

# Búsqueda de socios y consorcios PEGD



Guía rápida para  
la preparación de  
propuestas dirigidas a  
Programas Europeos  
de Gestión Directa

*Elaborado por la Dirección  
General de Cooperación con  
el Estado y la Unión Europea*



Comunidad  
de Madrid

Dirección General de Cooperación  
con el Estado y la Unión Europea  
CONSEJERÍA DE PRESIDENCIA,  
JUSTICIA E INTERIOR



**sMape**

Servicio Madrileño de asesoramiento  
para programas europeos

VNIVERSITAT  
ID VALÈNCIA



**Fundació General**  
Centre de Documentació Europea

**G=FC**

Programas y Ayudas  
de la Unión Europea

**Elaborado por**

Dirección General de Cooperación con el Estado y la Unión Europea a través del Servicio Madrileño de Asesoramiento para Programas Europeos ([sMape](#))

**Recopilación de referencias de terceros y redacción de nuevos contenidos**

[IDETRA S.A](#)

El presente documento está bajo la licencia *Creative Commons Reconocimiento — No Comercial-Compartir*



Igual versión 3.0

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra
- Remezclar-transformar la obra.
- Bajo las siguientes condiciones:
  - » Reconocimiento: reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra)
  - » No Comercial: no puede utilizar la obra para fines comerciales
  - » Compartir bajo la misma licencia: si altera o transforma esta obra, o genera una derivada, sólo puede distribuir la obra generada bajo una licencia idéntica a esta.

Licencia completa disponible en:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/>

# 1

## EL SERVICIO MADRILEÑO DE ASESORAMIENTO PARA PROGRAMAS EUROPEOS (SMAPE)

### ¿Qué es el sMape?

Desde la Consejería de Presidencia, Justicia e Interior de la Comunidad de Madrid se quiere **reforzar la presencia, participación y obtención de financiación europea** de las administraciones públicas, las organizaciones y fundaciones sin ánimo de lucro y los centros escolares de la Comunidad de Madrid a través de los **Programas Europeos de Gestión Directa** (PEGD).

Estos programas son instrumentos de cofinanciación de acciones y medidas alineadas con las políticas europeas, y permiten obtener múltiples beneficios a los participantes: financiación, visibilidad, imagen de excelencia, participación en el proceso de construcción europea, mejora de capacidades, etc. Proporcionan por tanto un beneficio al conjunto de la ciudadanía de la Unión Europea y suponen una oportunidad relevante para el conjunto de España y para sus regiones.

La Dirección General de Cooperación con el Estado y la Unión Europea ofrece un **servicio de apoyo a la presentación de proyectos (sMape)** dirigidos a PEGD a través de sesiones informativas, cursos de apoyo y ayuda, tanto en la presentación como en la posterior gestión de los proyectos.

Las distintas administraciones públicas de la región (consejerías y sus dependientes, universidades madrileñas, hospitales y entidades hospitalarias coordinadas por la Consejería de Sanidad e integradas en el Servicio Madrileño de Salud, la Federación de Municipios de Madrid y los municipios de la Comunidad de Madrid) pueden solicitar este servicio contactando con nosotros en [programaseuropeos@madrid.org](mailto:programaseuropeos@madrid.org).

Las asociaciones y ONG madrileñas pueden ponerse en contacto con nosotros en [sMape.ong@madrid.org](mailto:sMape.ong@madrid.org). Los centros educativos pueden hacerlo en el correo [smape\\_educacion@madrid.org](mailto:smape_educacion@madrid.org).

