

‘Cómo describir el impacto potencial de un proyecto en H2020’



Sergio Girbés

Valencia, 24 octubre de 2014

ZABALA

EXPERIENCIA DE ZABALA INNOVATION CONSULTING

CAPACIDADES

+28
años experiencia
desde 1986

8
sedes

Pamplona, **Bruselas**, Valencia, Vigo,
Madrid, Barcelona, Sevilla, **Londres**

+160
profesionales

PROYECTOS EUROPEOS

489
propuestas europeas presentadas
(2007-2013)

459M€
para clientes participantes en
proyectos europeos (2007-2013)

37%
Duplicamos* la tasa de éxito en la
financiación de **proyectos**
europeos (2007-2013)

LIDERAZGO EN REDES EUROPEAS



OBJETIVOS DE LA SESIÓN

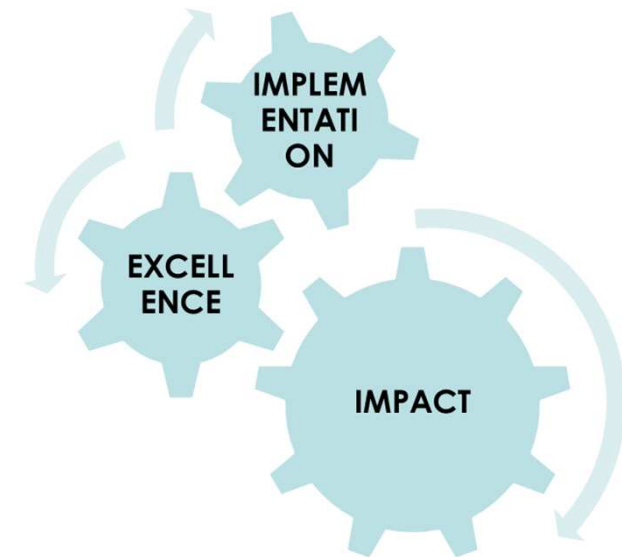
- 1. Destacar la importancia del Impacto en las propuestas H2020**
- 2. Conocer los aspectos clave a tener en cuenta relacionados con el Impacto**
- 3. Errores comunes**



H2020 - IMPACTO

PROPUESTAS H2020

- Las secciones de **Excelencia e Impacto** se basan en demostrar el conocimiento de la tecnología y el entorno de mercado, justificando los objetivos del proyecto, y presentando una metodología adecuada y un plan estratégico para alcanzarlos, combinando innovación e impacto.
- Ambas secciones deben ser **consistentes** entre ellas
- La sección de **Implementación** se basa en demostrar la capacidad de llevar a cabo lo que se ha definido, incluyendo estructuras de gestión, procesos operacionales, gestión de riesgos, etc.



TODAS LAS SECCIONES SON CRÍTICAS y EN TODAS SE EVALÚAN LOS 3 CRITERIOS



H2020 - IMPACTO

IMPACTO en H2020

Novedad H2020: Se incrementa el peso relativo del criterio de **IMPACTO** para las *innovation actions* y el *SME Instrument*.

En estos dos el criterio Impacto tiene un **peso de 1.5** para determinar el ranking final:

- Todas las secciones puntúan sobre 5 (15 en total). Ante igual calificación, el desempate lo determina el impacto
- En propuestas de dos etapas, el umbral por criterio es 4 (por defecto) y el umbral global 8. En la primera etapa de un procedimiento de dos fases solo se evalúa el criterio de Excelencia y una parte de Impacto



CRITERIOS DE EVALUACIÓN – FASE 1

H2020 Evaluation Criteria – Fase 1

“The extent to which the outputs of the project should contribute at the European and/or International level to:

*the **expected impacts listed in the work programme under the relevant topic**”*

En las fases 1 sólo se evalúa este criterio en toda la propuesta



Se trata de indicar los impactos que se mencionan en el topic y relacionarlos con nuestra propuesta (2-3 páginas máximo de las 10)



CUANTIFICAR, REFERENCIAR, DAR ARGUMENTOS CREÍBLES Y COHERENTES CON LAS INNOVACIONES Y OBJETIVOS PLANTEADOS EN LA SECCIÓN 1



H2020 - IMPACTO

EJEMPLO DE 'EXPECTED IMPACT'

The Work Programme clearly describes the challenges and **expected impacts**
e.g. *NMP18-2014- Materials solutions for use in the creative industry sector*

Specific challenge: The recent communication 'Promoting cultural and creative sectors for growth and jobs in the EU' highlighted the competitive advantage....

