

# GUIAS DE PROCEDIMIENTO

## Gestión de proyectos de I+D+i Gestionar la I+D+i

El **objetivo** de esta guía es dar a los emprendedores una herramienta de gestión que les oriente en los inicios de su actividad a través de diferentes procedimientos de trabajo que les sirvan de ayuda para aplicarlo y/o adaptarlo a su actividad concreta. Son procesos de trabajo de determinadas áreas de la empresa, imprescindibles para la mejora en el funcionamiento y la optimización de recursos

### Qué es un proyecto

Un proyecto es un conjunto de actividades coordinadas y controladas, con fechas de inicio y fin definidas, encaminado a la creación de un producto o servicio único y conforme a unos requisitos específicos, incluyendo limitaciones de tiempo, coste y recursos..

Las **fases** de un proyecto de I+D+I son:

- Generación de ideas o nuevos proyectos
- Evaluar y seleccionar el proyecto mas adecuado a la realidad y las necesidades de la empresa.
- Definición del proyecto
- Planificar actividades
- Establecer los mecanismos de control
- Cierre u evaluación de resultados

### **Por qué gestionar proyectos de I+D en la empresa?**

Porque es una de las claves para lograr que sean competitivas. Todas las empresas innovan en su día a día para mantenerse en el mercado: mejoran sus productos y procesos, introducen cambios en su manera de organizarse o buscan nuevas fórmulas para vender mejor. Pero una buena gestión de la innovación marca la diferencia al permitir minimizar el riesgo asociado y mejorar la eficacia en el empleo de recursos humanos y materiales utilizados.

Algunos de los **beneficios** más destacables que aporta una eficaz gestión de proyectos son:

- Ahorros de tiempo y coste.
- Más rapidez en la resolución de problemas.
- Optimización en la resolución de riesgos.
- Mayor efectividad en la comunicación y gestión de expectativas.
- Mayor calidad de productos y servicios.
- Optimización de la gestión financiera.
- Mejora del proceso de toma de decisiones.
- Mejora del ambiente laboral.

Quién participa en la gestion y ejecucion de un proyecto :

- **Director del proyecto:** la persona responsable de dirigir el proyecto.
- **Cliente/Usuario:** la persona u organización que utilizará el producto del proyecto.
- **Equipo del proyecto:** el grupo que realiza el trabajo..
- **Equipo de dirección del proyecto:** Los miembros del equipo que participan en las actividades de dirección del mismo. Responsables..
- **Patrocinador:** la persona o el grupo que proporciona los recursos financieros, monetarios o en especie, para el proyecto.
- **Influyentes:** personas o grupos que no están directamente relacionados con el proyecto, pero que pueden ejercer una influencia positiva o negativa sobre el curso del mismo.

## **A- OBJETO**

**Establecer las actividades y responsabilidades para la prestación de servicios de gestión de proyectos de I+D.**

## **B- ALCANCE**

Todos los proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D) gestionados por EMPRESA para el desarrollo por parte de terceros.

## **C- RESPONSABILIDADES**

Descritas en el gráfico

## **D- DEFINICIONES Y ABREVIATURAS**

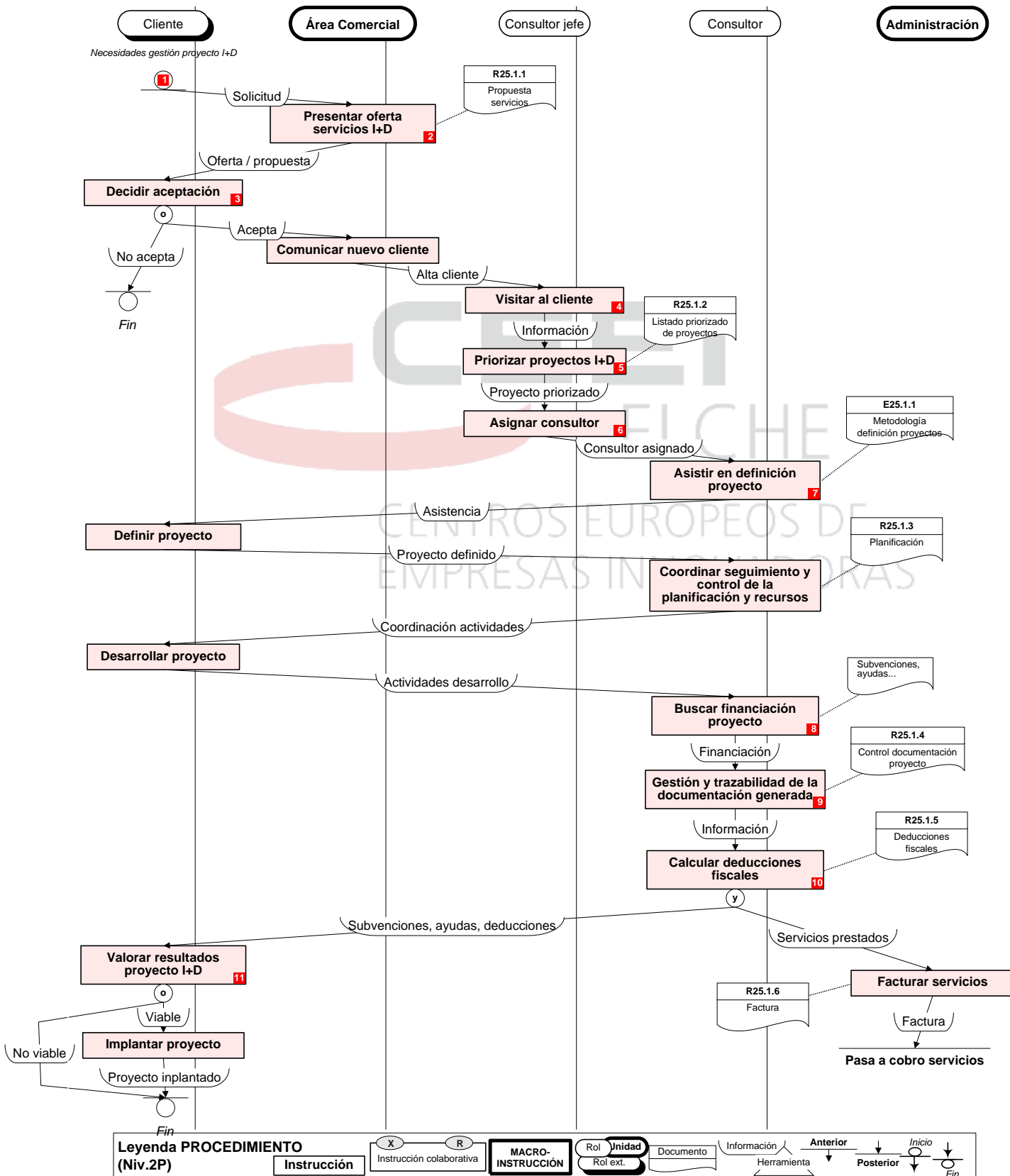
## **E- METODOLOGÍA**

Descrita en el gráfico

## **F- DOCUMENTACION**



<b>GUÍA 25</b> Empresas de I+D PROCEDIMIENTO ESPECIFICO	Nivel 2	Ref. PE25.1	Versión 01
	Autor : Consultor jefe		
<b>PE25.1-Gestionar proyectos de I+D</b>			



## **G- CONTENIDO**

### **Comentarios del gráfico**

#### **1. Necesidades gestión proyecto I+D**

El cliente solicita información sobre la gestión de proyectos de I+D de su empresa, a una empresa consultora especializada en la gestión de este tipo de proyectos. El cliente facilita a la empresa de I+D información referente a su negocio: características, productos, líneas estratégicas de negocio, etc.

#### **2. Presentar oferta servicios I+D**

El Área Comercial de la empresa de I+D, facilita al cliente la información de los servicios relacionados con el I+D a la empresa. Explica la metodología usada para el desarrollo de los proyectos de I+D (fases y actividades), así como el coste de dichos servicios.

#### **3. Decidir aceptación**

Si el cliente acepta la oferta y las condiciones de los servicios, firma el presupuesto y su clausulado correspondiente.

#### **4. Visitar al cliente**

Tras la comunicación del Área Comercial de un nuevo cliente, el Consultor Jefe de la empresa de I+D visita al cliente, para conocer las ideas y necesidades que necesitan de un desarrollo a través de un proyecto de I+D con la finalidad de que la empresa gane en competitividad empresarial.

#### **5. Priorizar proyectos I+D**

El Consultor Jefe junto con la empresa cliente, priorizan los proyectos de I+D que se han identificado y que son susceptibles de un desarrollo e implantación.

#### **6. Asignar consultor**

Se asigna un consultor especializado a cada proyecto.

#### **7. Asistir en definición proyecto**

El consultor asignado, asiste al cliente en la definición del proyecto de I+D , empleando para ello una metodología definida de trabajo y definición de proyectos de I+D.

#### **8. Buscar financiación proyecto**

Una vez desarrollado en proyecto, el consultor de la empresa de I+D busca las posibles ayudas y subvenciones oficiales acordes con el proyecto desarrollado. Las gestiona cuando sean de aplicación.

#### **9. Gestión y trazabilidad de la documentación generada**

Se realiza la gestión y trazabilidad de la documentación generada por el proyecto para su seguimiento y control.

#### **10. Calcular deducciones fiscales**

El consultor realiza los cálculos de las deducciones fiscales de la empresa (impuesto de sociedades, IRPF), por invertir en el desarrollo e implantación de proyectos de I+D.

#### **11. Valorar resultados proyecto I+D**

La empresa valora la viabilidad de la implantación del proyecto de I+D para su implantación en las áreas de la empresa que correspondan. En el caso de ser viable, implantará el proyecto de I+D.

