

EUREKA

EUROSTARS



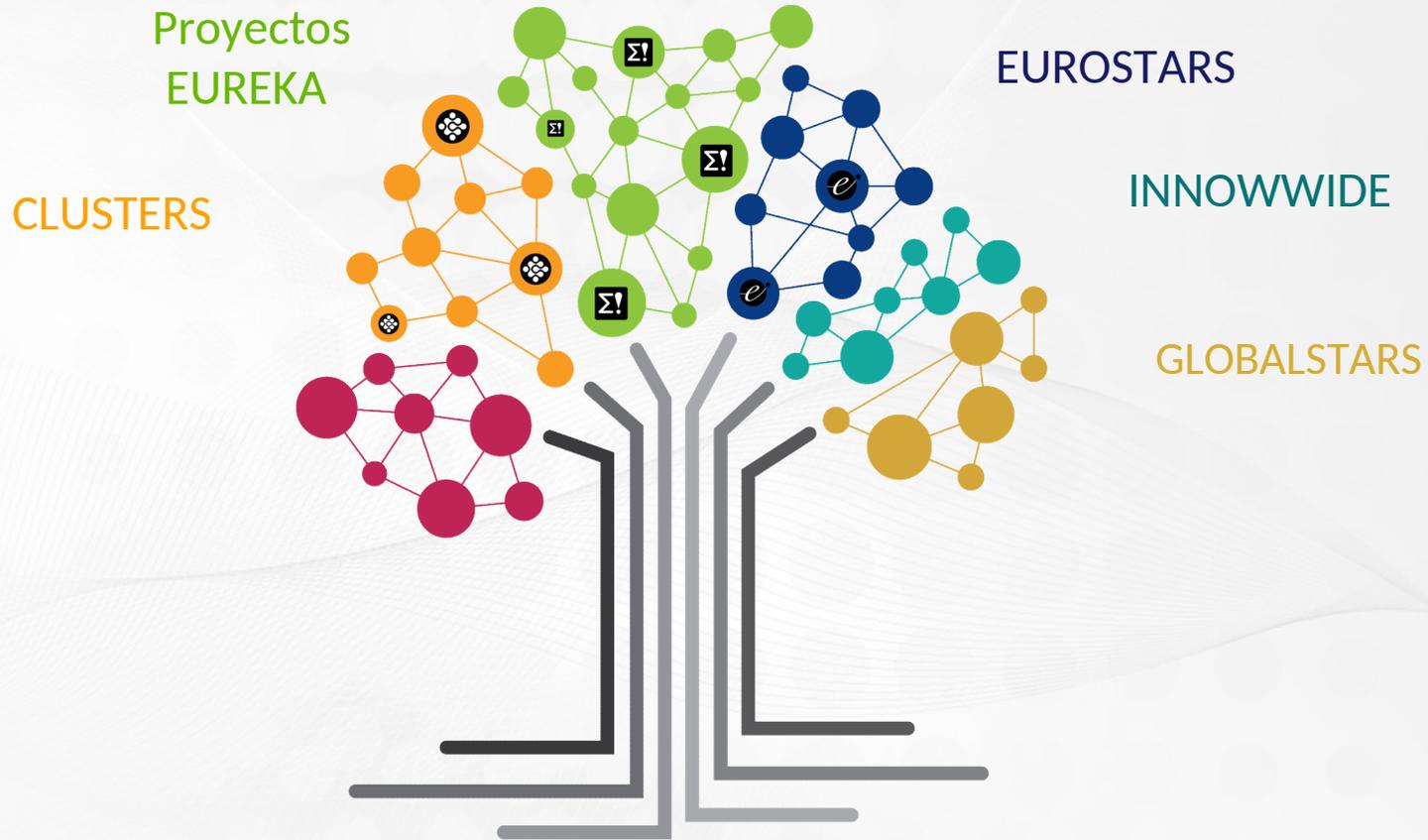
El proceso de evaluación internacional

Gabriel Martín García

Eurostars Programme Management Officer



Instrumentos EUREKA



> 45 países

EUROSTARS es...