Scope: Proposals should address the development of innovative material solutions...

Expected impact:

- Innovative sustainable material solutions for products with **lower environmental footprint** for use in the creative industry sector;
- Promoting **new collaborative innovation strategies and practices** along the value chain by reducing the gaps between the material developers, designers, producers and consumers;
- Integrating design into research and development to **better support commercial and societal applications** benefiting from a strong user orientation;
- **New business opportunities** for the European industry via novel material solutions, with suitable-for-use properties and controlled environmental impact; and
- Contribute to achieving the relevant **EU policy objectives in COM(2012)537**, 'Promoting cultural and creative sectors for growth and jobs in the EU'



H2020 - IMPACTO

CRITERIOS DE EVALUACIÓN – FASE 2

H2020 Evaluation Criteria – Fase 2

“The extent to which the outputs of the project should contribute at the European and/or International level to:

- Strengthening the **competitiveness and growth of companies** by:
 - Developing innovations **meeting the needs of European and global markets;**
 - And, where relevant, by **delivering such innovations to the markets;**



- Mejora de la capacidad de innovación e integración del nuevo conocimiento y fortalecimiento de la competitividad → ¿Cómo afectará al crecimiento y competitividad de las empresas el desarrollo de las innovaciones planteadas?
 - Necesidades europeas y mercados globales
 - Cómo se llevan estas innovaciones a los mercados

PLAN DE
NEGOCIO

PLAN DE
EXPLOTACIÓN

PLAN DE
DISEMINACIÓN



H2020 - IMPACTO

CRITERIOS DE EVALUACIÓN – FASE 2

- Any other **environmental and socially important impacts** (not already covered above);
 - Impacto **social** → Generación de empleo, mejora de capacitación de empleados, transferencia de conocimiento
 - Impacto **medioambiental** → Reducción de emisiones, eficiencia energética
- **Effectiveness** of the proposed measures to:
 - *Exploit and disseminate the project results (including management of IPR)*
 - *To communicate the project, and*
 - Demostrar que los Planes de Explotación, Comunicación y Diseminación son creíbles, con datos, previsiones creíbles, apoyo de 'External Parties', etc.

IMPORTANTE: CUANTIFICAR Y CLASIFICAR

Cuántos empleos, cuánto crecimiento de ventas, cuántos países, cuánta reducción de emisiones, cuánta audiencia y de qué tipo para nuestras acciones de diseminación,.....



H2020 - IMPACTO

PLAN DE NEGOCIO – EXPLOTACIÓN



• What and Why?

- Análisis del mercado: tamaño y características del mercado, competencia, barreras técnicas y no técnicas, riesgos, objetivos clave (stakeholders) , etc.
- Objetivos de explotación: cuota de mercado, incremento de ventas, evolución en 5-10 años, etc. Basado en resultados esperados del proyecto

→ TODO COHERENTE Y JUSTIFICADO (conveniente incluir tabla con proyecciones financieras y ratios) → DEMOSTRAR QUE EL **PROYECTO ES RENTABLE**

• How to get there?

- Estrategia de explotación y comercialización: fabricación propia. Ámbito geográfico. Aspectos de estándares y regulatorios. Venta directa, licencias, creación de nuevas empresas, distribuidores, Joint ventures...
- Financiación e inversión requerida para ello: complementariedad con otros fondos (RIS3, ...) → DEMOSTRAR QUE EL **PROYECTO ES VIABLE**

Toda esta información son **previsiones**. Se trata de demostrar:

- 1) **GRAN CONOCIMIENTO DEL MERCADO** al que nos dirigimos
- 2) **TENEMOS CLARA** la forma de **PENETRAR** en él y llegar a los clientes



PLAN DE DISEMINACIÓN – COMUNICACIÓN

- **Plan de difusión de los resultados:** público objetivo, qué difundo a quién, cómo. Una vez terminado el proyecto
- **Communication activities:** promoción del proyecto y los resultados del proyecto durante el proyecto. Definir claramente, público objetivo, qué hay que comunicar a cada uno y cómo
 - Participación en ferias, foros, organización de eventos, artículos, ...
- **Plan de gestión de datos científicos:**
 - What types of data will the project generate/collect?
 - What standards will be used?
 - How will this data be exploited and/or shared/made accessible for verification and re-use? If data cannot be made available, explain why.
 - How will this data be curated and preserved?
- **Estrategia para la gestión de conocimiento y su protección.**

OBJETIVO → MAXIMIZAR EL IMPACTO

**H2020 -
IMPACTO**

Temas clave



Posicionamiento → UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP)

→ LO QUE HARÁ QUE EL MERCADO SE DECANTE POR NUESTRA SOLUCIÓN
Comparativa con competencia a nivel de prestaciones técnicas,
medioambientales, y económicas. Fortalezas y debilidades de nuestro producto
respecto a ellos.

