Del 23 al 25 de octubre se celebró en Bruselas el Infoday del Reto Social 3 (Secure, clean and efficient energy), en el que se presentaron las convocatorias de este Programa de Trabajo. Se ha preparado una guía -documento adjunto- con las convocatorias expuestas durante las tres sesiones, incluidas las que abordan la energía de manera transversal y que no forman parte del WP del RS3. Se puede acceder a las presentaciones del evento a través del siguiente enlace: https://ec.europa.eu/inea/en/news-events/events/horizon-2020-energy-info-days-2017

La energía en el Programa de Trabajo 2018-2020

La primera jornada abrió con el discurso de Patrick Child, director de la Unidad de Recursos Humanos, Presupuesto y Apoyo de la DG RTD, quien habló de la gran oportunidad que ofrece el sector de la energía para la competitividad y liderazgo de la Unión Europea en materia industrial. Child se refirió a las últimas políticas en materia energética, entre las cuales destacan la Energy Union -una de las diez prioridades del plan Juncker-; el Acuerdo de París; el paquete de medidas Clean Energy for All Europeans; y el SET Plan, que este año celebra su décimo aniversario y que ha demostrado ser crucial para el incremento de sinergias y la atracción de inversiones privadas. Es importante destacar la importancia de estos documentos puesto que todos incluyen las directrices/objetivos de la CE a las cuales hay que hacer referencia a la hora de elaborar las propuestas.

El ponente recordó que el H2020 es el programa de investigación e innovación que más financiación pública aporta a nivel mundial. Concretamente, entre los años 2018-2020, se destinarán 2.2 billones de euros a proyectos sobre energía, siendo las cuatro prioridades:

- Descarbonizar los edificios en Europa
- Fortalecer el liderazgo de la UE en energías renovables (acelerar la innovación en energías limpias)
- Soluciones de almacenamiento de energía integradas y asequibles
- Electro-movilidad

Asimismo, Child destacó la necesidad de abrir el programa y los proyectos en lo que se refiere a alcance y participación internacional. “Open innovation, Open science, Open to the world”. Este es el lema del comisario europeo de Investigación e Innovación, Carlos Moedas, que marcará la estrategia de esta segunda fase del H2020. En este sentido, el ponente se refirió al piloto que va a marcar las líneas futuras del Consejo Europeo de Innovación (EIC), que tiene como gran reto transformar las ideas científicas en productos. También será importante en materia energética la colaboración con áfrica.

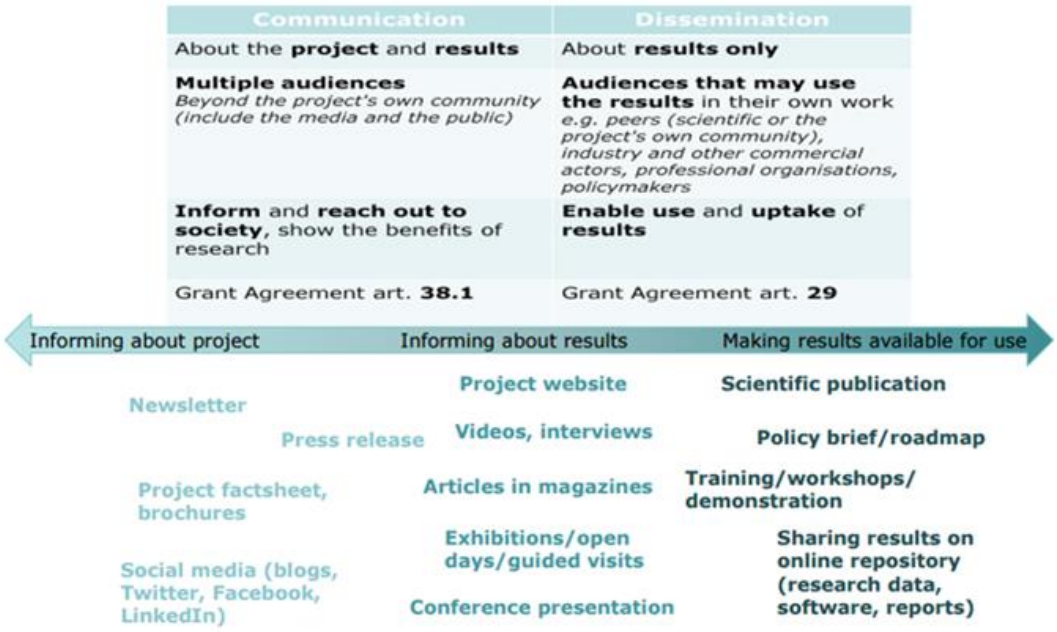
Difusión, comunicación y explotación

Alexandra Ruete habló sobre la difusión, comunicación y explotación de los resultados de los proyectos europeos. Ruete señaló como la base de dichos aspectos los siguientes artículos del *Model Grant Agrement*:

Art. 38.1: "Los beneficiarios deben promover la acción y sus resultados, proporcionando información específica a múltiples públicos (incluidos los medios de comunicación y el público en general) de manera estratégica y eficaz."