Programa
conjunto entre
EUREKA y la UE



Dedicado a
PYMES intensivas
en I+D



Orientado al
mercado



Bottom-up



Basado en la
cooperación
internacional

Un proyecto tipo en Eurostars-2



3-4
participantes



2-3
países

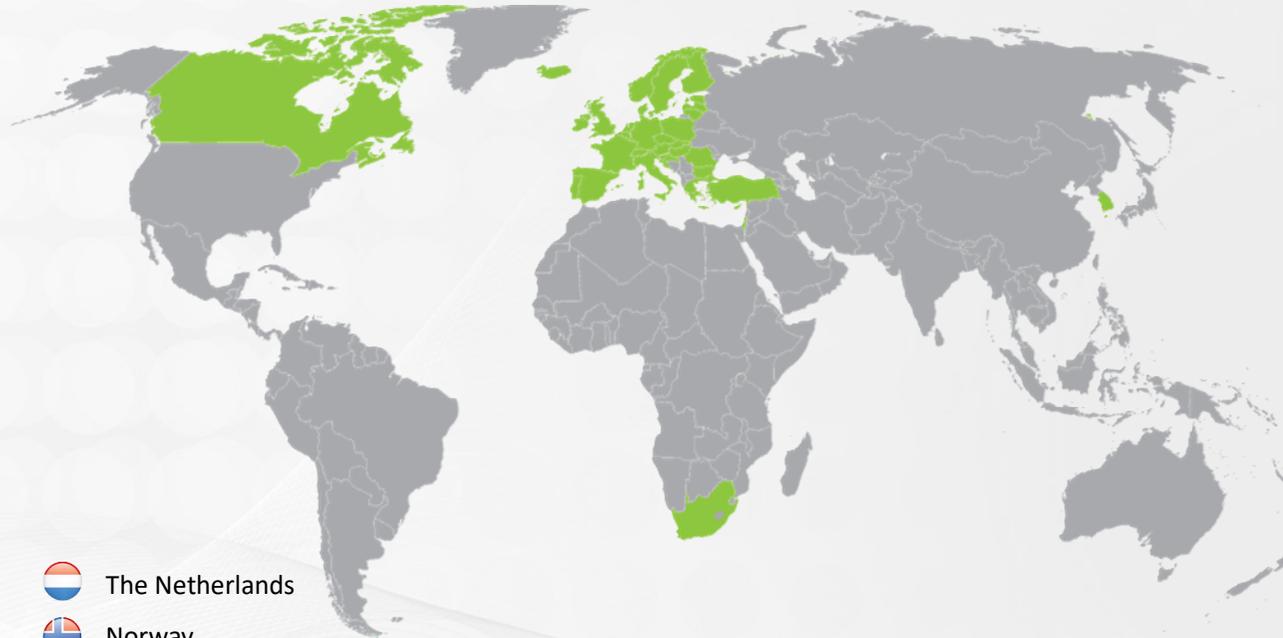


Duración media
30 meses



Coste medio
€1.4 millones

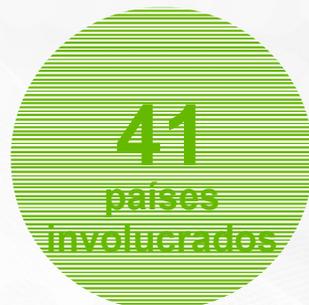
Países Eurostars



36 países

- | | | |
|--|--|--|
|  Austria |  Germany |  The Netherlands |
|  Bulgaria |  Greece |  Norway |
|  Belgium |  Hungary |  Poland |
|  Canada |  Iceland |  Portugal |
|  Croatia |  Ireland |  Romania |
|  Cyprus |  Israel |  Slovak Republic |
|  Czech Republic |  Italy |  Slovenia |
|  Denmark |  Latvia |  South Africa |
|  Estonia |  Lithuania |  South Korea |
|  Finland |  Luxembourg |  Spain |
|  France |  Malta |  Sweden |
| | |  Switzerland |
| | |  Turkey |
| | |  United Kingdom |

