁶ ha sido algo generalizado durante los últimos años, siendo unas ayudas muy interesantes como alternativa a las de ámbito regional.

No obstante el CDTI, al igual que ocurrió con la financiación por parte de las Comunidades Autónomas, ha endurecido sus criterios en esta última etapa por lo que tanto las condiciones técnicas de los proyectos como las condiciones financieras son más duras en comparación con hace un par de años.

“El paso siguiente a la financiación autonómica que era acceder a las ayudas nacionales también se ha visto endurecido, a lo que habría que sumar que cada vez las ayudas nacionales son menores por lo que hay que buscar y preparar los proyectos más y mejor, lo que requiere un esfuerzo extra”, puntualiza Fraile.

¿A qué nos referimos con el **endurecimiento de las condiciones**? Si bien es cierto que los préstamos que dan siguen siendo interesantes, a la hora de conseguirlos son imprescindibles una serie de avales o **garantías financieras** que suponen, en muchas ocasiones, una presión extraordinaria para la pequeña y la mediana empresa. *“Mientras que una empresa grande y solvente no tiene problemas a la hora de conseguir un aval para acceder a estas ayudas, una empresa con menos margen de maniobra puede tener más dificultades ya sólo intentando conseguir el aval para que le concedan la ayuda. Normalmente esas pymes piden financiación porque tienen escasez de tesorería y, a mayores, les piden una garantía, no pudiéndoselo permitir.”*

Se percibe que, si ya bastante difícil lo tienen las pequeñas empresas para acometer proyectos de I+D+i, más complicado les resulta hacerlo por la dificultad a la hora de recibir las ayudas.

Es paradójico, pero es cierto que son las grandes empresas quienes ya de por sí tendrían posibilidad de realizar proyectos de ID quienes tienen mayor facilidad de acceder a las ayudas, al contrario de lo que les sucede a las PYMES.

⁶ La información relevante acerca del contenido de estas convocatorias se encuentra analizada al final del presente documento.

Existen **otras convocatorias**⁷ que también pueden resultar interesantes para las empresas como son:

- la Acción Estratégica de Economía y Sociedad Digital (antes **Plan Avanza**) para ayudas para nuevos desarrollos en el ámbito de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y la Sociedad de la Información;
- los **Proyectos Innpacto**, que son proyectos de I+D de cuantías que rondan los 600.000€ (frente a los 175.000€ del CDTI);
- la convocatoria **Innpronta** (los antiguos CENIT) que se espera salga a finales de año y que está destinada a financiar grandes proyectos de I+D que requieran un presupuesto mínimo de 5 millones de euros. La principal ventaja que tiene esta convocatoria es que aunque vaya destinada a proyectos de los que tienen que tirar las grandes empresas, piden que en los consorcios también participen pymes, con lo que también se pueden recibir ayudas por esta vía;
- otras convocatorias concretas como la de la Fundación Biodiversidad, etc.

“En estos años de experiencia nos hemos encontrado con empresas de base tecnológica con ideas muy buenas cuyo único problema para llevarlas a cabo es la financiación. Tienen personal muy capaz, un plan de negocio serio e ideas que pueden generar tanto empleo como economía del conocimiento a largo plazo, pero se encuentran con enormes dificultades a la hora de conseguir financiación pública. De nada les sirve que les den 150.000 si tienen que avalar otros 150.000. Establecer medidas de ese tipo en proyectos CDTI o Neotec, por poner algunos ejemplos, resulta contraproducente para fomentar la inversión de pymes en I+D+i”, afirma Fraile.

No obstante, si el problema son las garantías o avales que se piden para asegurar la devolución de las ayudas, una alternativa interesante la constituyen las convocatorias de ENISA⁸.

⁷ Información relevante acerca de estas convocatorias se encuentra analizada al final del presente documento.

⁸ Tanto las enfocadas a emprendedores, como a competitividad y tecnología se encuentran resumidas al final del documento.



En este caso, **la única garantía que se pide es el proyecto en sí**, pero no es necesario buscar fondos a mayores que lo avalen, lo que favorece especialmente el emprendimiento y la innovación en las pymes.

En estos casos se firma un préstamo participativo cuya consecuencia en caso de no poder hacer frente al mismo, es la cesión a ENISA de participaciones de la empresa por el valor adeudado. ENISA estará pendiente de la gestión del proyecto (sin formar parte del accionariado), de modo que si comprueba que no podrá recuperar su préstamo procederá a transformar la deuda en participaciones empresariales.

“ENISA es más ágil hablando de acceder a la financiación, aunque las condiciones no sean tan favorables por sus mayores tipos de interés”

*“En este sentido, **ENISA es más ágil hablando de acceder a la financiación aunque las condiciones no sean tan favorables** como las de Neotec puesto que los tipos de interés son más altos. Pero aun así, son bastante más bajos que los que nos puede ofrecer cualquier entidad privada y eso hace de ENISA una interesante alternativa de financiación”.*

b. La financiación de la I+D+i en el ámbito internacional.

En el ámbito internacional, los proyectos de financiación de la I+D+i tienen una peculiaridad con respecto a los anteriormente mencionados: en la mayoría de los casos, se trata **proyectos colaborativos** que requieren de la participación efectiva



de, por lo menos, dos empresas y con un peso en su participación similar (no sería el caso, por poner un ejemplo, de la realización de un proyecto en España con la subcontratación de un 10% del mismo a una empresa europea).

Si bien es cierto que sí que se ha mejorado en cuanto a la participación española y a la concienciación general de las empresas de que hay que

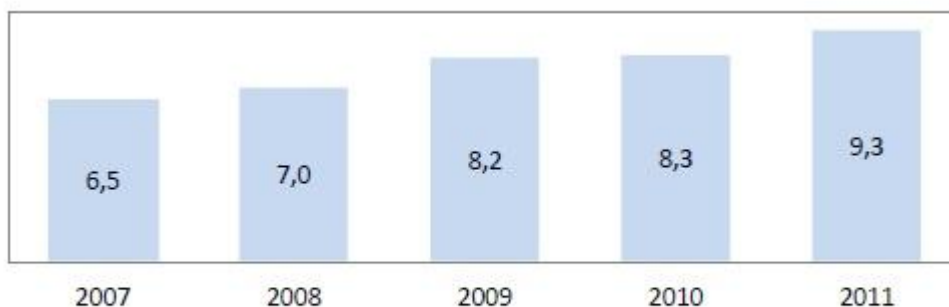
participar en proyectos europeos colaborando con otras organizaciones, aún queda mucho por hacer. Concretamente en la mentalidad castellana, tal y como nos comentan desde QUERCUS IDI, aún está muy arraigada la idea de que si otras empresas conocen lo que están haciendo es probable que las copien y pierdan la ventaja competitiva que habrían conseguido de no haber abierto sus puertas. No les gusta colaborar porque entienden que al querer desarrollar algo nuevo están tratando un tema sensible del que cuanto menos se conozca mejor. Y esto es un error: **compartiendo conocimiento y trabajando colaborativamente con otras entidades se crece y se crean proyectos más potentes con los que salen ganando todas las partes.** *“Tenemos que empezar a mejorar en este aspecto, abriéndonos más al exterior, a compartir, a colaborar y a crecer conjuntamente con empresas de nuestro entorno”,* apunta Fraile.

