

#innovacion
#ayudascdti
#asesoramiento
#internacionalizacion



EUROSTARS-3

Recopilación en 12 tips



eurostars™

eurostars3@cdti.es

Construyendo el proyecto - Socios

1. Tengo la idea, me faltan los socios: een.ec.europa.eu/about/branches/spain

En España existen 9 puntos de contacto que cubren todas las regiones de España.
Haz clic en la región que te corresponda y conoce las organizaciones que dan apoyo a tu empresa:



Construyendo el proyecto - Boceto

2. Preparar un boceto inicial, antes de cargar datos en el sistema:

- Reto técnico elevado, oportunidad de mercado internacional relevante
- Consorcio complementario, todos hacen I+D, win-win en la explotación de resultados
- Comprobaciones previas:
 - Se cumplen los **criterios de elegibilidad internacionales** <https://bit.ly/E3Eligibility>
 - Todas las empresas tienen buena **salud financiera** viability.eurostars-eureka.eu/
 - Cada socio es **financiable** en su país <https://www.eurekanetwork.org/eurostars-select-country/>
(seleccionar país y luego entrar en las pestañas “Funding Information” y “Eligibility Criteria”).
 - **Requisitos para socios españoles** <https://bit.ly/E3criteriosES>
 - **Presupuesto** coherente con las tareas y capacidad financiera de cada socio. Recomendación: 300-500K€/socio
 - **Calendario:** duración 24-30 meses e inicio de Proyecto según recomendación en cada convocatoria
- Revisión de bocetos (optativa) por CDTI eurostars3@cdti.es

Escribiendo la propuesta - Guidelines

3. Guidelines del programa = libros de cabecera:

Aunque EUROSTARS-3 mantiene el espíritu, hay cambios respecto a EUROSTARS-2

Consultar las guidelines actualizadas en bit.ly/E3Guidelines

- **Eligibility Guidelines:** si no se cumplen todos los criterios, la propuesta no se evalúa
- **Guidelines on completing an application:** qué se espera que aparezca en cada campo
- **Application platform guideline:** nueva plataforma informática, cooperativa
- **Evaluation Guidelines:** piensa como un evaluador cuando completes la solicitud

Escribiendo la propuesta

4. Modelo de preguntas concretas → dar respuestas precisas

- Hay un **máximo de palabras** por cada apartado: la concisión es muy apreciada
- **Responder exactamente** a lo que se pregunta en cada apartado
- No hay preguntas **redundantes**
- El **PITCH** es lo primero que van a leer los evaluadores: Enamorar a primera vista; lo último que hay que escribir de toda la solicitud
- Propuesta equilibrada y competitiva en : i) la **excelencia técnico-científica e innovación** del proyecto, ii) el **impacto del mercado** vinculado a un plan de negocio de los Socios, iii) el **valor añadido de la cooperación internacional**.

Escribiendo la propuesta

5. Fechas y datos importantes

- **Dos convocatorias anuales** (marzo y septiembre), estable entre 2021-2027
- Duración máxima: hasta 36 meses
- Recomendación para los participantes españoles: **proyectos de hasta 30 meses, de 2-3 Socios, y 1 a 1,5M€**
- Fecha de inicio del proyecto: consultar a Agencia Nacional (CDTI) en cada corte
- Fondos disponibles: consultar países que no aportan Fondos en cada convocatoria.

Escribiendo la propuesta – Business Case

6. Es el apartado donde más fallan los proyectos (Impact)

- Dirigido a un **mercado internacional, ambicioso y creciente**
- Datos de mercado y proyecciones de calidad y tomados en **informes externos objetivos**
- Apoyarse en el **departamento financiero, exportación, comercial...** para escribirlo
- ¿Cómo **gana dinero cada una de las empresas** del consorcio?

Escribiendo la propuesta – Project y WP

7. El reto técnico debe ser alto pero alcanzable en cooperación

- Identificar claramente el **problema técnico, cómo va a solventarse y porqué** este abordaje es mejor que el de la competencia o el de cada socio por separado
- Explicar el avance del **estado del arte y la innovación** propuesta
- 1 WP gestión y ethics, y hasta **5 WP técnicos**
- Explicar claramente **qué tareas hace cada socio** y cómo interaccionan entre sí
- Completar la **Ethic Issues Table** y subirla en la pregunta 14 <https://bit.ly/E3Ethics>

Escribiendo la propuesta – el Consorcio

8. Interesa liderar una propuesta EUROSTARS

- **Poco trabajo administrativo** en comparación con otros programas, es valorado para otras convocatorias de mayor alcance
- **Ninguna responsabilidad financiera extra:** cada socio es responsable de su ayuda

La clave del consorcio es que todos los socios hagan I+D y se complementen entre sí.

Evitar socios redundantes, de bajo perfil técnico o con dudosa capacidad financiera.

End Users preferiblemente no como socios.

Escribiendo la propuesta – los Participantes

9. Indicar claramente las capacidades de cada socio

- Debe quedar claro que tienen **competencias** para hacer las tareas asignadas
- **Contribución significativa** de cada Socio en el Proyecto, identificación clara, capacidad complementaria tanto en ejecución como en vías de explotación.
- Atención al cargar el **presupuesto**: se carga por socio y luego el sistema calcula el total
- Los **presupuestos incoherentes** son fuertemente penalizados en el proceso de evaluación y pueden suponer la no aprobación
- **Subcontrataciones**: son la guinda del pastel, no el pastel.
Recomendable no exceder 20% del presupuesto

Escribiendo la propuesta – Otra Documentación

10. No sólo hay que completar los campos del formulario

- **Commitment & Signature y SME Declaration:** ahora se aportan con la solicitud, no después
- **Anexo Financiero** (cuentas dos últimos ejercicios): no es necesario para los socios españoles
- **Anexo Técnico** = soporte visual a la solicitud
 - Se permite 1 PDF – hasta 50 Mb – 10 a 15 páginas
 - Contenido recomendado:
 - Información visual del proyecto, sus objetivos y entregables
 - Diagrama de bloques con los paquetes de trabajo
 - Gantt: quien hace qué y cuando
 - Mini business plan sobre el producto o servicio
 - ¡Aspecto Profesional! indexado, con portada, identificación del proyecto en el encabezado...

Revisión de la propuesta completa

11. Imprescindible que sea releída y revisada antes de enviarla

- Por **alguien de la empresa** que no haya intervenido en la escritura
- Por el resto de los **socios**
- Revisar que se ajusta a las **recomendaciones que el CDTI** remite unas semanas antes del cierre de convocatoria. Si no las ha recibido aún, contacte con eurostars3@cdti.es.
- Una vez enviada la solicitud, **no se puede reabrir** para introducir cambios

Pasos Administrativos Imprescindibles

12. Si no se completan a tiempo = el proyecto se queda fuera

- a) **Presentar la solicitud** del Proyecto el día de antes de cierre oficial de la convocatoria
- b) **Después**, a petición de CDTI, **cada socio español** tendrá que:
 - Confirmar el email de contacto (*a vuelta de correo – todos los socios españoles*)
 - Completar la declaración Eurostars (*en GPPCDTI – todos los socios españoles*)
 - Aportar información financiera adicional (*en GPPCDTI – sólo si CDTI lo requiere por escrito*)
- c) **Otra documentación solo tras aprobación:** Acuerdo de consorcio, sólo se solicitará a aquellos proyectos que sean finalmente aprobados.

+info sobre programas y ayudas CDTI
para
proyectos de I+D empresarial e innovación



@CDTI_innovacion