



formación

VII PROGRAMA MARCO

ESTRATEGIA PROFESIONAL

CALIDAD EN INVESTIGACIÓN

NUEVAS EMPRESAS TECNOLÓGICAS

INFORMACIÓN MADRI +D

AÑOS ANTERIORES

OTROS CURSOS

Preparación propuestas
de proyectos

Gestión de
proyectos

Acuerdos del Consorcio y
Negociación de contratos

Auditorias y
Aspectos Financieros

Plan explotación
resultados

Propiedad intelectual
e industrial

Preparación Acciones
Marie Curie

Financiación
Programa People

- Objetivos y destinatarios
- Profesorado y Dirección
- Programa del curso
- Información e inscripciones

oficina del
espacio europeo
de investigación



Seminario de Acuerdos de Consorcio y Contratos con la Comisión Europea

El Sistema madri+d en su afán por apoyar la formación tanto de técnicos de universidades e instituciones de investigación, como de actores del sector privado de la Comunidad de Madrid, presenta un seminario para la preparación de propuestas de proyectos al 7º Programa Marco de I+D.

Seminario de un día de duración, con el objetivo de la elaboración de acuerdos de consorcio claros y eficaces que defiendan a las entidades involucradas en proyectos del 7º Programa Marco ante los problemas más frecuentes que pueden aparecer en la gestión de dichos proyectos. También se contemplaran las fases a llevar a cabo durante la negociación del contrato con la Comisión permitiendo la firma del mismo en los plazos fijados y la salvaguarda de los intereses de las entidades participantes en el proyecto.

Los interesados en participar en estos seminarios necesitarán cumplimentar un formulario de inscripción on-line. El plazo de inscripción se abrirá al menos 1 mes antes del comienzo de la edición.

Seminario de Acuerdos de Consorcio y Contratos con la Comisión Europea

- 1ª edición: 13 de Diciembre de 2011

Plazas limitadas

Más información sobre el [VII Programa Marco](#)

Objetivos

Se pretende que al finalizar el curso los asistentes conozcan:

- Las singularidades de los proyectos europeos del Programa Marco.
- Las bases para elaborar un buen acuerdo del consorcio.
- La estructura que debe de tener un acuerdo del consorcio.
- Los principales modelos existentes de acuerdo de consorcio.
- Los principales puntos clave que se tienen que analizar a la hora de firmar un acuerdo de consorcio en el que se no se ha participado en su elaboración.
- Los pasos a seguir a la hora de negociar el Acuerdo de Subvención (contrato) con la Comisión Europea.
- Las principales cláusulas del Acuerdo de Subvención que se firma con la Comisión y las implicaciones que de ellas se derivan.
- Como cumplimentar adecuadamente las Fichas de Preparación de la Subvención (GPF) necesarias para la firma del contrato.
- La importancia del Anexo I del Acuerdo de Subvención: Descripción del Trabajo.

Profesorado y Dirección

Lino Sánchez Ibarzábal. Socio y gerente de unidad de negocio de IDETRA

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y master en e-tecnologías por el Instituto de Empresa. Profesor asociado de la UPM ha dirigido diversos proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en el campo de las tecnologías de la producción y los nuevos materiales.

Es Socio Director de Desarrollo desde 1997. Ha dirigido numerosos proyectos de consultoría en los campos de: Análisis de políticas de I+D+i, estudios sobre oferta y demanda tecnológica, inteligencia económica y transferencia de tecnología. En su labor de gestión de la I+D+i, ha trabajado en el diseño y gestión de proyectos a nivel Europeo, en las áreas de Ciencia de Materiales, Tecnologías de la Producción y medioambiente, con numerosa participación de empresas y Centros de Investigación. También es evaluador de diversos programas de apoyo a la I+D+i tanto nacionales como europeos.

Programa del seminario

- Módulo 1. El acuerdo del consorcio.
 - La necesidad del acuerdo del consorcio.
 - Importancia del acuerdo de consorcio.
- Módulo 2. El acuerdo del consorcio: principales temas que tiene que abordar.
 - Disposiciones técnicas: Tareas a realizar por cada socio, calendario del proyecto, cambios, ...
 - Disposiciones de gestión: Coordinación y gestión, derechos y responsabilidades, seguimiento y supervisión, ...
 - Disposiciones financieras: Plan financiero, pagos, cambios, ...
 - Disposiciones sobre difusión y protección de los resultados de la investigación.
- Módulo 3. Modelos de acuerdo de consorcio.
 - Introducción a los principales modelos de Acuerdo de Consorcio.
 - El modelo DESCA.
 - El modelo EICTA.
 - Precauciones a la hora de manejar los modelos de Acuerdo de Consorcio.
- Módulo 4. La negociación del acuerdo de subvención (contrato) (i).
 - Pasos para una buena negociación del Acuerdo de Subvención.
 - Aspectos clave de la negociación del Acuerdo de Subvención.
 - Acuerdos de Subvención tipo y condiciones generales de los mismos en el 7º PM.
 - Los Anexos del Acuerdo de Subvención.
 - Problemas potenciales en la negociación.
- Módulo 5. La negociación del acuerdo de subvención (ii).
 - La herramienta para la negociación del Acuerdo de Subvención (NEF).
 - Los formularios de preparación del Acuerdo de Subvención (GPFs).
 - Importancia del Anexo I del Acuerdo de Subvención: Descripción del trabajo.

Inscripción para la participación en la 1ª Edición del Seminario de Acuerdos del Consorcio y Negociación de Contratos del 7º Programa Marco

- o Fecha de celebración: 13 de Diciembre de 2011

- o Lugar de celebración:

Sala de Juntas.

Consejería de Educación.

C/ Alcalá 32 - Planta Baja

- o Horario: 09:30 a 18:00 h.

- o Nº de plazas: 25

- o Matrícula: 100 €

- o Forma de pago:

Una vez aceptado en el seminario deberá realizar el pago mediante transferencia bancaria

Número de Cuenta: Caja Duero 2104-0636-00-9150138276

incluyendo Nombre y Apellidos del asistente. Ref. CONTRACT.

Se deberá enviar el comprobante al Fax 91 576 60 52 o por correo electrónico jesus.rojo@madrimasd.org

Cerrado el plazo para la inscripción

Para cualquier duda o sugerencia, rellene nuestro [formulario de contacto](#).