Fruto de este conservadurismo es normal que todavía se recurra como primera opción a las convocatorias regionales y nacionales que sí que disponen de líneas de ayuda para la elaboración de proyectos individuales, pero no deja de sorprender la cada vez mayor acogida que tienen los proyectos internacionales (y especialmente europeos) a la hora de buscar financiación para mejorar el estado de los productos, los procesos, los mercados y las organizaciones de nuestro entorno.

Aquí reside, en parte, el cambio de conciencia que tiene que empezar a darse en las empresas de nuestra comunidad y en las del conjunto del país, y que las consultoras están contribuyendo a inculcar. La **colaboración** y la **transferencia de conocimientos** han de ser consideradas unas herramientas básicas para el crecimiento de las organizaciones y, para que se produzca, hemos de comprender que las empresas europeas no son competencia, sino posibles aliados.

En lo que se refiere a la participación de España en programas internacionales, en términos generales se ha mejorado mucho. Uno de los aspectos que han contribuido al aumento del retorno derivado de la participación de nuestro país en el VII Programa Marco pasando del 6.5 en 2007 al 9.3 en 2011 (ver gráfico) es que, como son fondos competitivos el reparto no se hace por condiciones de país o situación económica, sino por la calidad del proyecto presentado. De este modo, independientemente de la situación económica española o de la empresa concreta, lo que prima son los proyectos con sus beneficios correspondientes.

Retorno de la participación española en el VII Programa Marco de la UE (en porcentaje sobre el total). 2007-2011⁹



Fuente: CDTI y CIEMAT (Consultado en mayo de 2012). Elaborado por FECYT.

Los proyectos europeos, en términos generales, no son proyectos muy grandes en lo que a presupuesto por socio se refiere, pero las condiciones sí que son muy interesantes pudiendo **conseguir el 75% de la inversión necesaria para acometerlos** y considerando que, en términos generales, aunque la participación de una empresa en un proyecto consorciado sea más pequeña, el retorno que obtiene es mayor.

El panorama general de participación a nivel estatal en proyectos consorciados internacionales sí que es muy satisfactorio en comparación con el de años pasados: tanto las universidades como los centros tecnológicos están muy concienciados y han mejorado mucho en este sentido, medianas y grandes empresas han podido posicionarse satisfactoriamente en múltiples programas de I+D+i internacionales, etc. El siguiente paso debería ser esforzarnos por terminar de llegar a algunas medianas empresas y sobre todo a las pequeñas que, lo crean o no, tienen cabida. Para ello es necesario un **cambio de mentalidad y vencer diversas barreras**:



- derivadas de los **proyectos consorciados** (idioma, comparaciones, miedo al ridículo, etc.): muchas empresas (especialmente pequeñas) piensan que acudiendo a 'Europa' van a ser el hazmerreír, lo que es un error enorme: se

⁹ Gráfico obtenido de la Estrategia Española de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación 2013-2020.

pierden muchas oportunidades de aprendizaje de las empresas del entorno por pensar que no tenemos nada de valor que aportar, cuando España cada vez cuenta con mayor número de pymes punteras a nivel internacional en múltiples materias. *“El miedo al ridículo es por desconocimiento de lo que hay a nuestro alrededor, por infravaloración de nuestro propio trabajo y por sobrevaloración de lo europeo y lo internacional en general. Hemos de sacar nuestros productos al exterior con orgullo y veremos que pueden tener una gran acogida”*, constata Fraile.

- Derivadas de la dificultad de asimilar un **nuevo sistema de gestión**, más global, en el que intervienen empresas y participantes de distintos perfiles, países e intereses, con las dificultades que esa heterogeneidad conlleva.

“En ambos casos, para eso estamos las consultoras como QUERCUS IDI: para ayudar en el proceso y llegar donde la empresa no llega ya sea por desconocimiento o por falta de tiempo y de recursos. Profesionalizamos una función que implica asesorar y estar al tanto de las novedades en lo que a convocatorias y requisitos se refiere en una materia que cambia día a día y que en muchas ocasiones resulta farragosa para las empresas”, apunta.

El interés de las empresas por ir participando en proyectos de ámbito internacional es real, pero va despacio, probablemente fruto del lento ritmo con el que van desarrollándose las novedades en este campo. Si bien se

viene hablando de **Horizon 2020**¹⁰ desde el año pasado (y con más fuerza durante todo este 2013) y aunque hasta enero no empiecen a salir las primeras convocatorias, las empresas ya lo van considerando una realidad, un marco de actuación con el que cuentan de cara a la planificación de sus futuros proyectos. Tan lento es el ritmo con el que van llegando las novedades, que las empresas se ven barajando posibles proyectos que, en todo caso, no tendrían aprobados hasta finales del próximo ejercicio lo que les representa un problema. Por ejemplo, para una empresa pequeña que empieza a plantearse una estrategia para llevar a cabo acciones de I+D+i, la incertidumbre de no saber si va a tener un proyecto aprobado



¹⁰ Programa Marco de la UE para el período 2014-2020 en materia de I+D que analizamos al final del presente documento.

hasta finales de año, puede llevar a condicionar (e incluso paralizar) la toma de determinadas decisiones.

*“Desde QUERCUS IDI lo que recomendamos es mantener una **estrategia de aguante** lejana al pensamiento de ‘voy a invertir mucho y voy a recibir ya’. Ha de ser más una estrategia de ‘voy a estar atento, voy a dedicarle tiempo, pero esto no tiene que ser la base de mi negocio, porque eso debería ser lo que hacemos en el día a día. Sólo es algo a lo que no tengo que perderle la pista’. Mantener una estrategia constante es la forma de obtener resultados y es lo que intentamos inculcar a las empresas”, afirma Fraile.*

Asumir que realizar proyectos de I+D+i no es algo dé resultados de hoy para mañana y a la vez, desmitificar los proyectos internacionales son dos claves a la hora de seleccionar los instrumentos de financiación más adecuados para ello. Pensemos, por ejemplo, que gracias a las nuevas tecnologías relacionarnos con el resto del mundo es más sencillo que antaño y, en ocasiones, más barato que relacionarnos con empresas de nuestro propio país (viajar a Bruselas puede resultar más económico que a Sevilla, podemos dejarnos llevar por esa proximidad geográfica para infravalorar las videoconferencias prefiriendo realizar más viajes con su correspondiente coste en tiempo, personal y dinero, etc.) por lo que no tenemos que ver Europa como algo lejano a lo que no podamos o a lo que no nos compense acceder. Simplemente es **una alternativa más con sus propias peculiaridades.**

Asumir que realizar proyectos de I+D+i no es algo dé resultados de hoy para mañana y a la vez, desmitificar los proyectos internacionales son dos claves a la hora de seleccionar los instrumentos de financiación más adecuados para ello.