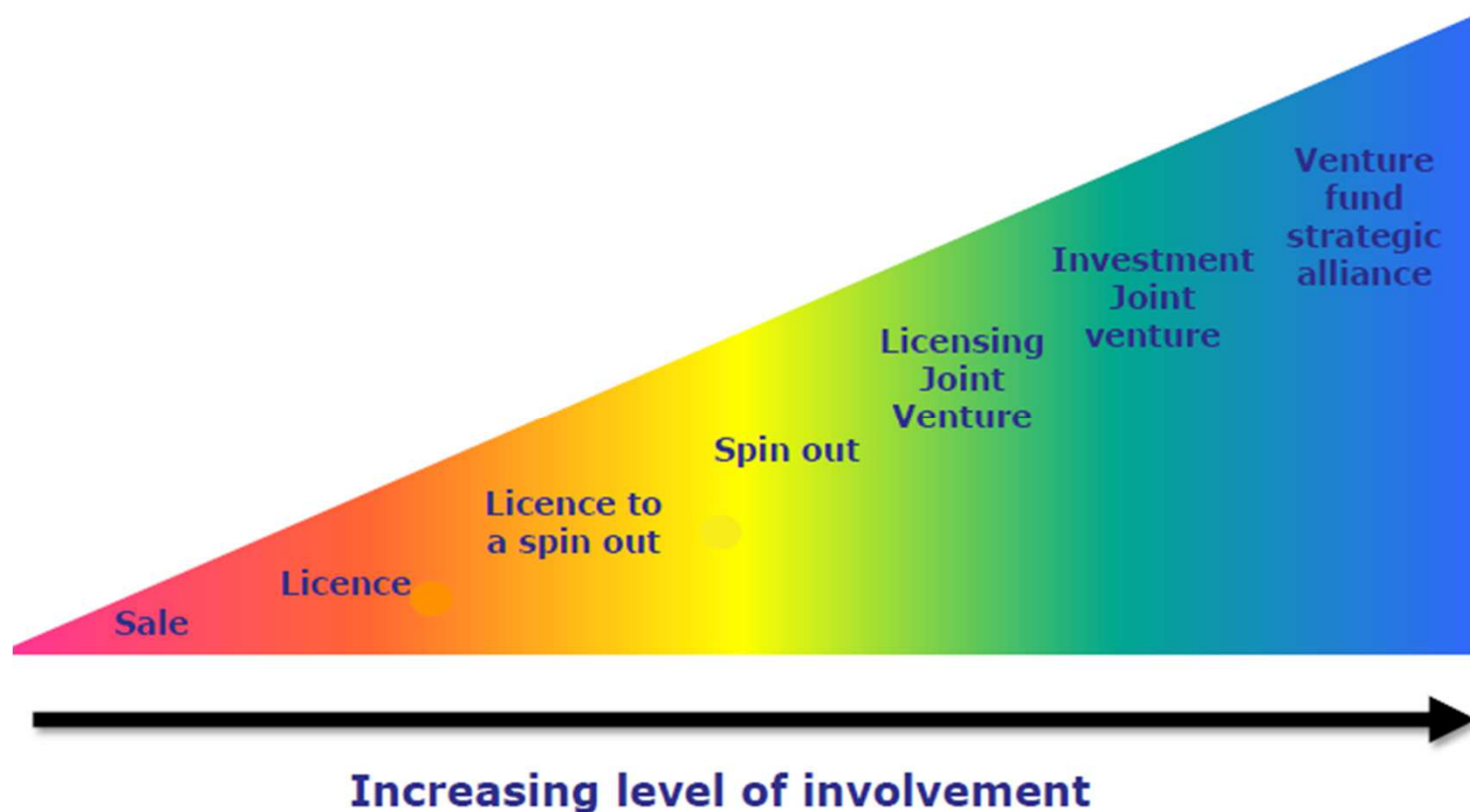
My solution	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊
A								
B								
C								
D								