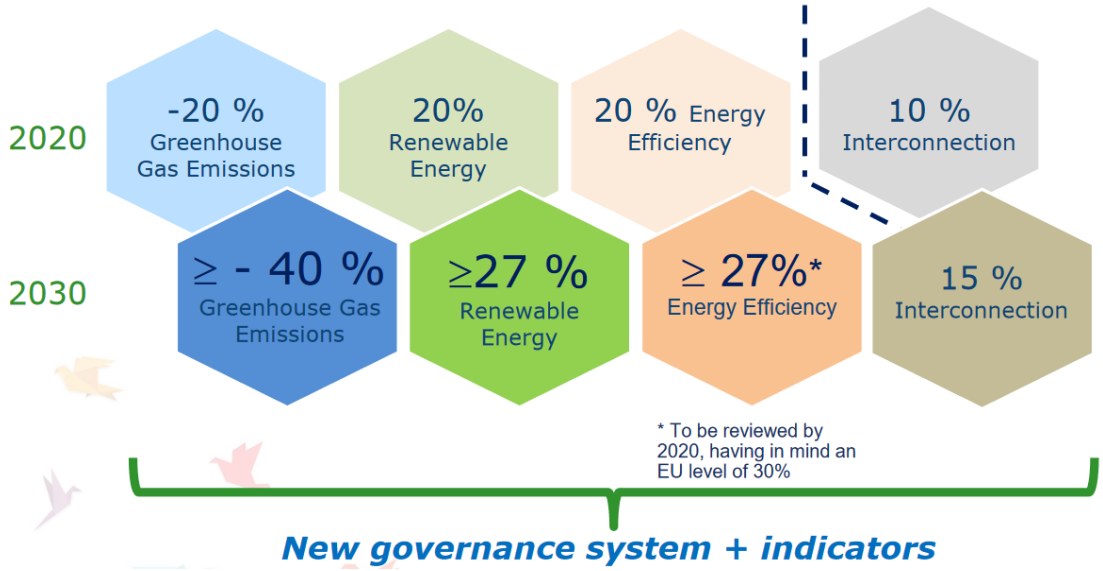
Art. 52: "Antes de emprender una actividad de comunicación que se espera tenga un impacto importante en los medios de comunicación, los beneficiarios deben informar a la [Comisión] [Agencia]."

Además, hizo hincapié en las diferencias entre comunicación, difusión y explotación de resultados y ofrecieron una serie de ejemplos/herramientas que a su vez sirven de indicadores para los evaluadores a la hora de examinar las propuestas.



Segunda jornada

A la hora de enfocar las propuestas en 'smart cities', además de los documentos a los que se hizo referencia en la primera sesión de los Infodays, hay que tener en cuenta los siguientes objetivos:

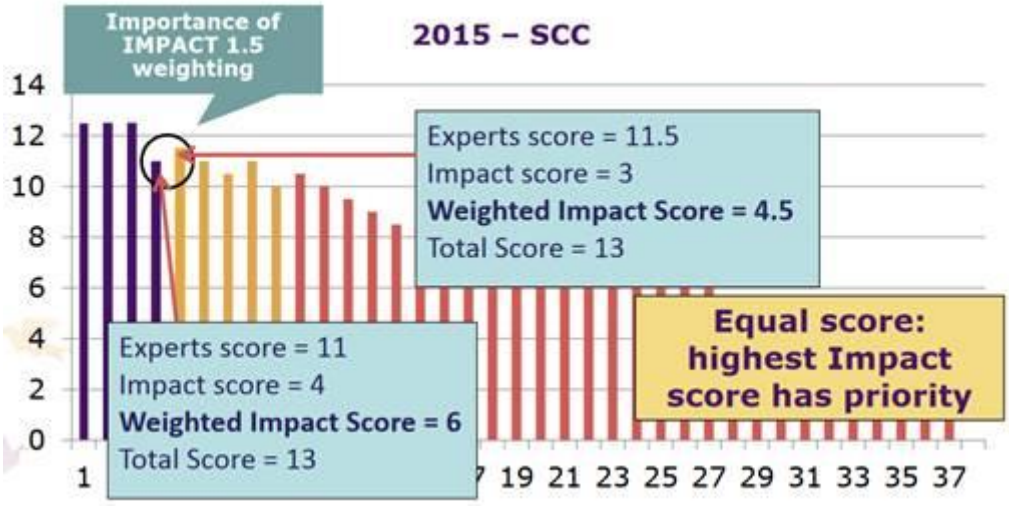


Durante esta segunda jornada, Robert Childhood (INEA), quien ha participado en los procesos de evaluación de propuestas durante los últimos tres años, presentó algunas de las claves para preparar proyectos ganadores.