Eurostars-2 en números



Solicitudes

Proyectos financiados

Numero de solicitudes

Numero de proyectos aprobados hasta la fecha

3.422 → **1.099**

Numero de solicitantes

Numero de participantes

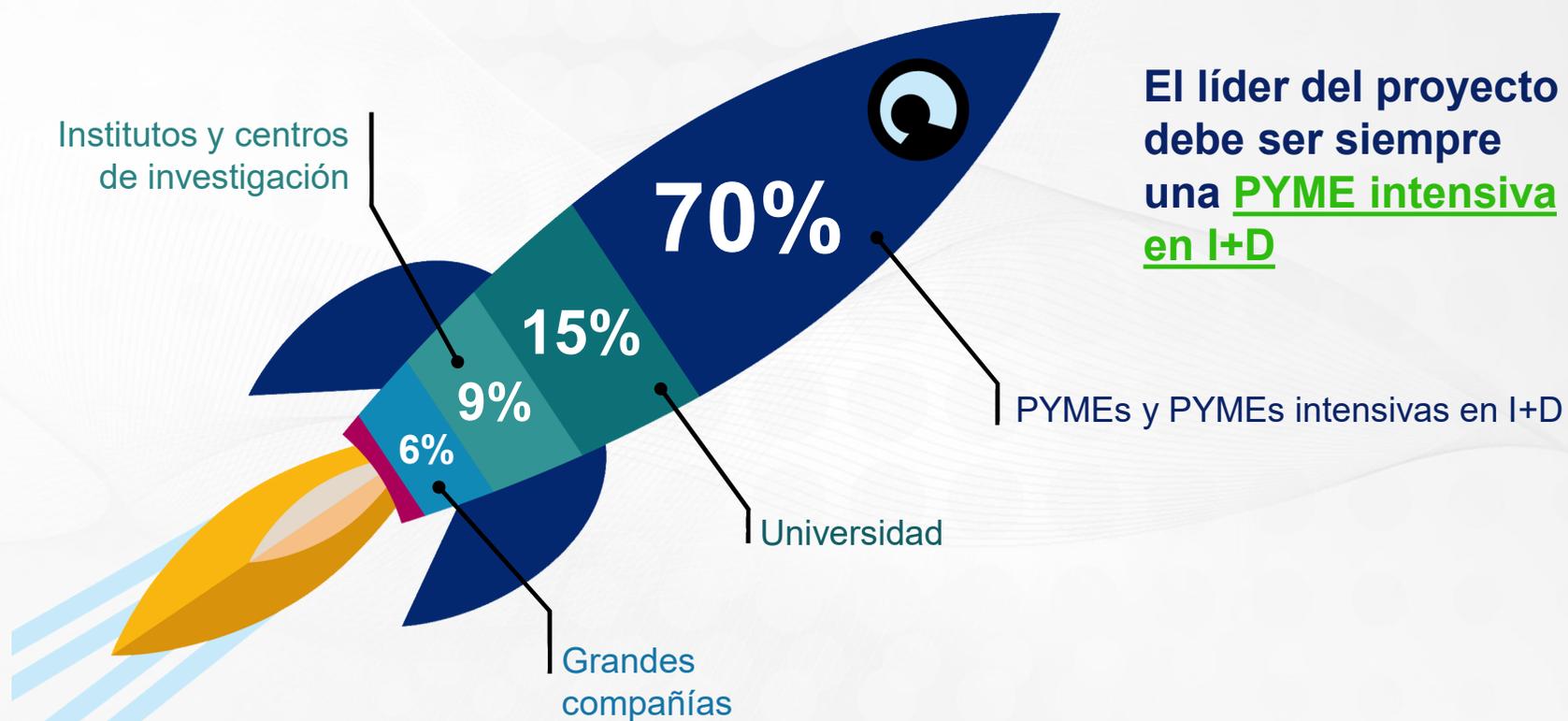
12.041 → **3.528**

Coste total de las solicitudes

Coste total de las solicitudes financiadas

€5.100 millones → **€1.600 millones**

Las PYMEs, protagonistas en Eurostars



El líder del proyecto debe ser siempre una **PYME intensiva en I+D**

PYMEs y PYMEs intensivas en I+D

Universidad

Grandes compañías

Top 5 Áreas tecnológicas

De los proyectos solicitantes



Tecnología electrónica
de las comunicaciones
31%



Tecnologías y ciencias
biológicas
29%



Producción industrial,
materiales y transporte
12%



Energía
7%



Tecnología para la
protección de las personas
y el medio ambiente
6%

Top 5 Áreas de mercado

De los proyectos solicitantes



Medicina y salud

33%



Productos industriales

13%



Ordenadores y otros
aparatos electrónicos

9%



Energía

8%



Servicios

8%

El proceso en Eurostars



Solicitud



Evaluación



Seguimiento



EVALUACIÓN

Presentar solicitud

Añadir anexos

REGISTRO EN
EUROSTARS

Completar APPLICATION FORM

Comprobar los
requisitos de
elegibilidad

CONTACTAR CON EL
COORDINADOR NACIONAL

Leer nuestras
guías

IDEA

EVALUACIÓN

**SOLICITUDES
PRESENTADAS**

Paso 1

Completeness check

**Eligibility
check**

Paso 2

Evaluación de expertos (3)

