

Programa EUROSTARS-2

3. Preparación de Propuestas Exitosas



Eurostars is a joint programme between more than 30 EUREKA member countries and the European Union



Óscar R. González

DACT, CDTI

Barcelona, 30/01/2019



@CDTIoficial

EUROSTARS-2
Application Funding Result



Aim Higher

dinsdag 16 januari 2018

Subject: E[REDACTED] is approved
Reference: [REDACTED] 19/Ae

Dear Martin Alm,

Following our previous letter, E[REDACTED] we are pleased to inform you that project application E[REDACTED] has been approved, and your organisation has been earmarked for funding.

Funding is allocated and paid according to the rules and procedures of the relevant National Funding Body. It is therefore essential that you contact your National Project Coordinator within 10 working days of the date of this letter to progress with the funding process. Failure to make contact may result in your project being excluded from the Eurostars Programme.

As stated in the Guidelines for Participants, the main participant must provide the EUREKA Secretariat with a copy of the final consortium agreement, signed by all consortium members. This signed consortium agreement must be delivered to the EUREKA Secretariat within 12 weeks of the date of this letter. (10/04/2018)

Due to its eventual receipt of national funding your project has now earned the right to be officially recognised as a Eurostars labelled project.

The EUREKA Secretariat wishes you every success with your Eurostars project.

Best regards,

Philippe Vanrie
Head of the EUREKA Secretariat



El proyecto “600”

- Cooperación entre los **mejores socios** de cada país, conectados con los **mejores centros de investigación** y con empresas con sólida presencia en el mercado.
- **TRL 4-6**: en proceso de llegada a mercado:
 - **Pasado**: unos buenos “cimientos” de investigación, que han permitido proteger la tecnología en la que se basa el proyecto.
 - **Presente**: existe algún desarrollo de pre-aplicaciones de la tecnología, y los socios cuentan con una buena capacidad financiera.
 - **Futuro**: excelente plan de marketing para introducir los entregables en el mercado.
- Proyectos “redondos”, equilibrados, sin flancos débiles.

Características de un proyecto excelente >470 puntos

- **Highly** qualified, competent and complementary partnership with good synergy.
- **Highly** innovative approach that will deliver a new product with clear advantages above the state-of-the-art.
- **Large and global** profitable market that has been **well assessed**. Clear commercialization plan and IPR management strategy.



Características de un proyecto en el límite del corte >402-420

- Qualified consortium with complementary expertise and excellent synergy.
- High level of innovation advancing beyond commercial state-of-the-art. High technical challenges but the technical approach seems sound.
- Market size and expected market share are not sufficiently quantified. Commercialization plan outlined but appears not very realistic.



Planificación de la propuesta

Disponibilidad



- Tiempo suficiente para la preparación (búsqueda de socio, propuesta de proyecto, acuerdo de consorcio...): **cooperación WIN-WIN**
- Demostrar valores añadidos y complementarios de asociación transnacional durante y al finalizar el proyecto: **SINERGIA**

Mostrar la capacidad de cada socio para cumplir con sus compromisos

- Demostrar la gestión, habilidades científicas y técnicas de cada parte, así como sus recursos financieros disponibles.

En época de austeridad, el dinero de los contribuyentes es un recurso escaso...

- Demostrar que se tiene una **buena salud financiera** y que ha considerado sus opciones.
- Un alto nivel de riesgo puede conllevar a la denegación de la ayuda.



Sobre la forma de redactar...

- Piensa como un evaluador:

https://www.eurostars-eureka.eu/sites/default/files/Guidelines_for_Evaluating_Application.pdf%204_0.pdf

- Límites de espacio:

- ¡no truncar los textos al pegar desde Word!
- ~~Escribir hasta completar/~~ **desarrollar y sintetizar**

- Modelo de preguntas:

- Respuestas concretas, estilo directo
- No remitir a otras preguntas o al anexo para dar la respuesta

- Y cuando esté terminado

¡que alguien que no haya participado en su escritura lo revise!