'Preparing a good proposal: what evaluators want'

Goodchild hizo referencia en varias ocasiones a la necesidad de revisar el texto de las convocatorias puesto que estos han cambiado considerablemente respecto a la primera etapa del H2020. Lo más importante es entender el texto y tener en cuenta que cuando este dice "shall' y 'must' significa 'have to', es decir, se tiene que cumplir sí o sí con ese requisito. Y cuando dice 'should' significa que si no se incluye recibirán peor puntuación.

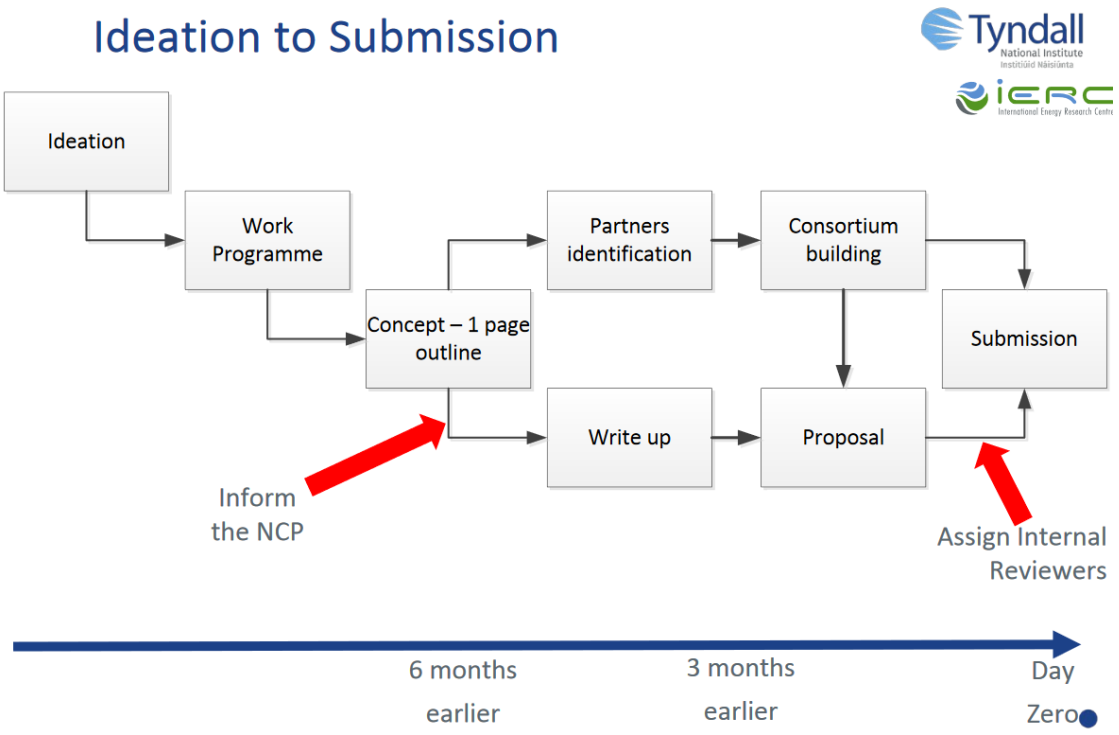
Por lo que respecta al impacto, a la hora de la evaluación es muy importante tener en cuenta la siguiente imagen:



El impacto recibe un peso en la nota final de 1.5, mientras que en el resto de criterios es de 1. Esto significa que, siendo la nota global superior para un determinado proyecto, si otro proyecto con calificación ligeramente inferior obtiene mejores resultados en impacto, en el ranking final de propuestas financiadas se puede situar por delante, como ocurre en el ejemplo.

Goodchild también explicó que a la hora de redactar la propuesta se debe usar un lenguaje simple ya que la mayoría de expertos no son nativos en inglés. Además, hay que tener en cuenta que a cada evaluador se le asignan de 8 a 10 propuestas, por lo que la información tiene que ser fácil de encontrar en el texto. A tales efectos, los gráficos y tablas son una opción bien recibida por los examinadores.