En cuanto al nivel y la **forma de participación de las empresas españolas en esos proyectos internacionales**, hay algunas que llegan bien a liderarlos coordinando a las empresas, universidades o centros tecnológicos participantes, o bien a pertenecer al grupo creador (normalmente se juntan dos o tres socios que tiran del proyecto, creando una base sólida sobre la que luego formar un consorcio de unos 6 u 8 participantes). Ambas alternativas pueden resultar muy interesantes pero esta última quizás aún más en la medida en la que permite a una empresa determinar los objetivos del proyecto que se ajusten lo más posible a sus intereses y necesidades gozando de una muy buena capacidad de decisión.

No obstante y siendo realistas, esto no es lo normal ni algo a lo que todas las empresas puedan acceder, lo que no quita para que deba ser un referente para las empresas de nuestro entorno. Empresas pequeñas que carecen de una clara estrategia en materia de I+D+i y que quieren participar en un tema muy concreto, encuentran difícil que se las invite a formar parte de un consorcio porque no se las conoce. Sin embargo y en términos generales, cuando sí que lo han conseguido, estar en el lugar adecuado en el momento oportuno o conocer al contacto correcto para pertenecer a ese consorcio han resultado claves.

Consejo para la participación en el ámbito internacional:

Pensar en ello como una estrategia a largo plazo, en la que poco a poco nos vayamos moviendo en círculos especializados para establecer redes de contacto y que, con el tiempo, nos permita llegar a participar en consorcios internacionales.

¿Cómo hacerlo? El papel fundamental lo juegan las **Plataformas Tecnológicas Europeas (ETPs)**¹¹ y las **European Innovation Partnerships (EIPs)**¹² que lo que hacen es formar grupos de trabajo en distintas áreas (medioambiente, aguas, etc.) con reuniones abiertas a la participación de cualquiera y a lo largo de la geografía europea. Es allí donde se empiezan a tejer las redes de contactos para participar en proyectos europeos y la base a la que hay que acudir para darse a conocer entre los socios potenciales de más allá de nuestras fronteras.

¿Y en España?



En España existen asociaciones nacionales o plataformas espejo de las Plataformas Tecnológicas Europeas que sirven para poner en contacto a empresas para llevar a cabo proyectos colaborativos de ámbito nacional o para informar de las convocatorias existentes. Estas plataformas si bien reportan a la entidad internacional, no son el mecanismo idóneo para involucrar a las empresas nacionales en proyectos europeos.

¹¹ Creadas en 2002, las ETPs surgieron para fomentar el desarrollo de consorcios público-privados y asegurar que la I+D+i se concentra en aquellas áreas con mayor posibilidad de desarrollo industrial.

¹² Las EIPs funcionan como paraguas bajo los que desarrollar iniciativas dentro de los Programas Marco.

¿Cuáles son las primeras impresiones acerca del Horizon 2020? Por lo general, cada vez que se va a producir un cambio de Programa Marco se escucha que efectivamente se va a mejorar con respecto al Programa Marco anterior, que va a haber mejores condiciones de financiación, que se van a simplificar los trámites, que el acceso será más favorable a las pymes, etc. Sin embargo, siempre es preciso esperar a la implantación efectiva del mismo para analizar las bondades y defectos del nuevo status quo y esa es la situación en la que nos encontramos actualmente al pasar del 7º Programa Marco al Horizon 2020.

Algunas de los aspectos que parecen caracterizar el Horizon 2020 tal y como nos resumen desde QUERCUS IDI son los siguientes:

- En lo que a las condiciones de financiación se refiere, aunque todavía no esté aprobado y haya habido ciertos recortes respecto lo inicialmente previsto, sí que se intuye que va a haber mejoras interesantes con respecto a lo que había anteriormente. Concretamente **pasaremos del 75% al 100% de financiación de los proyectos**, pero el control del presupuesto y gasto en los mismos va a ser mucho más estricto, lo que resulta una medida muy necesaria para asegurar la calidad de los proyectos y la utilidad de la inversión realizada.
- Asimismo, se habla además de **programas de trabajo más abiertos** que facilitan la participación de las empresas pequeñas con líneas de investigación menos definidas. De este modo se permite que las empresas puedan encajar más fácilmente sus proyectos en las distintas convocatorias de ayuda.
- Se destaca una **mayor exigencia y control** de que los proyectos cumplan más estrictamente los requisitos de **justificación técnica**, obviando otros que, hasta la fecha, se tenían en cuenta como el tamaño de empresa y su situación económica. Lo que se pide, en definitiva, es mayor seriedad en la documentación técnica y que se asegure la viabilidad técnica de los proyectos de I+D+i presentados como condiciones previas para la consideración de los asuntos económicos.
- De cara a las empresas pequeñas, los **avales** exigidos se atisban más **razonables y flexibles** que los solicitados en las convocatorias nacionales, facilitando su acceso a las líneas de financiación.

- En todo caso y a modo de resumen, parece que sí que se producirán mejoras con respecto a la situación anterior, pero no debemos pensar que habrá un cambio rompedor con respecto al FP7.

Esto tan sólo es con respecto al marco internacional europeo, por lo que aún nos quedan por explorar a mayores otras opciones. Nos referimos a los **programas bilaterales y multilaterales**¹³ (en la imagen). Mientras que los proyectos europeos están más centrados en mejorar las capacidades tecnológicas de Europa en determinadas áreas temáticas, **los multilaterales están enfocados a que empresas que están haciendo buenos desarrollos en España o en Europa puedan dar el salto a otros países y establecer alianzas comerciales.**

En ese sentido, los programas multilaterales están muy bien diseñados: son muy fáciles de acceder (no son burocráticamente complicados, no buscan justificaciones muy técnicas, por ejemplo en Iberoamérica se reduce la barrera del idioma, etc.) y son muy flexibles (no tienen fecha límite, normalmente sólo es preciso tener un socio en el otro país, etc.) Ya teniendo ese socio, será éste el que nos permitirá establecer la base de una mayor alianza comercial.



Los proyectos bilaterales actúan en el mismo sentido que los multilaterales pero permitiendo acceder a otro país concreto para implementar allí una tecnología (o para acabar de desarrollarla). A pesar de que los proyectos tecnológicos no son tan

¹³ Las principales convocatorias se hallan destacadas al final del presente documento.

ambiciosos como los europeos, sí que son más cercanos a mercado y, por ello, más fáciles de rentabilizar o de entroncar con nuestras líneas de negocio. Algunos de los países con los que más proyectos bilaterales se llevan a cabo son India, Corea, Japón, Canadá, México, Colombia, etc.

La peculiaridad principal en estos casos es que la financiación de cada parte la avalan organismos de los respectivos países (la financiación de la empresa española la avala CDTI pero la financiación de la otra parte la avala un organismo de su nacionalidad). La experiencia deja claro que hay países en los que conseguir la financiación es más sencillo que en otros, pero en todo caso lo más destacable es la proliferación en multitud de países de nuevos mecanismos de financiación de proyectos que permiten llevar a cabo colaboraciones en internacionales en materia de I+D+i de forma exitosa. Son proyectos **muy enfocados a mercado** (implantación efectiva en otro país; buenas alianzas comerciales, etc.) que unen estrategia internacional con estrategia de innovación y que son altamente recomendables.

c. La financiación privada de la I+D+i.