- **Revisión de propuestas maduras**
 - ✓ Envío a CDTI hasta el 15 de febrero
 - ✓ Respuesta antes del 25 de febrero

eureka-eurostars@cdti.es

Cuestiones formales

em@il

- Mail / persona de contacto:
 - ¡asegurarse de que está operativo!



- Presupuesto:
 - No hay límite inferior ni superior, PERO...
 - ...HA DE SER **COHERENTE** con la capacidad financiera de la empresa y con las actividades que se van a desarrollar



- Calendario: **INICIO RECOMENDADO sept-oct 2019**
 - Efecto incentivador: en España no puede empezar antes de presentar la solicitud Interempresas Internacional (mes 5-6 desde cierre de CoD)
CoD11: inicio entre 1 de agosto y 30 de noviembre de 2019
 - Aprobación de la ayuda y primeros pagos (mes 8-9)

¡Todas las partes son igual de importantes!

- > **Project Pitch:** Overview of your project
- > **Business case:** Why? (how will it get to the market, competition, IPR,...)
- > **Project description:** What is it about?
- > **Work-packages:** How, by whom,..?
- > **Participants:** Who are you? How is the consortium structured?
- > **Project Annexes**

Acrónimo y Título

1 ^o Ibl*	Anacabe	Table	Ms. Jessica Robyne
2 ^o Ibl*	Edin	Session	9

Technology area: Industrial Manufacturing, Material And Transport

Market area: INDUSTRIAL PRODUCTS / MANUFACTURING

Participant Organization Name	PV	Country	Org. Type	Role	EUR contribution	%
Participantes		IT	P	Partner	€149,388	14.64%
		PT	P	Partner	€181,290	15.80%
		SE	P	Main	€317,700	30.72%
		SE	U	Partner	€405,530	39.83%
				Sum:	€1,053,708	
Types: P = R&D SME, S = SME, L = large company, U = Univ, R = Res. Institute				Duration:	24	months

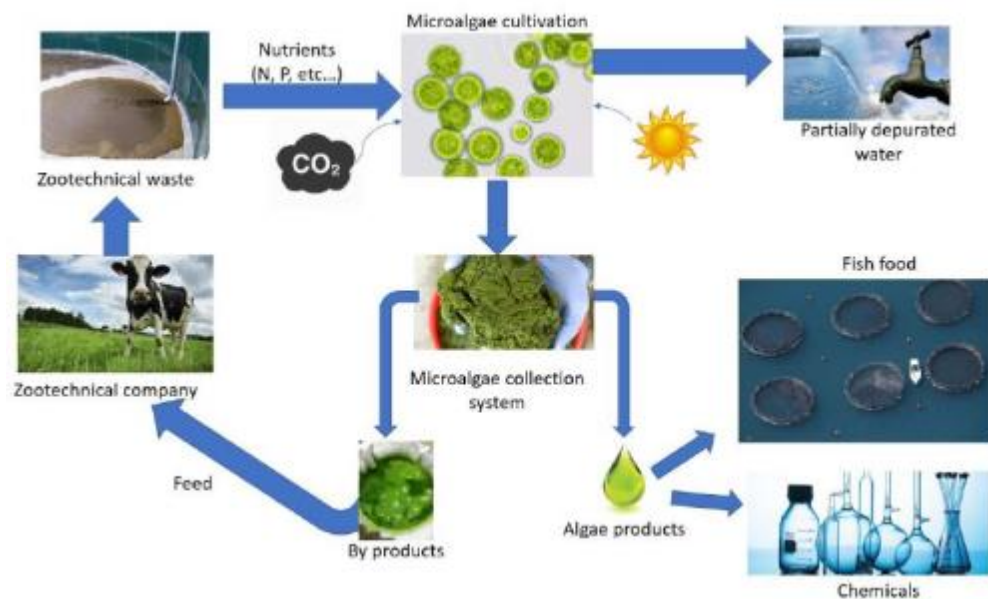
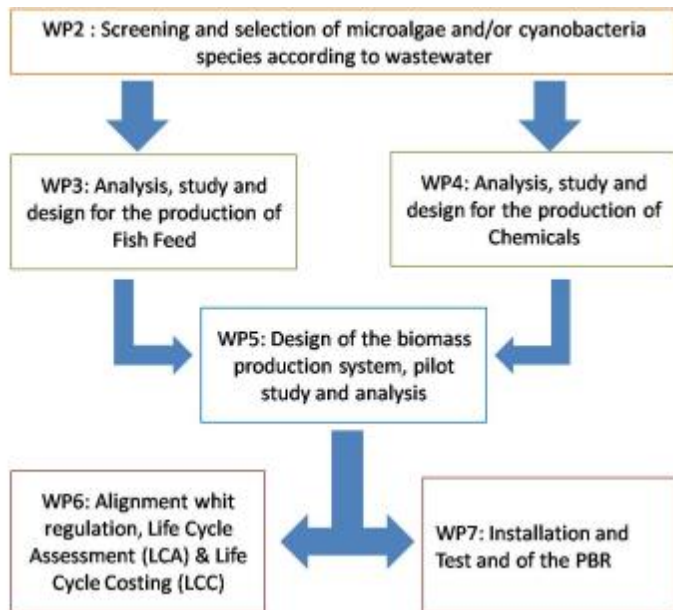
Project pitch