H2020 -
IMPACTO

PLAN DE NEGOCIO – PLAN DE EXPLOTACIÓN

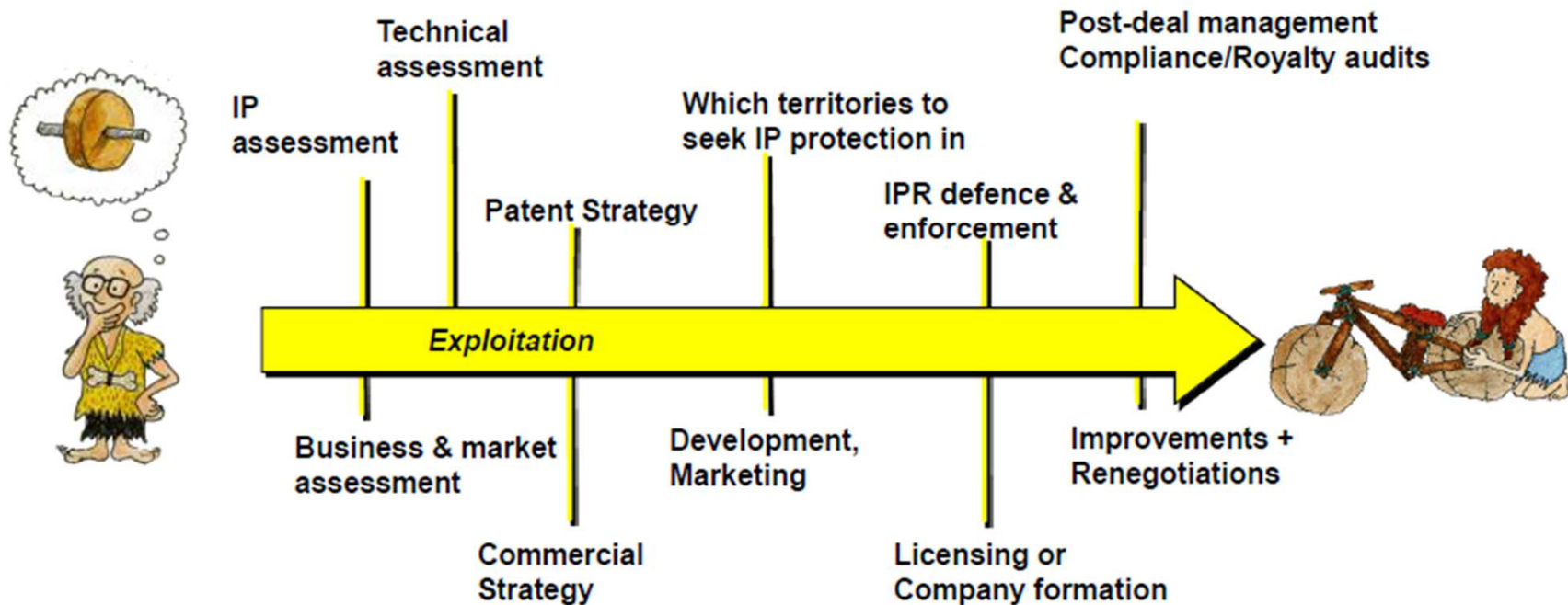
Muchos tipos de **Modelos de Negocio**. Elegir el nuestro y justificarlo en función de nuestras capacidades y del mercado al que vamos