Durante la segunda jornada de Infoday se invitó también al coordinador de un proyecto para que presentase de qué manera consiguió redactar una propuesta de éxito. Simeon Oxizidis, del Tyndall National Institute (Irlanda), habló sobre el proceso de preparación del proyecto NOVICE.



Como se observa en la imagen, Oxizidis aconseja que nada más se tenga una página con la idea y objetivos del proyecto conviene contactar con el Punto Nacional de Contacto para que vea si realmente la propuesta encaja en la convocatoria. Una vez se tiene el primer borrador, es importante enviarlo a compañeros y al resto de socios del consorcio para su revisión y mejora.

Respecto a la búsqueda de socios, Oxizidis dijo que hay que olvidarse de 'amiguismos' y ser coherentes con la idea de proyecto y los objetivos. Según explicó, es recomendable acceder a CORDIS, observar qué se ha hecho en otros proyectos del mismo campo y

quiénes participaron y, si su experiencia encaja con lo que buscamos, invitarles a discutir la idea y potencialmente a participar.

Oxizidis invitó también a desarrollar la idea como si se tratase de un Plan de Empresa que asegure el éxito. Una buena herramienta para llevarlo a cabo puede ser la plantilla del Canvas Business Model (en la presentación adjunta se puede encontrar un ejemplo). Por último, el ponente explicó que en la preparación de una propuesta de éxito son también claves la paciencia y la perseverancia. Él obtuvo la subvención al segundo intento.

Tercera jornada

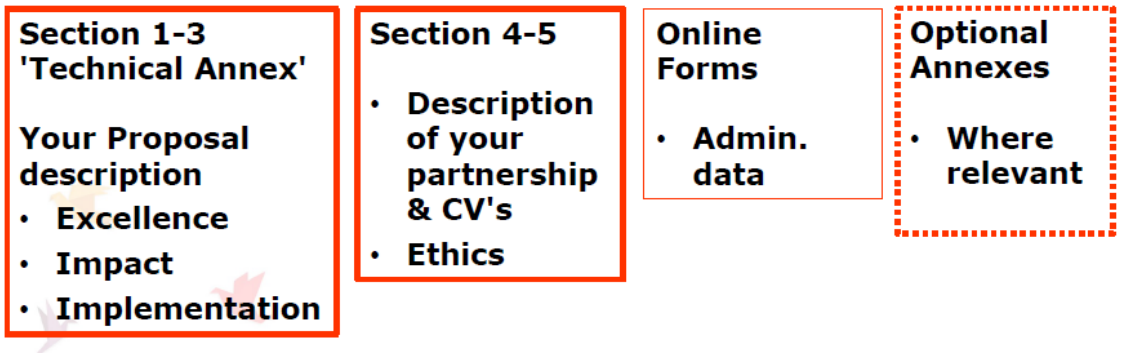
Durante la tercera sesión del Infoday, Gordon Sutherland (EASME) presentó algunas de las claves para la preparación de propuestas excelentes en el campo de la eficiencia energética y la digitalización, pero que pueden ser extrapoladas al resto de convocatorias. Esta presentación vino a completar lo que había explicado Goodchild en la jornada anterior.

Antes de enfrentarse a un proyecto H2020 hay que tener en cuenta que, por lo general, una convocatoria suele recibir algo más de 300 propuestas, las cuales incluyen la potencial participación de 2.900 organizaciones. De todas ellas finalmente suelen financiarse 50 proyectos llevados a cabo por alrededor de 500 instituciones de 37 países. Estos números ponen de manifiesto la necesidad de medir hasta el más mínimo detalle de cada propuesta, pues la competencia es muy elevada.

En esta segunda fase del H2020 los criterios de evaluación siguen siendo excelencia, impacto y calidad y eficiencia en la implementación. Asimismo, hay que tener en cuenta que los evaluadores solo revisarán el texto de la propuesta y no tendrán en cuenta ningún enlace a documentos externos.

Antes de sentarse a redactar la propuesta es necesario tener una idea clara sobre el contexto de la convocatoria y la posición política de la Unión Europea respecto al tema (policy background).