# 2

## PROGRAMAS EUROPEOS DE GESTIÓN DIRECTA

Los **programas europeos de gestión directa** (PEGD) son instrumentos que utiliza la Comisión Europea (CE) para cofinanciar acciones y medidas que, de un modo u otro, puedan proporcionar un beneficio al común de la Unión Europea, sea este de la naturaleza que sea: por ejemplo, de carácter científico, medioambiental, etc. Las ayudas financieras se realizan bajo el parámetro de «*subvenciones de la UE*»; una subvención, en este marco concreto, es una disposición dineraria de naturaleza no comercial destinada a promover la realización de uno o varios objetivos relacionados con los distintos programas y políticas de la UE o, simplemente, que se alineen con un objetivo de interés general europeo o favorezca sus intereses. La concesión de las subvenciones está sometida a los principios de transparencia, igualdad de trato, no acumulación, irretroactividad y cofinanciación.

Los programas se califican como **instrumentos de gestión directa** porque financian proyectos vinculados a programas gestionados directamente por la Comisión Europea, a través de las distintas Direcciones Generales, o de las Agencias Ejecutivas, desde la publicación de las convocatorias hasta la selección final de los proyectos, además de la gestión contractual y financiera de los mismos a diferencia de lo que ocurre con otros instrumentos, como los fondos estructurales.

Este tipo de financiación suele tener un **carácter temático**, con objetivos específicos (medio ambiente, educación, cultura, investigación y desarrollo o política social, entre otros) diseñados y activados bien

a través de distintas Direcciones Generales de la Comisión Europea, bien por agencias ejecutivas en las que esta Institución externaliza sus cometidos.

Las subvenciones se conceden sobre la base de **convocatorias competitivas de propuestas** y en el marco de un programa de financiación que establece los objetivos, prioridades y acciones para desarrollar una determinada política europea. Los programas recogen las acciones objeto de financiación, así como los requisitos generales que deben reunir los beneficiarios/países participantes. Por regla general, los programas europeos se detallan anualmente en Programas de Trabajo.

Bajo el marco de las perspectivas financieras 2021- 2027, la Comisión ha preparado numerosos programas, potenciando aquellos relacionados con la competitividad, la I+D+i, el empleo, la economía circular y la digitalización; elementos clave de las estrategias de la Unión Europea para este periodo<sup>1</sup>.

### 3

## LA BÚSQUEDA DE SOCIOS O DE CONSORCIOS PARA PARTICIPAR EN PROGRAMAS EUROPEOS DE GESTIÓN DIRECTA (PEGD)

En la mayoría de las convocatorias de PEGD se exige que los proyectos tengan un **carácter transnacional**, es decir, que los consorcios que desarrollen el proyecto estén formados por varios socios pertenecientes a diferentes países europeos. Los criterios de transnacionalidad varían de un PEGD a otro e, incluso, pueden variar de una convocatoria a otra. El no cumplimiento de los criterios de transnacionalidad implica que la propuesta no sea elegible y, por tanto, no pasará a la fase de evaluación. Por esta razón, es muy importante, antes de decidir la participación en un PEGD, asegurarse que conocemos los criterios de elegibilidad para un programa y convocatoria concreta. Los criterios de elegibilidad se suelen encontrar en los programas de trabajo de cada PEGD. Por ejemplo, en el programa Horizonte Europa, estos criterios se encuentran en el [Anexo A](#) del programa de trabajo.

La condición de transnacionalidad de los PEGD hace necesario que, para la presentación de una propuesta, se lleve a cabo una **búsqueda de socios**. Por lo general:

- Los **coordinadores** de un Proyecto Europeo de Gestión Directa necesitan buscar otros socios que les permitan configurar un consorcio equilibrado. En el coordinador del consorcio recae, en la mayoría de las ocasiones, la responsabilidad de buscar socios que, por su capacidad y conocimientos, se complementen. Muchas veces la búsqueda puede ser una misión complicada.
- Existen entidades que quieren participar como **socios** en un Proyecto de un PEGD y buscan consorcios que se estén formando y donde sean aceptados.

Las **fases** en las que se divide el proceso de búsqueda de socios se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. Definición de los perfiles de los socios que se buscan.
2. Preparación de la documentación necesaria para la búsqueda de socios.
3. Búsqueda de socios por diferentes medios.
4. Selección de los socios que se incorporaran al consorcio.