Hasta el momento nos hemos estado centrando en la financiación pública de la I+D+i: la verdadera impulsora y garante del desarrollo de proyectos en esta materia. No obstante, existen otras posibilidades dentro del sector privado que, si bien no son mayoritarias, pueden constituir una alternativa a tener en cuenta.



Tras hablar con nuestros expertos en la gestión integral de proyectos de investigación, desarrollo e innovación podemos concluir que **el futuro de la I+D en España no se encuentra en la financiación privada** principalmente porque tal y como está planteado el sistema no sería capaz de absorber tantas innovaciones como se precisan, así como por la opacidad del mismo.

Nuestra situación actual es la opuesta a la de, por ejemplo, Estados Unidos en donde la mayoría de innovaciones y de I+D se financia a través de los numerosos fondos privados que hay destinados a la innovación. Nos lo explica David Fraile:

*“No hay más que ver que gran parte de las empresas que hay en Silicon Valley han sido creadas a través de fondos de capital-riesgo, que no son precisamente escasos ni en cantidad ni en variedad. En España lo que sucede es que los fondos de capital-riesgo se han visto afectados por la situación de crisis global: si antes había muchos y resultaba relativamente sencillo acceder a ese dinero, ahora esos grandes inversores quizás tienen menos dinero disponible para invertir y por ello las ayudas se han visto muy reducidas. **Sí que sigue habiendo fondos en España de capital-riesgo y con financiación muy interesante, pero lo que vemos es que nadie sabe dónde están ni cómo acceder a ellos.** Hay que conocer a la gente adecuada para poder abrirnos paso por esa vía”, concluye.*

La perspectiva con respecto a la financiación bancaria es aún mucho peor: *“las condiciones que imponen son completamente leoninas y no son, para nada, una ayuda real sino más bien al contrario: constituyen una traba para las pymes. No sólo deben hacer frente al aval, sino que el tipo de interés al que deben devolver el préstamo es sumamente elevado en comparación con las demás alternativas”,* advierte Fraile.

En definitiva...

Las ayudas públicas, tal y como está planteado el sistema, resultan imprescindibles para que la I+D+i pueda ser financiada, cualquiera que sea el tamaño de las empresas innovadoras.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Resulta fundamental para cualquier empresa que se plantee cómo buscar financiación para sus proyectos...

- Saber **dónde se encuentra** en todo momento (los recursos que tiene, la estrategia empresarial que tiene para los próximos dos o tres años, sus objetivos a corto, etc.). En función de esta información deberá establecer en qué área le gustaría profundizar y priorizarla de cara al resto de líneas de trabajo.
- Si hay alguna línea de la empresa que es verdaderamente innovadora y cuyos desarrollos pueden encajar dentro de la definición de la I+D+i que vimos al principio del documento, podremos empezar a analizar las variables que condicionarán la estrategia de financiación de la I+D o de la innovación a

seguir. Al final depende de dónde estemos y de adónde queramos llegar, para elegir entre las distintas posibilidades o instrumentos de financiación posibles. Ejemplos:

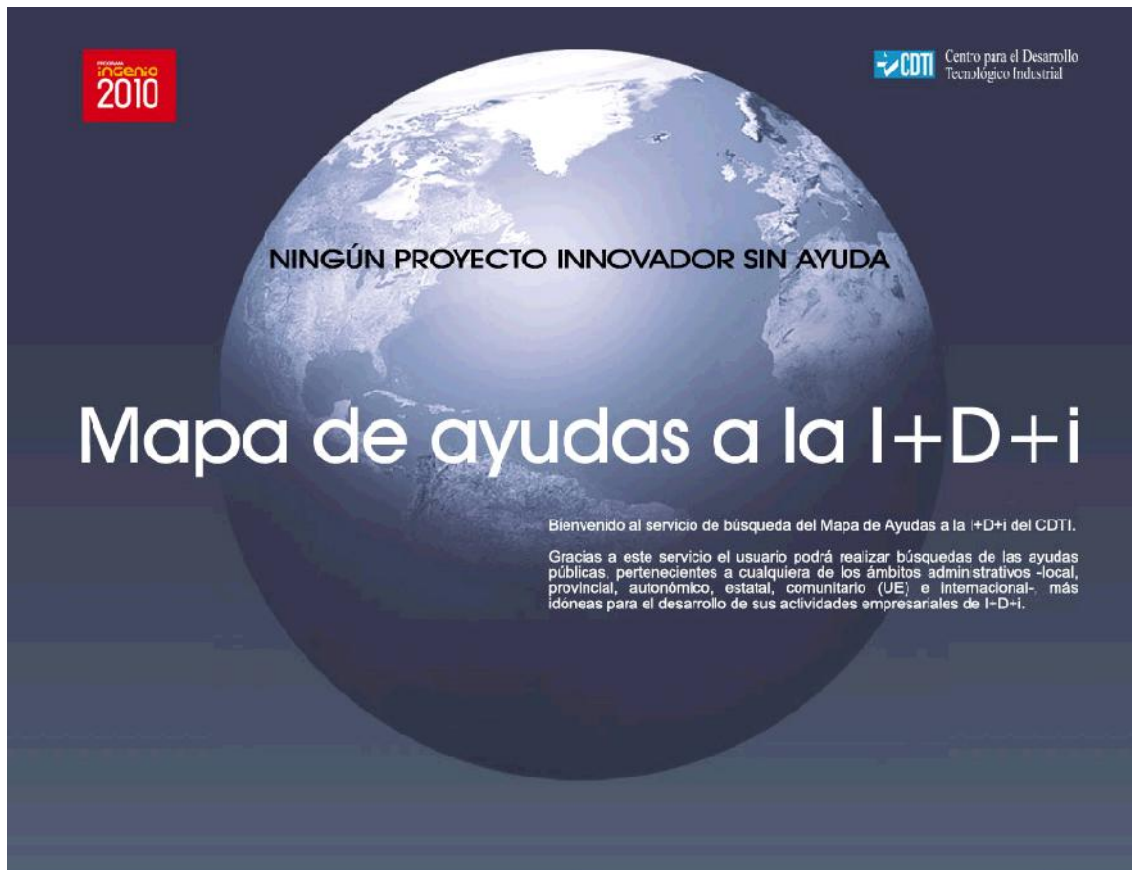
- o 'Me interesa establecerme a nivel nacional y crear aquí un producto muy bueno' (financiación a través de un proyecto nacional CDTI).
 - o 'No vendo nada en España y ya no sé qué hacer aquí. He visto que en Brasil está el futuro y tengo aquí un producto tecnológico muy bueno. Me interesa establecer una alianza allí' (participación en un proyecto bilateral con un socio del país en cuestión).
 - o 'Mi tecnología no sólo es buena en España sino que es buena en Europa. Somos 4 los que estamos haciendo esto y creo que ganaríamos más si compartimos conocimiento con otros socios y podríamos acceder a otros mercados europeos' (participación en un proyecto europeo).
- Participar en asociaciones y plataformas de I+D+i para crear redes de contactos que nos permitan abrir nuestra empresa a nuevas formas de financiación y a nuevos proyectos. En todo caso, para participar en programas internacionales, acudir al país en el que queremos desarrollar nuestra línea de trabajo y tomar el proceso como una estrategia a largo plazo.
 - Hacer uso de la información que está a nuestra disposición (contactos, consultoras, herramientas, etc.) y permanecer alerta a los cambios.