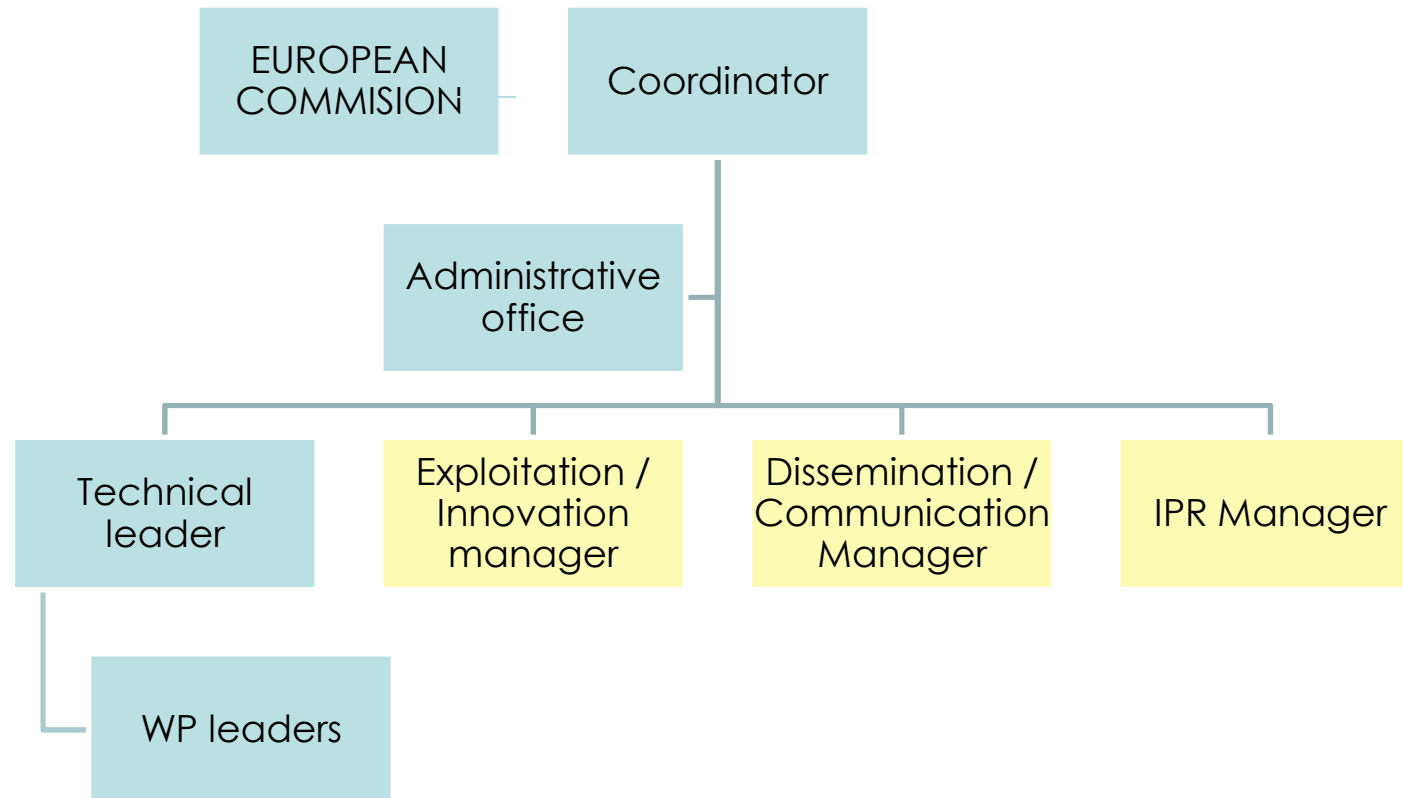


H2020 -
IMPACTO

IPR y EXPLOTACIÓN DE RESULTADOS

Idea to Innovation



**H2020 -
IMPACTO****IMPACTO EN OTRAS SECCIONES (IMPLEMENTATION)**

Importante definir en la parte de implementación las estructuras de gestión del proyecto, incluyendo tanto las partes técnicas como no técnicas (IMPACTO)



IMPACTO EN OTRAS SECCIONES (IMPLEMENTATION)

EJEMPLO DE ESTRUCTURA DE GESTIÓN:

A) Gestión de la I+D (Project Coordinator, Technical Coordinator, WP Leaders)

B) Gestión de Explotación (Innovation Manager, Exploitation Manager)

- Commercial exploitation strategy, plan and implementation
- Scientific exploitation strategy plans and implementation
- Business Plan
- Project result dissemination as appropriate to support exploitation objectives

C) Gestión de Comunicación-Diseminación (Communications Manager)

- Project dissemination strategy, plan and implementation
- Support to exploitation communication activities
- Community building
- Public awareness

D) Gestión de la IPR (IPR Manager, Innovation Manager)

**Todas las interacciones deben también quedar reflejadas en el
Acuerdo de consorcio del proyecto**



Ejemplos de evaluaciones de impacto

Ejemplo 1 (puntuación 3'5/5)

.....

*The market evidence is demonstrated, and details concerning the general trends of the markets have been adequately provided. **However, there is no specific explicit business case presented, with only general and not factual information provided.***

*The potential of **creating jobs** in Europe is **too vaguely stated.***



H2020 - IMPACTO

Ejemplos de evaluaciones de impacto

Ejemplo 2 (puntuación 3'5/5)

.....