<sup>1</sup> Para el periodo 2021-2027 no hay todavía formulada una estrategia europea general como la Estrategia Europa 2020 que se aplicó en el periodo 2014-2020. Sin embargo, sí que existen estrategias en diversas áreas como el Pacto Verde Europeo o la Agenda Digital Europea.

A continuación, se desarrollan cada una de las anteriores fases:

### 3.1. Definición de los perfiles de los socios que se buscan

Antes de emprender la búsqueda de socios hay que definir los perfiles que se precisan con arreglo a las características del proyecto y de la convocatoria:

- **Tipo de entidad.** Los PEGD suelen estar abiertos a la participación de múltiples agentes municipios, regiones, universidades, centros de investigación, ONG, empresas privadas. Dependiendo del proyecto y de la propia convocatoria habrá diferentes tipos de entidades.
- **Experiencia.** Es importante valorar la experiencia que tenga el socio en el desarrollo de las actividades que le serán encomendadas en el proyecto. El contar con socios que ya tengan experiencia en la participación en PEGD puede ser también un aspecto positivo a la hora de conformar un consorcio.
- **Infraestructuras o equipos que debe de aportar el socio.** En algunos casos, buscaremos socios que tengan infraestructuras o competencias necesarias para el desarrollo de alguna de las tareas del proyecto. Por ejemplo, si queremos realizar un proyecto que mejore el tráfico urbano gracias a la aplicación de una tecnología determinada y, el proyecto, requiere la realización de una prueba piloto, será necesario contar con algún ayuntamiento en el que se pueda realizar la prueba piloto.
- **País de establecimiento.** En muchas ocasiones buscaremos socios que pertenezcan a un país o área europea determinada debido a que, como comentaremos posteriormente, es conveniente que el consorcio de nuestra propuesta este bien balanceado desde el punto de vista de las diversas zonas geográficas de Europa (área mediterránea, Centroeuropa, norte de Europa...).

### 3.2. Preparación de la documentación necesaria para la búsqueda de socios

Para atraer socios es necesario ofrecer información sobre el proyecto que se quiere presentar. En este sentido, es conveniente tener una **ficha-resumen**, en no más de una página, del proyecto. Este resumen es una herramienta muy práctica para la búsqueda de socios o para presentar a los puntos nacionales de contacto del proyecto. Este resumen puede tener la siguiente **estructura**:

1. *Resumen* con los principales objetivos del proyecto. El resumen no debe de tener demasiados detalles; tampoco es conveniente que informe a posibles propuestas competidoras.
2. *Perfil de los socios* que se están buscando y de los que ya han comprometido su participación.
3. *Tareas* que deberían de desarrollar los socios que se buscan.
4. *Área del Programa de Gestión Directa* en el que se encuadra.
5. *Tipo de y cuantía* de la subvención solicitada.
6. *Convocatoria*: Fecha límite para la entrega de la propuesta, etc.

La información que se da a los potenciales socios debe de ser modulada, a socios con los que ya se ha colaborado previamente y en los que se tiene confianza se les puede dar una mayor información que a potenciales socios con los que establecemos un primer contacto. No hay que olvidar que los PEGD son competitivos, y si damos demasiada información a un socio que no conocemos podría ocurrir que esta información fuera utilizada por otros consorcios. En algunos casos puede ser necesario el firmar un acuerdo de confidencialidad con algunos potenciales socios. Sin embargo, esta última opción puede ralentizar mucho el proceso de búsqueda de socios y a la hora de presentar propuestas a PEGD el tiempo es un bien escaso.

En cualquier caso, la información que se provee en la ficha-resumen no debería de tener carácter confidencial.

### 3.3. Búsqueda de socios por diferentes medios

Existen múltiples formas de encontrar socios o consorcios para PEGD. En un proceso real de búsqueda de socios se suelen combinar varios de estos métodos. A continuación, se presentan algunas de estas posibilidades:

#### 3.3.1 Contactos propios y colaboraciones: *Networking*

La forma más evidente de buscar socios es mediante nuestra propia red de contactos. Si ya hemos participado anteriormente en algún PEGD, los socios de proyectos pasados pueden ser también los de proyectos futuros. A este respecto, conviene señalar que la nacionalidad de la filial de una multinacional es, a efectos de los PEGD, la del país en la que está situada la filial.