Evaluación del panel de expertos (IEP) + ranking

Paso 5

Financial viability check

Paso 4

Ethics review

Consolidación
de fondos



PÚBLICO



PRIVADO



Sincronización de
fondos y aprobación



COMIENZO



eurostars™

SUPERVISIÓN

Criteria de elegibilidad en Eurostars



El líder del proyecto es una PYME intensiva en I+D de un país Eurostars.



Las PYMEs deben abarcar > 50 % del presupuesto (excluyendo partidas subcontratadas).
Ningún país u organización puede acaparar más del 75% del presupuesto.



Al menos dos participantes

- Dos entidades legales
 - Autónomas entre sí
- De al menos dos países Eurostars.

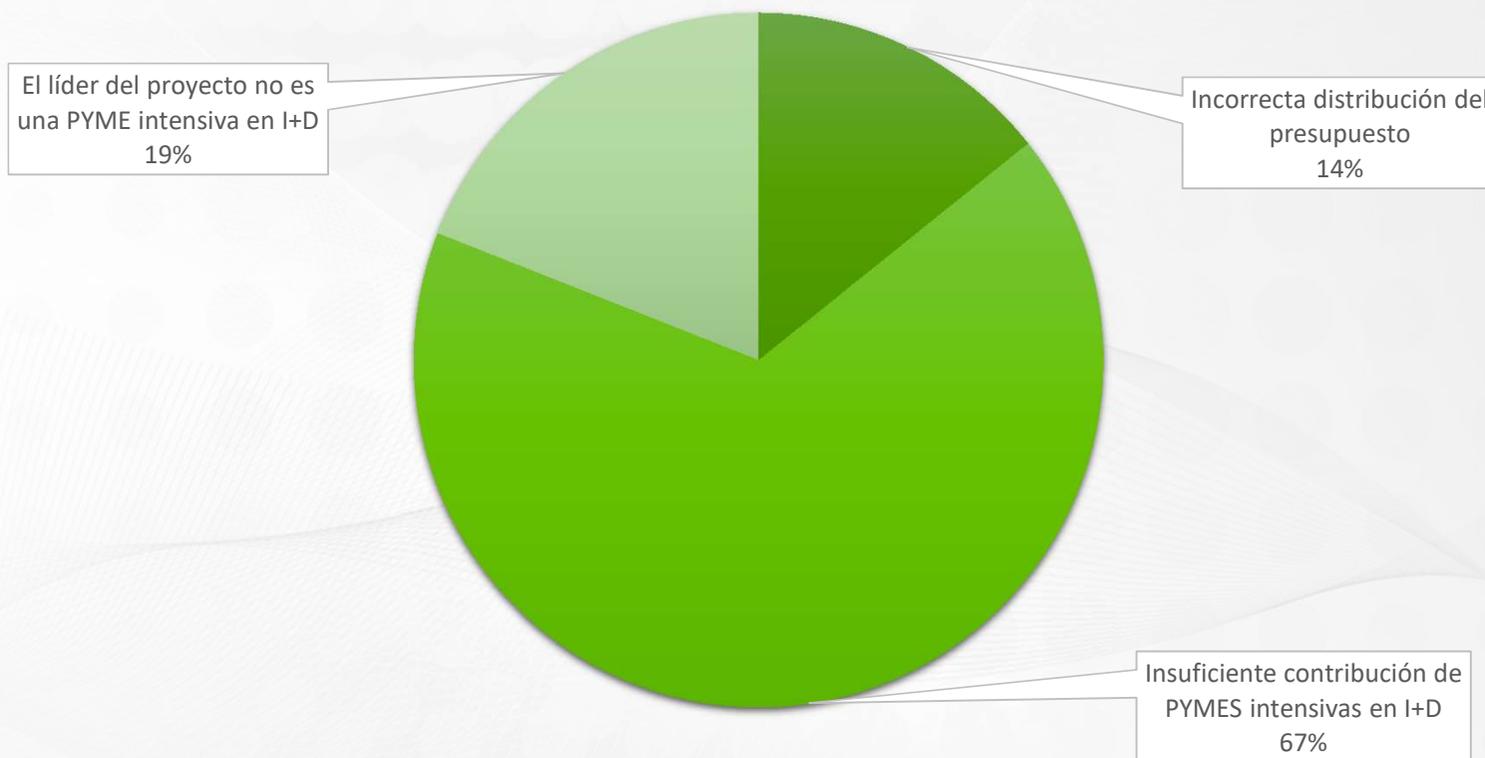


Duración máxima de proyecto: 3 años
Introducción al mercado: 2 años tras finalización del proyecto.



Motivos de inegilibilidad en CoD 12

25 proyectos descartados



Calidad y eficiencia
en la
implementación:
Evaluación básica

- Calidad del consorcio
- Valor añadido a partir de cooperación
- Planificación y gestión del proyecto. Realista y bien definido.
- Estructura y distribución de costes.

Excelencia
I + D + i

- Grado de innovación
- Generación de nuevos conocimientos
- Nivel de desafío técnico
- Análisis y nivel riesgos y viabilidad tecnológica
- IPR

Criterios de evaluación en
Eurostars

Impacto:
Mercado y
comercialización

- Tamaño del mercado
- Entrada al mercado y análisis de la competencia
- Ventaja competitiva
- Plan de comercialización