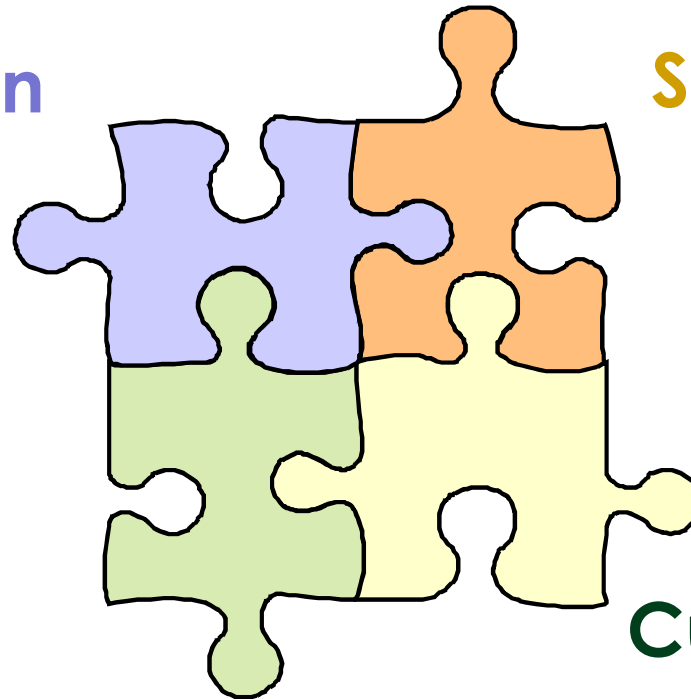
No clear information is provided about the way the developments and knowledge achieved in the project will **impact the competitiveness and growth** of the main involved companies and other partners in the European and global markets, and how their competitiveness in key industries will be impacted.

The **business plan/model is limited and lacks a quantitative approach.**

The dissemination and exploitation activities..... but **further explanation of the proposed actions** should have been included.

Few details of dissemination activities and the target audience are given



**PROPUESTA
IDEAL****4 Elementos clave****Innovación****Socios****Impacto:**

- **Explotación y Mercado**
- **Sociales, medioambientales, regulatorias, ...**

**Cumplimiento de las
pautas de la
Administración**
(legales, contractuales, socios,
tamaños, financieras, etc.)

H2020 - IMPACTO

Puntos clave - Resumen



- ✓ Describir **cómo** vamos a contribuir en la consecución de los impactos descritos en el workprogramme exactamente para ese objetivo y ese topic.
- ✓ Describir todos los tipos de **Impacto**: científico, tecnológico, socioeconómico, político, medioambiental, etc.
- ✓ Definir **indicadores** de progreso: intermedios y finales.
- ✓ Plan de **Explotación** creíble, a nivel individual y conjunto de los socios y de todos los resultados del proyecto.
- ✓ Identificar cómo van a ser los temas de **IPR**: resultados y qué es de quién y cómo se va a proteger teniendo en cuenta el modelo de negocio.
- ✓ En general, hacer propuestas **ATRATIVAS** para el evaluador, fáciles de leer y de comprender (también desde el punto de vista **estético**)


El IMPACTO del proyecto debe reflejarse en todas las secciones de la propuesta





info@zabala.es · www.zabala.es

sgirbes@zabala.es

 www.linkedin.com/company/zabala-innovation-consulting-s.a.

 www.twitter.com/Zabala_IC

 www.zabala.es/category/blog/



Pamplona · (Sede Central) Paseo Santxiki, 3 bis · E-31192 Mutilva (Navarra) · T. (+34) 948 198000

Madrid · C/ Zurbano 45, 3ª planta · E-28010 Madrid · T. (+34) 91 4467652

Barcelona · Torre Inbisa · Plaza Europa, 9-11 – 15ª planta · E-08908 Hospitalet de Llobregat (Barcelona) · T. (+34) 93 2725734

Sevilla · Centro de Negocios Galia Puerto, oficina 9. Ctra. de la Esclusa s/n · E-41011 Sevilla · T. (+34) 955 658281

Valencia · Sorolla Center · Avda. Cortes Valencianas, 58-5ª planta · E-46015 Valencia · T. (+34) 96 0454135

Vigo · Centro de Negocios Ágora Magna, Trav. C/ Coruña, nº4 Bajo · E-36208 Vigo (Pontevedra) · T. (+34) 986247642

Bruselas · Rue Belliard, 20 - 4 ème · B-1040 Bruselas · Bélgica · T. (+32) 2 5138122