La estructura de las propuestas es la siguiente:

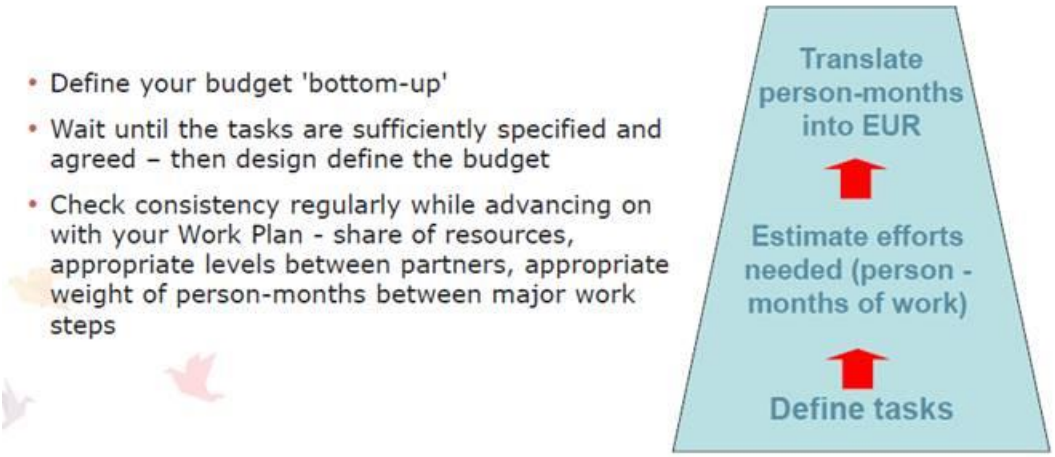


Para enfocar la redacción de la sección 1-3 conviene hacerse las siguientes preguntas:

- ¿Tenemos claros los objetivos del proyecto?
- ¿Hemos entendido bien la situación y necesidades actuales de la investigación o del mercado?
- ¿Tenemos identificados los grupos sobre los que queremos que nuestro proyecto tenga un impacto?
- ¿Tenemos identificado un buen consorcio? ¿Constituyen una buena representación de la sociedad/mercado?
- ¿Sabemos cuál es el camino para aportar soluciones diferentes? ¿Tenemos claro el impacto que queremos alcanzar?

Una vez respondidas estas preguntas es hora de enfrentarse a la propuesta para lo cual conviene hacer un borrador de 1-2 páginas resumiendo objetivos, 'target groups', 'work packages' y consorcio. Es conveniente que tanto NCP como personas/organizaciones sobre las que el proyecto podría tener un impacto revisen el borrador y vean si encaja en la convocatoria y si los objetivos son factibles y realistas. El borrador revisado servirá de guía para la redacción de la propuesta final, la cual tiene que contar con una descripción detallada de la idea y del plan de trabajo con 'work packages' bien definidos, responsabilidades y recursos asignados de manera adecuada y detallada a los miembros del consorcio, un calendario realista y un plan de comunicación y explotación adecuadamente descrito.

Respecto al presupuesto, Sutherland recomendó diseñarlo de abajo arriba siguiendo los siguientes pasos:



Sutherland enumeró también algunos de los contratiempos más comunes en la participación en el H2020:

Elegibilidad / admisibilidad

• La fecha límite de las convocatorias es inamovible.
• Integridad: con una sola sección que falte en la propuesta esta será inadmisible.

• Alianzas: hay que recordar el principio de tres participantes de Estados Miembros o Países Asociados (es necesario consultar el Programa de Trabajo 2018/20 para conocer las excepciones).

• Límite estricto de páginas: 50 páginas para las CSA / 70 páginas para IA + RIA.

Ejemplos de evaluaciones

1. **Evaluation feedback**: "Proposal lacks an explanation of the concept / Added value and innovation are insufficiently demonstrated".

Consejos: 1) demostrar cómo se innova; 2) explicar el concepto general que sustenta el proyecto, no solo desde la perspectiva del coordinador, sino también de los socios; 3) no asumir que los evaluadores conocen el contexto específico del proyecto; y 4) ser claros en todo momento.

2. **Evaluation feedback**: "Ambition is not quantified / not realistic / not supported by action".

Consejos: 1) Describir de manera concisa, pero sólida, los puntos de referencia y los supuestos que llevan a plantear la idea; 2) planificar actividades para monitorear el desarrollo del proyecto; y 3) resaltar el vínculo entre las actividades del plan de trabajo y el impacto que tendrán.

3. **Evaluation feedback**: "The work plan is not sufficiently detailed / Budgets are not justified / Budgets seem top-down".

Consejos: 1) Asegurarse de que la descripción del trabajo está suficientemente detallada, es clara y consistente; 2) invertir tiempo en la implementación y demostrar a los evaluadores cómo se puede materializar la visión del proyecto; y 3) planificar la implementación de abajo a arriba.

UNIVERSIDAD DE ALCALÁ, PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD