



**METAL  
CLUSTER**  
Fundación Cluster  
Metalúrgico  
de Galicia



**FORMEGA**  
Fundación Galega do Metal  
para a formación, cualificación  
e emprego



# CURSO DE CÓMO PRESENTAR PROYECTOS EN HORIZON 2020.

## CARACTERÍSTICAS

### MÉTODO

Curso presencial

### PÚBLICO OBJETIVO

Gerentes y técnicos de I+D+i

### DURACIÓN

6 horas (1/2 día).

### FECHA Y HORARIO

10 de Marzo

9.30h-14.00h y de 15.30-17.30

### LUGAR DE REALIZACIÓN

Metal Cluster Galicia

Avda. Doctor Corbal, 51. Vigo

### CERTIFICADO EURADIA TRAINING



### CONSULTORES

#### Emilio Nieto Gallego

*Evaluador Experto CE. Programa H2020*

#### Almudena Justo

*Directora de programas europeos FEUGA.*

## Presentación

Horizonte 2020, el programa europeo de investigación e innovación, supone una excelente vía de financiación para las universidades, centros de investigación, empresas y PYMES. Por lo general, del 100% de los costes directos para todo tipo de entidades y del 70% en caso de empresas, que estén trabajando en las fases de innovación; cómo costes indirectos se considerarán el 25% de los costes directos. Ante estas condiciones, la participación de las entidades españolas se recomienda encarecidamente. Pero esta participación se basa en competir con los mejores y en la mayoría de las veces con actividades en consorcio (grupos de investigación, empresas y usuarios). Las entidades que quieran presentarse deben anticiparse y familiarizarse con las nuevas exigencias y prioridades H2020, con el fin de ganar en competitividad frente al gran número de proyectos que se presentan.

## Objetivos

- Hacer comprender a las empresas usuarias del clúster del metal, el programa Horizon 2020 y su nuevo mapa de oportunidades de financiación para sus proyectos de I+D+i.
- Facilitarles la comprensión, el conocimiento y los procedimientos que les permitan acceder a esta fuente de financiación europea para detectar, aprovechar y generar nuevas oportunidades para innovar y así mejorar su posición competitiva.
- Instruir a los asistentes en las nuevas exigencias y requisitos para obtener financiación europea. Se trabajarán los nuevos criterios de calidad europeos, prioridades estratégicas 2020 y factores de éxito para la elaboración y presentación de proyectos altamente competitivos, en un periodo caracterizado por la reducción de fondos nacionales.
- Ofrecer líneas estratégicas de alianza y colaboración que les permitan una mayor interacción con otras organizaciones potencialmente interesantes, con vistas a la generación de nuevas sinergias y retornos.

## Metodología

Taller de trabajo, basado en la tecnología Learning by doing, que busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante. De ahí, que a lo largo de la acción formativa se lleven a cabo dinámicas, ejercicios y simulaciones que faciliten la asimilación de los contenidos y favorezcan su posterior puesta en práctica.

La sesión será coordinada por un consultor sénior en activo que aporta como valor añadido, su saber hacer y experiencia.



# CURSO DE CÓMO PRESENTAR PROYECTOS EN HORIZON 2020.

## **PARTICIPAR EN H2020. ESTRATEGIA DE PARTICIPACIÓN**

- Criterios de selección y factores de éxito:
  - ¿Qué buscamos en H2020?
  - ¿Qué podemos ofrecer?
  - ¿Con quién nos interesa trabajar y que nos puede aportar?
  - Oportunidades del proyecto.
- ¿Cómo se seleccionan los topics?
  - Quiénes deciden la estructura del programa?
  - ¿Quiénes elaboran los Work Programmes?
  - ¿Quiénes forman parte de las ETPs?
  - Sitios clave para saber quién es quién en H2020.
  - Yo también puedo decidir.
- Solvencia técnica y financiera: Requisitos H2020.
- Condiciones de participación y responsabilidades.