Pitch!!!!

Expert ID number	Basic Assessment	Market and Commercialization	Innovation and R&D
162	5	4	5
7,281	5	4	4
1,384,124	5	3	4

Sobre el Anexo Técnico ~~Opcional~~

- Se permite 1 PDF – 10 Mb – 10 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 bussiness plan sobre el producto o servicio
 - ¡Bien formateado! Paginado, indexado, con portada, identificación del proyecto en el encabezado...

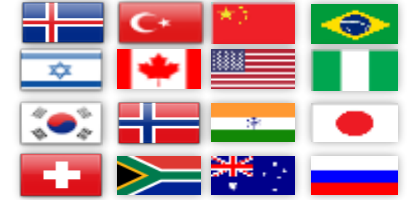
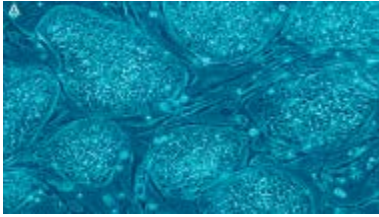


Sobre los Anexos Financieros

- Cuentas Oficiales de los dos últimos ejercicios
 - Documentación en Registro (2016 y 2017)
 - Informe de auditoría (si está disponible)
- Empresas de reciente creación: BP
- Información sobre ampliaciones de Capital

ESENCIAL PARA LAS FINANCIERAS VIABILIDADES

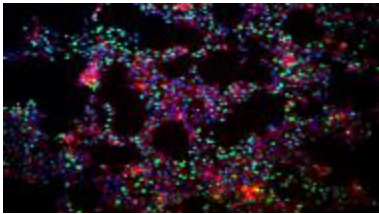
Ethics



Personal Data

Environment

Non-EU countries



Humans, Embryos,
Cells, Tissue

Animals

Health & safety


Dual use/Misuse

Importancia del Ethic Assessment

- Parte de H2020 → debe seguir las reglas generales
- Pero... ¿en 2018 es posible realizar un proyecto de I+D competitivo en Europa, y no tener en cuenta sus implicaciones éticas?
- *El Ethic Assessment **NO condiciona la puntuación final** del proyecto, pero puede impedir su financiación (hasta ahora no ha ocurrido nunca)*
- *Es un advice que se traduce en **recomendaciones que van al contrato.***
- *Se realiza **a nivel de proyecto**, no de participante: el cumplimiento de las recomendaciones compete a todo el consorcio.*

mi proyecto ¿tiene implicaciones éticas?