¡ÚTIL!

Desde junio de 2013 CDTI ha elaborado una herramienta de búsqueda de convocatorias y proyectos de financiación accesible de modo abierto, online y gratuito para cualquiera en su página web, lo que facilita mucho mantenernos al día en lo que a nuevos proyectos se refiere.

Como criterios de búsqueda podemos destacar:

- Beneficiarios
- Tipo de financiación
- Área tecnológica y ámbito de actuación
- Estado de la convocatoria
- Tipología del proyecto y modalidad de participación



Entrada al sistema

Usuario:

Clave:

(*) Captura de pantalla de la nueva herramienta de CDTI.

- **No ser reactivas** de cara a la realización de proyectos o a la participación de las convocatorias: priorizar la estrategia y buscar un medio adecuado para llevarla a cabo.
- Perder el miedo a la **participación en proyectos internacionales** independientemente de nuestro tamaño: hay cabida para todos (lo importante es la calidad de los proyectos) y hay expertos que nos pueden apoyar en el proceso.

V. ANEXO. CONVOCATORIAS E INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DE LA I+D+i DE INTERÉS.

1. CDTI.

- a. Proyectos de investigación y desarrollo.
- b. Línea Directa de Innovación.
- c. Iniciativa Neotec.

2. ENISA.

- a. Emprendedores.
- b. Competitividad Empresarial.
- c. Tecnología.

3. PROYECTOS INTERNACIONALES DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICA.

4. PROGRAMAS / INICIATIVAS MULTILATERALES.

- a. Eureka.
- b. Eurostars.
- c. Iberoeka.

5. PROGRAMAS BILATERALES.

6. HORIZON 2020.

7. LIFE.

8. COSME.

CONVOCATORIAS DE INTERÉS

1. CDTI.

a. Proyectos de Investigación y Desarrollo

Los proyectos de Investigación y Desarrollo son proyectos empresariales de carácter aplicado para la creación y mejora significativa de un proceso productivo, producto o servicio presentados por una única empresa o por una agrupación empresarial. Dichos proyectos pueden comprender tanto actividades de investigación industrial como de desarrollo experimental.

En sus proyectos deben explicar el **desarrollo de una tecnología novedosa** para hacer esa herramienta. CDTI apoya a empresas que tienen que asumir un riesgo tecnológico para desarrollar su producto.

- **Beneficiarios:** Empresas de cualquier tamaño.
- **Duración del proyecto:** La duración de estos proyectos podrá ser de **12 a 36 meses**.
- **Presupuesto del proyecto:** El presupuesto mínimo elegible será de **175.000 €**.
- Préstamo Euribor+0,1% de hasta el 75% del presupuesto elegible. Existe un % de tramo no reembolsable (subvención).
- La empresa puede optar a un **anticipo del 25% de la ayuda concedida sin exigencias de garantías y del 75% mediante presentación de avales**.

INVERSIONES FINANCIABLES:

- Gastos de personal (investigadores, técnicos y demás personal auxiliar, siempre y cuando esté exclusivamente dedicado al proyecto de investigación).
- Costes de instrumental y material, (Amortizaciones).
- Colaboraciones externas.
- Gastos generales suplementarios directamente derivados del proyecto de investigación.
- Otros gastos de funcionamiento, incluidos costes de material, suministros y productos similares, que se deriven directamente de la actividad de investigación.

LÍNEA ABIERTA TODO EL AÑO

b. Línea Directa Innovación.

La Línea Directa de Innovación es un instrumento financiero gestionado directamente por el CDTI y cofinanciado con Fondos Estructurales (fondo tecnológico).

Su finalidad es el **apoyo de proyectos empresariales que impliquen la incorporación y adaptación de tecnologías novedosas a nivel sectorial, y que supongan una ventaja competitiva para la empresa. También se financiarán actuaciones de adaptación tecnológica dirigidas a la introducción en nuevos mercados.**

Se financiarán, bajo el **régimen de mínimos**, proyectos de innovación tecnológica cuyos objetivos cubran alguno de los siguientes supuestos:

- **Incorporación y adaptación activa de tecnologías** que supongan una innovación en la empresa, así como los procesos de adaptación y mejora de tecnologías a nuevos mercados.
- **Aplicación del diseño industrial e ingeniería de producto y proceso para la mejora tecnológica.** Se trata de proyectos que no sólo impliquen una modernización tecnológica para la empresa sino un salto tecnológico en el sector en el que se mueve la empresa.
- **Aplicación de un método de producción o suministro nuevo o significativamente mejorado** (incluidos cambios significativos en cuanto a técnicas, equipos y/o programas informáticos). No se consideran los cambios o mejoras de importancia menor, el aumento de las capacidades de producción o servicio mediante la introducción de sistemas de fabricación o logística muy similares a los ya utilizados o el abandono de un proceso.

CARACTERÍSTICAS DE LA LÍNEA:

- **Beneficiarios Finales:** Empresas, con independencia de su tamaño.
- **Presupuesto mínimo financiable:** 175.000 euros.

■ **Importe de la financiación:** hasta el 75% del presupuesto financiable, pudiendo alcanzar el 85% en función del impacto del proyecto.

■ **Inversiones financiables:**

- Adquisición de activos fijos nuevos.
- Costes de personal.
- Materiales y consumibles.
- Colaboraciones externas.
- Gastos generales.
- Costes de auditoría.
- Las inversiones y gastos deberán ser posteriores a la fecha de presentación del proyecto.

■ **Inversiones no financiables:** en ningún caso se considerarán financiables las siguientes inversiones:

- Las contenidas en un proyecto de inversión ya finalizado con anterioridad a su presentación.
- Terrenos y construcciones.
- Amortización de equipos.
- Ampliación de la capacidad productiva sin que aporte diferencias tecnológicas relevantes con el sistema habitual existente en el sector nacional en el que se mueve la empresa.
- Inversión en equipos que no forman parte de un proyecto de innovación tecnológica.
- El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

■ **Duración de los proyectos:** Máximo 18 meses.

■ **Modalidad del contrato:** Ayuda reembolsable a tipo de interés bonificado.

■ **Tipo de Interés para el Beneficiario:** el tipo de interés será del 2% anual, sujeto a disponibilidad presupuestaria.

■ **Reembolso de la ayuda:** La devolución del crédito será en 5 cuotas semestrales, estableciéndose la primera al año de la finalización del proyecto. Los intereses del préstamo se devengarán semestralmente desde el momento de su disposición.

■ **Desembolso de la ayuda:** Tras la certificación del hito único del proyecto, debiendo presentar una auditoría de gastos previa.

■ **Anticipo de la ayuda concedida:** los beneficiarios podrán optar a un anticipo básico del 25% de la ayuda concedida (hasta 300.000 euros) sin garantías adicionales, o hasta un 75% mediante la presentación de aval bancario por el exceso de anticipo sobre el básico.

■ **Solicitud:** La solicitud se realizará en la aplicación on-line de proyectos, disponible en la sede electrónica del CDTI.

c. Iniciativa Neotec.

La Iniciativa NEOTEC, a través del **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)**, tiene como objetivo el **apoyo a la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España.**



Una empresa de base tecnológica (EBT) es una **empresa cuya actividad se centra en la explotación de productos o servicios que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de actividad investigadora.** Las EBT basan su estrategia de negocio o actividad en el dominio intensivo de conocimiento científico y técnico.

El aspecto más relevante en las propuestas presentadas a esta línea es la **estrategia de negocio basada en el desarrollo de tecnología (la tecnología debe ser el factor competitivo de diferenciación de la empresa)**, basándose en la creación de líneas de I+D propias. No se adecuan las empresas cuyo modelo de negocio se base primordialmente en servicios a terceros, sin desarrollo de tecnología propia.

CONDICIONES PARA SOLICITAR UNA AYUDA NEOTEC:

■ Los **costes de en investigación y desarrollo** del beneficiario han de representar un **mínimo del 15% de sus costes de funcionamiento** totales durante al menos uno de los tres años previos a la concesión de la ayuda.

■ La participación accionarial de los emprendedores o promotores de la empresa deberá superar el 50%.

- Los socios deben aportar a la sociedad al menos un 30% del presupuesto solicitado en forma de aportaciones dinerarias antes de la firma del contrato con CDTI.

BENEFICIARIOS

- Emprendedores noveles en el mundo de la empresa, no siendo objetivo el apoyar la diversificación de otras empresas existentes con un tronco tecnológico común, o el integrar otras actividades en la empresa, como pueda ser el caso de una empresa comercial, que crea otra para desarrollar productos propios.
- La empresa que solicite ayuda deberá tener menos de 4 años de antigüedad en el momento de la solicitud.
- La empresa siempre deberá tener la categoría de pequeña empresa, según la definición de la Unión Europea.

PRESUPUESTO FINANCIABLE Y DURACIÓN DE LAS ACTIVIDADES A FINANCIAR

- Las empresas presentarán un plan de empresa a 5 años, de los cuales CDTI podrá financiar como máximo los dos primeros desde la fecha de solicitud de la ayuda.
- El presupuesto financiable mínimo deberá estar en torno a los 175.000€.
- Costes elegibles: inversiones en activos fijos, gastos de personal, materiales, colaboración externas, gastos de salida al Mercado Alternativo Bursátil y otros costes.

MODALIDAD Y CUANTÍA DE LA FINANCIACIÓN CDTI

- Préstamo a tipo de interés fijo que será de Euribor + 0,1 % y se establecerá en el momento de la aprobación del proyecto. La cuantía de la ayuda podrá ascender hasta un 70% de los gastos aceptados del plan de negocio presentado.
- Importe máximo de la ayuda: 250.000€.
- La empresa devolverá la ayuda a CDTI según vaya generando cash-flow positivo (10%, 15% o 20% del cash flow generado en el periodo).

■ En cualquier caso, a partir del octavo año y hasta el año decimoquinto, se obligará a la empresa a amortizar una cantidad que al menos garantice al CDTI un recobro anual del 12,5% de la cantidad dispuesta.

■ CDTI anticipará a la empresa, a la firma del contrato que regula la ayuda NEOTEC, un 40%, 50% o 60% de la ayuda aprobada, en función de las características del plan de negocio presentado. El resto se entregará a la finalización y justificación técnica y económica de las actividades del plan de empresa aprobado.

En definitiva con respecto a los instrumentos de financiación del CDTI podemos concluir que:

- Tiene grandes **ventajas** como que siempre tiene convocatorias abiertas y no consta de ninguna línea tecnológica concreta (como serían alimentación, aeroespacial o biotecnología), por lo que cualquier empresa puede ubicar sus proyectos en sus convocatorias, independientemente de la materia sobre la que versen.
- Como **inconveniente** principal, pese a que sigue siendo un mecanismo de financiación ágil, flexible y de fácil acceso, tiene menos adeptos en los últimos meses debido a las dificultades que presenta la exigencia de avales y garantías para la concesión de las ayudas.

2. ENISA.

a. Programa emprendedores

Con este programa ENISA ofrece a los emprendedores un conjunto de actuaciones, servicios y líneas de financiación, que les permitirán crear o reforzar su estructura empresarial.

El Programa ENISA emprendedores cuenta con tres líneas específicas de financiación: jóvenes emprendedores, emprendedores y emprendedores de carácter social.

Con las citadas líneas de financiación, ENISA pretende cubrir la mayoría de los **proyectos que se pueden considerar de emprendeduría**, ofreciendo financiación desde 25.000 a 1.500.000 de euros, además de un servicio de tutoría y consultoría financiera.

a.1. ENISA jóvenes emprendedores

Tiene como objetivo estimular la creación **de empresas promovidas por jóvenes empresarios**, facilitando el acceso a una financiación preferente con la única garantía de su proyecto empresarial.

CONDICIONES

- Ser pyme con forma societaria, **constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud**
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario y financiero
- **Edad máxima de quienes ostenten la mayoría del capital no superior a 40 años**
- Se financiará adquisición de activos fijos y circulante necesario para la actividad
- Aportaciones de socios por importe del 15/25% de la cuantía del préstamo solicitado a ENISA

CARACTERÍSTICAS

- Préstamo participativo
- Importe mínimo 25.000 €
- Importe máximo: 75.000 €
- Interés mínimo: Euribor + 2,5%
- Interés variable: se determinará en función de la rentabilidad financiera de la empresa, de hasta 4,5% por encima del interés mínimo.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 4 años
- Carencia: máximo 6 meses
- Comisión amortización anticipada: 2%
- Sin garantías

a.2. ENISA emprendedores

Su objeto es apoyar financieramente a las **pymes promovidas por emprendedores**, para acometer las inversiones necesarias en sus primeras fases de vida y llevar a cabo su proyecto empresarial.