- Tiempo hasta el mercado

PASOS 1 y 2

Evaluación de expertos independientes e IEP

NIVEL EUROPEO



Base de datos de expertos



3 expertos



Evaluación de solicitudes

IN
OUT



Panel de expertos (IEP)

Elaboración del ranking

NIVEL NACIONAL



Examen financiero de las solicitudes



Evaluación de viabilidad financiera



Asignación de fondos públicos

Resultados comunicados a ESE (Bruselas)

PASO 2

Puntuación y ranking



- Solo los proyectos que superen la puntuación mínima son recomendados para recibir financiación.
- Los proyectos se financian siguiendo el ranking hasta que se acaba el presupuesto nacional.
- La financiación de los solicitantes está sujeta a las diferentes reglas nacionales.

Revisión de criterios éticos

Se consideran todos los proyectos incluidos en el ranking

Se verifica el cumplimiento de los estándares éticos y la legislación vigente

Cada Proyecto debe incluir en el apartado 27 de la solicitud



Identificación y descripción de posibles asuntos éticos



Descripción de cómo se planea abordarlos

- *Células madre embrionarias*
- *Seres humanos*
- *Tejidos y células humanas*
- *Datos personales (GDPR)*
- *Animales*
- *Países fuera de la UE*
- *Medio ambiente, salud y seguridad*
- *Uso secundario (dual)*
- *Mal uso*

Revisión de criterios éticos

Ethics clearance (24%)

El proyecto no supone conflictos éticos, o éstos han sido correctamente abordados.

Conditional clearance (74 %)