## **EL NUEVO INSTRUMENTO DE APOYO A LAS PYMES**

- Características y condiciones.
- Beneficiarios. ¿Soy elegible?
- Financiación. ¿Cuánto dinero recibiré?
- Un nuevo enfoque para los proyectos, ¿Qué se valora?
  - Proyectos orientados al mercado.
- Fases de los proyectos:
  - Fase 1: Viabilidad de la idea.
  - Fase 2: I+D. Demostración y réplica en el mercado.
  - Fase 3: Comercialización.

## **LOS PRIMEROS PASOS.**

- ¿Quién gestiona H2020? ¿Y el Instrumento PYME?
- El portal del participante (*registro on line, localización de convocatorias...*).
- Convocatorias 2015-2020 de interés, para las empresas del metal.
- Encaje de la idea de proyecto según prioridades y programas de trabajo.
- Cómo se presentan las propuestas: "Electronic Submission Service" (EPSS).
- Criterios de evaluación de las propuestas presentadas ¿Cómo se evalúan?
- Conocer lo que ya se ha financiado: Localización de proyectos aprobados 7PM y H2020.

## **INSTRUMENTO PYME: DESARROLLAR LA PROPUESTA TÉCNICA EN FASE 1.**

### **Formularios Administrativos (Parte A):**

- Formulario 1: "General Information".
- Formulario 2: "Administrative data of participating organizations".
- Formulario 3: "Budget for the proposal".
- Formulario 4: "Ethics issues table".
- Formulario 5: "Call specific questions".

### **Redactar el "Technical Annex" (Parte B).**

- ¿Qué contamos en 10 hojas?
  - Excelencia
  - Impacto
  - Implementación

### **Aspectos legales y financieros de los proyectos en Fase 1.**

- Costes elegibles.
- Exigencias de ejecución y justificación (Grant Agreement).

## **DESARROLLAR LA PROPUESTA TÉCNICA EN HORIZON 2020.**

### **1. Cuestiones de Excelencia ¿Qué me preguntan y cómo lo enfoco?**

- Idea innovadora.
- Enfoque Europeo (qué valor añadido aportamos).
- Estado del arte ¿Qué problemas resolvemos y qué soluciones aportamos?

### **2. Cuestiones de Impacto:**

- ¿Cómo afectan los resultados de mi proyecto?
- ¿Cómo los exploto? Estrategia empresarial y plan de negocio.

### **3. Implementación del proyecto:**

- Plan de trabajo y asignación de recursos.
- Otras cuestiones: aspectos legales, riesgos del proyecto, aspectos éticos, protección de resultados...

## **LOS ASPECTOS FINANCIEROS.**

- Condiciones de elegibilidad. Diferencias con el 7PM.
- Formas de los gastos (n (gastos reales, costes unitarios, flat rate, lump sum).
- Gastos elegibles y no elegibles.
- Previsiones de pagos y anticipos.
- Previsión de ingresos y tratamiento.
- Gastos no elegibles.
- Previsiones de gestión y justificación (Grant Agreement).

## **CONSORCIO → LA BÚSQUEDA DE SOCIOS.**

- Recursos y medios disponibles.
- Primera toma de contacto e invitaciones.
- Negociaciones con los potenciales socios.
- Trabajo en red en la preparación del proyecto.
- Buenas prácticas para la búsqueda de socios.

## **OFRECER MI CANDIDATURA COMO SOCIOS**

- ¿Con quién me interesa trabajar y a dónde me puede llevar?
- Trabajo en red.
- Instrumentos y servicios on-line para la búsqueda de socios comerciales, colaboradores etc.
- Servicios y redes de ayuda para la búsqueda de oportunidades de colaboración.

## **OTRAS FORMAS DE PARTICIPAR EN LA UE.**

- Asistencia a direcciones generales...
- Grupos de alto nivel.
- Órganos y foros de consulta.
- Grupos de experto.
- Optimizar nuestras OR Bruselas.
- Plataformas nacionales y europeas.
- Grupos de interés o de expertos.