CONDICIONES

- Ser pyme con forma societaria, **constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud**
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario y financiero
- Estructura financiera equilibrada
- Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro para empresas constituidas

CARACTERÍSTICAS

- Préstamo participativo
- Importe mínimo: 75.000 €
- Importe máximo: 300.000 €
- Interés mínimo: Euribor + 2%
- Interés variable: se determinará en función de la rentabilidad financiera de la empresa, de hasta 8% por encima del interés mínimo.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 6 años
- Carencia: máximo 2 años
- Comisión amortización anticipada: 2%
- Sin garantías

b. Programa competitividad empresarial

Iniciativa estratégica que pondrá en valor proyectos empresariales promovidos por las pymes donde la **incorporación del diseño y la innovación sean relevantes para el desarrollo de productos o servicios**.

b.1. ENISA competitividad

Dirigida a financiar proyectos empresariales con modelos de negocio viables y rentables ejecutados por pymes que **estén enfocados a la mejora de sus sistemas productivos y/o al cambio de su modelo productivo.**

CONDICIONES

- Ser pyme con forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario y financiero
- Estructura financiera equilibrada
- Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro para empresas constituidas

CARACTERÍSTICAS

- Préstamo participativo
- Importe mínimo: 75.000 €
- Importe máximo: 1.500.000 €
- Interés mínimo: Euribor + 2%
- Interés variable: se determinará en función de la rentabilidad financiera de la empresa, de hasta 8% por encima del interés mínimo.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 9 años
- Carencia: máximo 7 años
- Comisión amortización anticipada: 2%
- Sin garantías

b.2. ENISA expansión

Financiar pymes con modelos de negocio viables y rentables y que **acometan proyectos de expansión/desarrollo a otros mercados y/o sectores.**

CONDICIONES

- Ser pyme con forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso

- No estar enmarcado en el sector inmobiliario y financiero.
- Estructura financiera equilibrada
- Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro para empresas constituidas

CARACTERÍSTICAS

- Préstamo participativo
- Importe mínimo: 75.000 €
- Importe máximo: 1.500.000 €
- Interés mínimo: Euribor + 2%
- Interés variable: se determinará en función de la rentabilidad financiera de la empresa, de hasta 8% por encima del interés mínimo.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 9 años
- Carencia: máximo 7 años
- Comisión amortización anticipada: 2%
- Sin garantías

c. ENISA tecnología

OBJETO

Su objeto es financiar proyectos cuyo resultado suponga: avances tecnológicos, obtención de nuevos productos, procesos o servicios o la mejora sustancial de los ya existentes, en sectores como biotecnología, TIC, nuevos materiales

CONDICIONES

- Ser pyme con forma societaria.
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario y financiero
- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.

- Nivel de Fondos Propios como mínimo, igual a la cuantía del préstamo solicitado a ENISA:
- Estructura financiera equilibrada.
- Viabilidad técnica y económica del proyecto empresarial.

CARACTERÍSTICAS

- Préstamo participativo
- Importe mínimo: 75.000 €
- Importe máximo: 1.500.000 €
- El tipo de interés se aplicará en 2 tramos:
- Primer tramo: Euribor + un diferencial.
- Segundo tramo: Interés variable máximo adicional en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 7 años, incluyendo el periodo de carencia.
- Carencia del principal: máximo 5 años.
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantías.

3. PROYECTOS INTERNACIONALES DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICA

OBJETIVO:

Realizar proyectos en clave internación que permitan a las empresas españolas reforzar sus capacidades tecnológicas, ampliando al mismo tiempo el impacto de sus productos, procesos y servicios en los mercados globales.

En los proyectos internacionales de I+D+i no existen líneas tecnológicas predeterminadas. **Todas las tecnologías tienen cabida, siempre que tengan un carácter innovador.** El contenido de los proyectos es promovido por los participantes, de acuerdo con las necesidades particulares de cada consorcio.

LA MODALIDAD DE AYUDA PARA LOS SOCIOS ESPAÑOLES¹⁴:

- Presupuesto mínimo del proyecto: 175.000€
- Préstamo del 75% del presupuesto a devolver en un plazo de 10 años (pudiendo excepcionalmente alcanzar el 85%).
- Este tramo reembolsable tendrá un tipo interés fijo igual a Euribor a un año + 0,1%, que se establecerá en el momento de la aprobación del proyecto.
- Tramo no reembolsable del 18% sobre el importe del préstamo concedido.

LA MODALIDAD DE AYUDA PARA LOS SOCIOS NO ESPAÑOLES:

- Las condiciones de financiación de los proyectos para los socios no españoles dependerán de las ayudas disponibles en su país.

4. PROGRAMAS / INICIATIVAS MULTILATERALES

a. EUREKA

EUREKA es una iniciativa intergubernamental de apoyo a la I+D+i cooperativa en el ámbito europeo, que tiene como objeto impulsar la competitividad de las empresas europeas mediante el fomento de la realización de proyectos tecnológicos, orientados al desarrollo de productos, procesos y/o servicios con claro interés comercial en el mercado internacional y basados en tecnologías innovadoras. Está dirigido a cualquier empresa o centro de investigación español capaz de realizar un proyecto de I+D+i de carácter aplicado en colaboración con, al menos, una empresa y/o centro de investigación de otro país de la red Eureka (<http://www.eurekanetwork.org/in-your-country>).

Cada país asume la financiación de sus entidades participantes. EUREKA avala los proyectos aprobados mediante un "sello de calidad" que, además de ser un elemento promocional y de reconocimiento del nivel tecnológico de la compañía promotora, la hace acreedora de una financiación pública, que en el caso de España es avalada por CDTI.



¹⁴ Excepto el programa EUROSTARS que se financiará a través de las convocatorias del Programa Interempresas Internacional.

b. EUROSTARS, un Programa para PYMES intensivas en I+D



EUROSTARS ayuda a las **PYMES intensivas en I+D** (*el 10% de sus ingresos o de su personal esté dedicada a I+D*) a desarrollar proyectos transnacionales orientados al mercado.

Actualmente cuenta con la participación de 33 Estados miembros de EUREKA y la CE, en un apoyo dedicado a las PYMES innovadoras europeas.

EUREKA gestiona el programa EUROSTARS a través de su Secretariado (ESE) y de la red de Coordinadores Nacionales (NPC) y toma las decisiones en el Grupo de Alto Nivel (HLG).

En España, el Ministerio de Economía y Competitividad, a través del CDTI, es responsable de la gestión del programa. CDTI posee la representación en el HLG y la gestión del NPC.

CARACTERÍSTICAS DE EUROSTARS

EUROSTARS apoya a las PYMES intensivas en I+D:

- Creando un mecanismo europeo sostenible de soporte a estas organizaciones.
- Alentando a crear actividades económicas basadas en los resultados de esa I+D y a introducir productos, procesos y servicios en el mercado más rápidamente.
- Promoviendo el desarrollo tecnológico y empresarial y la internacionalización de dichas empresas.
- Asegurando la financiación pública de los participantes en los proyectos.

Por ello, EUROSTARS está orientado a la generación de proyectos de I+D en consorcio liderados por PYMES intensivas en I+D. Dichos proyectos deben representar una ruptura con el estado del arte técnico y un reto comercial tales que permitan a estas empresas dar un salto cualitativo importante en su posición en el mercado.

c. IBEROEKA

Los proyectos IBEROEKA son un instrumento de apoyo a la cooperación tecnológica empresarial en Iberoamérica. Esta iniciativa se incluye dentro del Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el desarrollo (CYTED) en el que participan 19 países de América Latina, Portugal y España.

IBEROEKA se basa en el principio fundamental de abajo hacia arriba, en virtud del cual los participantes son libres de utilizar su propio criterio para formular, desarrollar y financiar proyectos de I+D+i de acuerdo con sus necesidades.



El CDTI, como Organismo Gestor español de los proyectos IBEROEKA, **promociona la participación** de las empresas españolas en esta iniciativa, asesorando en la presentación de nuevas propuestas, en la búsqueda de socios y en el acceso a fuentes de financiación.

Es necesario que el proyecto:

- Cuento con la participación de socios independientes de al menos dos países miembros.
- Sea innovador, entendiendo como tal aquel del que se obtengan productos, procesos o servicios nuevos o sustancialmente mejorados.
- Genere un producto, proceso o servicio próximo al mercado.

La red IBEROEKA está integrada por los mismos 21 países que participan en el Programa CYTED (<http://www.cytex.org/>).

5. PROGRAMAS BILATERALES.

También existen otros programas que pretenden promover la Cooperación Tecnológica empresarial entre entidades de España y de otros países en proyectos de transferencia de tecnología, desarrollo tecnológico e innovación:

- Programa Bilateral Hispano-**Canadiense** de Cooperación Tecnológica
- Programa Bilateral Hispano-**Japonés** de Cooperación Tecnológica
- Programa Bilateral Hispano-**Chino** de Cooperación Tecnológica
- Programa Bilateral España-**Corea** de Cooperación Tecnológica, "Korea & Spain Innovating" (KSI)
- Programa Bilateral Hispano-**Indio** de Cooperación Tecnológica
- Programa Bilateral **Sudáfrica**-España de Cooperación Tecnológica

6. HORIZON 2020

The EU Framework Programme for Research and Innovation

El programa Horizon 2020 tiene un presupuesto aproximado de 80.000 millones de euros y se implementará de 2014 a 2020.

Es el **principal programa que financia actividades de I+D+I en Europa**.

El programa H2020 se divide en **tres bloques**:

CIENCIA EXCELENTE (EXCELLENT SCIENCE)

- Actividades del ERC (European Research Council). Incluye antiguo programa "Ideas" (investigación básica). <http://erc.europa.eu/>
- Acciones Marie S. Curie. Acciones de formación y movilidad entre investigadores.
- FET (Future Emerging Technologies). Investigaciones a gran escala y con alto riesgo. Proyectos con un gran impacto social o tecnológico.
- Infraestructuras científicas

LIDEREAZGO INDUSTRIAL (COMPETITIVE INDUSTRIES)

- Creación de liderazgo industrial en las siguientes áreas tecnológicas: TIC, nanotecnologías, materiales avanzados, biotecnología, procesos y fabricación avanzada y espacio. Además se apoyarán acciones horizontales que combinen diferentes Key Enabling Technologies (http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/key_technologies);
- facilitar el acceso al capital riesgo;
- apoyar la innovación en las pymes.

RETOS SOCIALES (TACKLING SOCIETAL CHALLENGES)

- Health, demographic change and wellbeing;
- Food security, sustainable agriculture, marine and maritime research, and the bio-economy;
- Secure, clean and efficient energy;
- Smart, green and integrated transport;
- Inclusive, innovative and secure societies;
- Climate action, resource efficiency and raw materials.

7. LIFE

Programa de Medio Ambiente y Acción por el Clima

OBJETIVOS:

- Mejorar el desarrollo, implementación y ejecución de la legislación medio ambiental y de acción por el clima;
- Catalizar y promover la integración política y financiera de los objetivos medioambientales y de acción por el clima en otras políticas europeas y en la práctica de los entes públicos y privados.

ESTRUCTURA:

- Subprograma LIFE para el Medio Ambiente:
 - Medio Ambiente y Eficiencia de los Recursos
 - Biodiversidad
 - Gobernanza e Información Medioambientales
- Subprograma LIFE para la Acción Climática:
 - Mitigación del Cambio Climático
 - Adaptación del Cambio Climático
 - Gobernanza e Información Climáticas

TIPOLOGÍA DE PROYECTOS:

- **PILOTO:** aplican una técnica o un método que no se ha aplicado o probado antes, o en ningún sitio, y que ofrece posibles ventajas medioambientales o climáticas en comparación con las mejores técnicas actuales.
- **DE DEMOSTRACIÓN:** ponen en práctica, prueban, evalúan y difunden acciones, metodologías o enfoques que son nuevos o desconocidos en el contexto específico del proyecto, como por ejemplo, el geográfico, ecológico, o el socioeconómico, y que se podrían aplicar en otro sitio en circunstancias similares.
- **MEJORES PRÁCTICAS:** aplican técnicas, métodos y enfoques de vanguardia, rentables y adecuados, teniendo en cuenta el enfoque específico del proyecto.
- **INTEGRADOS:** implementan de forma sostenible, a gran escala territorial, en particular, regional, multirregional o nacional, los planes o estrategias medioambientales y de acción por el clima exigidos por normativas medioambientales o climáticas concretas de la UE.
- **ASISTENCIA TÉCNICA:** dirigidos a apoyar la preparación de los proyectos integrados
- **PREPARATORIOS:** apoyo a necesidades específicas de la implementación y el desarrollo de la política y la legislación medioambientales y climáticas de la UE.

8. PROGRAMME FOR THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND SMEs (COSME) 2014-2020

El nuevo programa para la competitividad de empresas y PYMEs (COSME) se desarrollará desde 2014 hasta 2020, con un presupuesto previsto de 2.300 millones de €.

OBJETIVOS:

- Facilitar el acceso a la financiación a las PYMEs
- Crear un entorno favorable para la creación y crecimiento de empresas
- Fomentar la cultura emprendedora en Europa
- Aumentar la competitividad sostenible de las empresas

- Ayudar a las pequeñas empresas a que operen fuera de sus países de origen y mejorar su acceso a los mercados

COSME:

- Garantiza la continuidad de las iniciativas y acciones ya emprendidas en el “Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP)”, tales como “Enterprise Europe Network”, a partir de resultados y experiencias previas.
- Continúa con los muchos aspectos positivos del EIP, a la vez que simplifica la gestión del programa para que sea más fácil que los emprendedores y las pequeñas empresas se beneficien
- Apoya, complementa y ayuda a coordinar acciones de los países miembros de la UE. COSME abordará específicamente las cuestiones transnacionales que – gracias a las economías de escala y al efecto demostrador – se pueden abordar más eficazmente a nivel europeo.

BENEFICIARIOS:

- Emprendedores existentes (pequeños empresarios en particular) – facilitando el acceso a la financiación para desarrollo, consolidación y crecimiento de sus empresas.
- Emprendedores futuros (incluyendo gente joven) – ayudando a la creación de sus propias empresas.
- Autoridades nacionales, regionales y locales – herramientas para una reforma política eficaz: buenas prácticas y apoyo financiero para probar y ampliar las soluciones sostenibles que mejoren la competitividad global.

Gracias a QUERCUS IDI por su colaboración en la elaboración del presente documento y en el desarrollo de la Comisión de Innovación.



www.quercusidi.es

DOCUMENTO DE LA COMISIÓN DE INNOVACIÓN DE:**FUNDACIÓN PARA LA EXCELENCIA EMPRESARIAL DE
CASTILLA Y LEÓN (EXECYL)**

C/Arado 10, Bajo
47014 Valladolid
983 548 056
fundacion@execyl.es
www.execyl.es