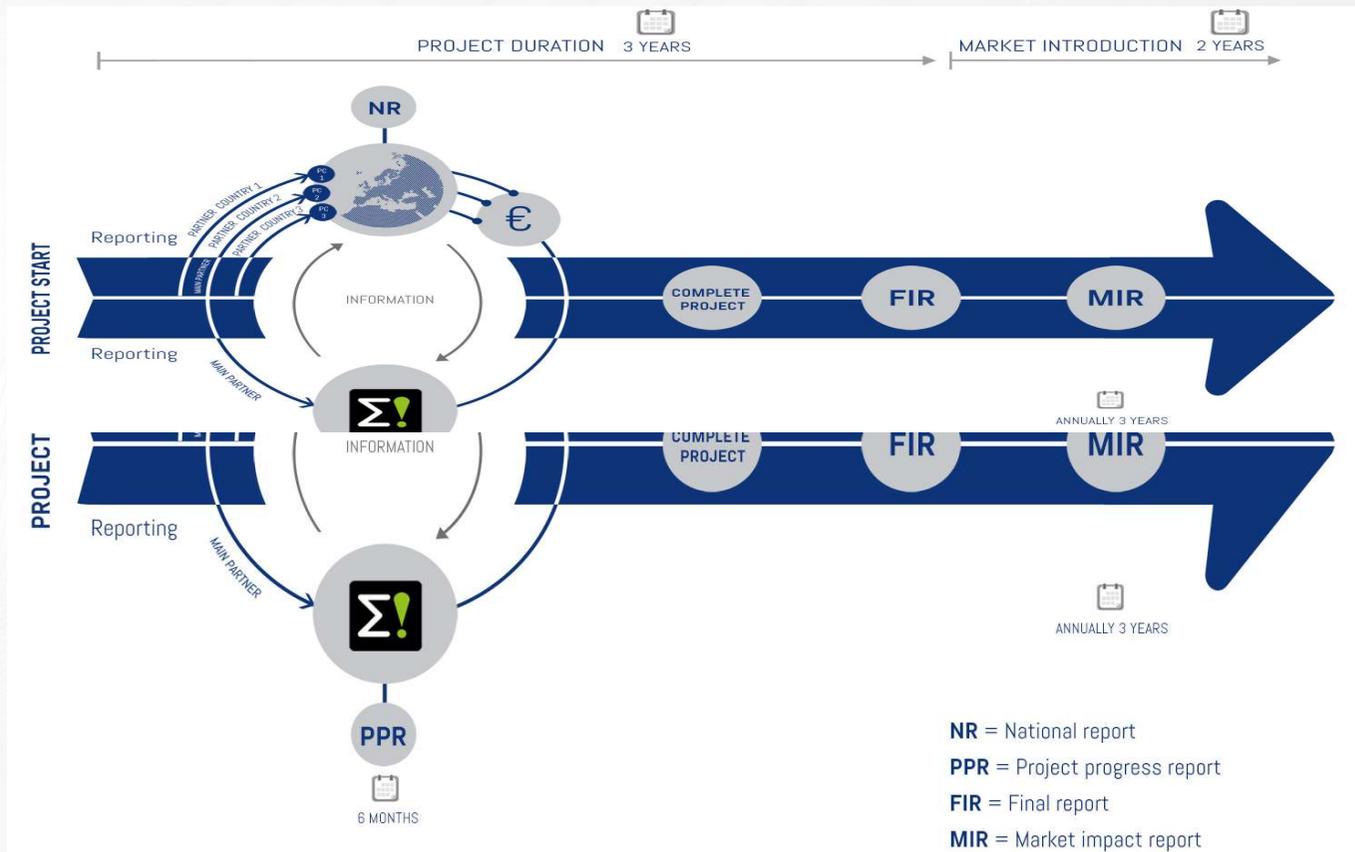
Se recibirá un informe con una lista de requerimientos que se convertirán en obligaciones contractuales.

- Aportar documentos o información adicionales
- Ajustar o corregir la metodología para cumplir con los principios éticos y/o la legislación vigente.
- Examen adicional a lo largo de la vida del proyecto (Ethics check).

No ethics clearance

Cuando se identifiquen serios conflictos éticos en un proyecto, se para el proceso hasta que el consorcio clarifique las dudas del panel.

Proceso de seguimiento de proyectos



Consejos para una buena solicitud

Establecer un consorcio complementario y de calidad

Dedicad tiempo para buscar los socios adecuados, donde se muestre el valor añadido de la colaboración durante y después del proyecto.

Tened en cuenta no solo el aspecto técnico, sino también la situación financiera de los socios y capacidad para llevar el producto al mercado.

Tener un proyecto ambicioso pero realista

Aseguraos de que la metodología usada en el proyecto está en línea con las habilidades de los socios, el presupuesto y el tiempo dedicado a la investigación y comercialización.

Definid claramente los objetivos y factores de éxito desde el punto de vista técnico, financiero y comercial.

Los expertos que revisen la solicitud deben recibir una idea clara de qué se va a hacer, cómo y porqué.

No olvidar el aspecto comercial

En muchas ocasiones, el apartado comercial es el más débil de las solicitudes presentadas.

Entre otros aspectos, tened en cuenta:

- Plan de explotación y estrategia de comercialización.
- Análisis de competidores y tecnologías actualmente en el mercado.
- Posibles barreras de entrada.
- Ventajas competitivas del producto.
- Análisis y cuantificación de riesgos.

Próxima fecha

Cut-Off 13

Febrero 2020						
L	M	X	J	V	S	D
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	1
2	3	4	5	6	7	8

Gracias por vuestra atención

www.eurostars-eureka.eu