Guidance de la COM: bit.ly/Ethics-H2020

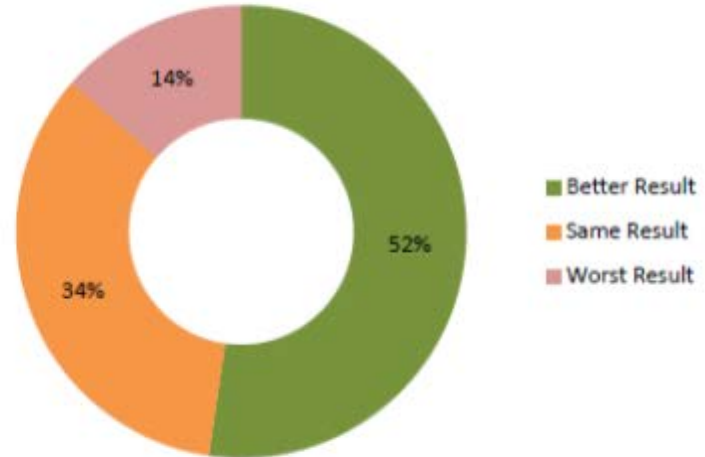
Section 1	EUROPEAN COMMISSION Directorate-General for Research & Innovation	Documents to be provided
<p>Does your research involve...?</p> <p>If YES:</p> <ul style="list-style-type: none">- Will they be disseminated?- Are they previously unpublished?	 <p>H2020 Programme</p> <p>Guidance</p> <p>How to complete your ethics self-assessment</p> <p>Version 5.2 12 July 2016</p>	<p><i>Research cannot be funded.</i></p> <p>Copies of relevant Ethics Approvals.</p>
<p>Does your research involve...?</p> <p>If YES:</p>		<p>Copies of relevant Ethics Approvals.</p> <p>Informed Consent Forms.</p> <p>Information Sheets.</p>

Resubmissions

Overall results

345 projects resubmitted

- ❖ 339 evaluated at least once
- ❖ 257 evaluated more than once



Sé tecnológicamente ambicioso sin dejar de ser realista



Factores para el éxito -1

Céntrate en tu mercado

- Planes de producto, planes de explotación, estrategia de comercialización (plan de marketing)
- Análisis y comparación con las técnicas vanguardistas /de última generación
- Barreras de acceso al mercado
- Ventajas competitivas
- Cuota de mercado realista. ¿Conseguirá ROI?
- Cómo protegerlo: Derechos de Propiedad Industrial

Rellena el formulario con cuidado y asegúrate de que está todo

- Promover los elementos clave de los evaluadores están buscando
- Revisión por un tercero: la forma menos costosa de mejorarlo

Sin sorpresas: conoce a fondo las *guidelines* y haz tus tareas a tiempo

Factores para el éxito -2

- Señalar el carácter innovador de la propuesta presentada
- Presentar nuevas aplicaciones industriales y su impacto en el sector de la industria y los mercados relevantes
- Describir la tecnología es la parte fácil, pero hay más...
- ¿Quiénes sois? Describe los beneficios de la colaboración/asociación, el valor añadido que cada entidad/organización aporta
- Metodología del proyecto (objetivos, significado, resultados)
- Desglose de costes realista y correcto/adecuado/justo
- Análisis del riesgo: ¿Cómo se pueden mitigar/suavizar/aminorar?

Factores para el éxito -3

- Establecer objetivos claros, cuantificables y verificables
- Definir los indicadores de éxito para un rendimiento tecnológico, así como los objetivos comerciales y financieros para lograrlo.
- Demostrar con claridad la razón por la que los proyectos deben ser financiados
- Destacar el riesgo y el carácter estratégico del proyecto en términos de impacto comercial y financiero esperados en una escala europea.
- Definir un enfoque metodológico acorde con el consorcio, el presupuesto y el calendario establecido para la realización del proyecto y el marketing de sus resultados