#### 3.3.2 Puntos Nacionales de Contacto (NCP) de los PEGD

Los Puntos Nacionales de Contacto (NCPs) son los profesionales responsables, en cada país, de ofrecer asesoramiento e información a todos los interesados en participar en PEGD. Los NCP pueden, en ocasiones, ayudar a difundir búsquedas de socios para propuestas concretas. Es importante solicitar la ayuda de estos NCPs con suficiente antelación al cierre de la convocatoria en la que se desee presentar la propuesta. A continuación, se dan los enlaces de los NCPs de algunos de los PEGD más importantes: [Horizonte Europa](#), [Life](#), [Erasmus+](#) y [Europa Creativa](#).

#### 3.3.3 Mediante jornadas de Info-days<sup>2</sup>

Habitualmente, cuando se lanza una nueva convocatoria de un PEGD, la Comisión organiza un evento público, denominado Info-Day, donde se presentan las principales características de la convocatoria. Estas reuniones suelen ser una buena ocasión para contactar con posibles socios para nuestro proyecto o con Coordinadores que estén buscando socios para sus proyectos.

Algunos de los PEGD tienen canales de youtube donde se pueden ver, con posterioridad a su realización, los infodays. Este es el caso de [Interreg Sudoe](#), [Interreg Euromed](#)...

#### 3.3.4 A través del portal web del PEGD

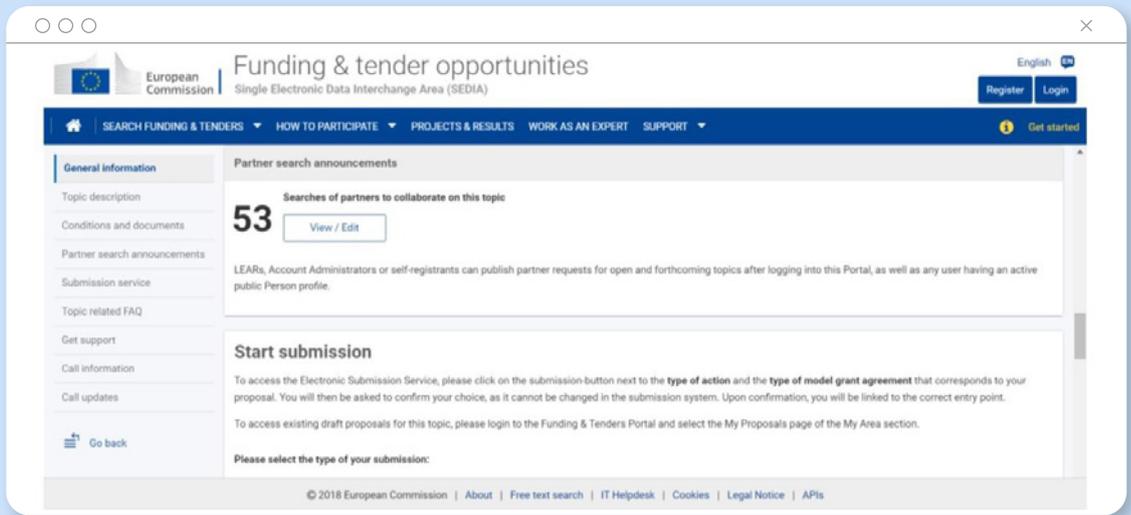
A través del portal web del PEGD. En la actualidad, el [Funding & Tenders Portal](#) reúne la mayoría de los PEGD. En este portal, y para cada convocatoria abierta, existe una herramienta de búsqueda de socios en las que los consorcios pueden poner el tipo de socios que buscan. Esta herramienta también permite que una entidad que quiera participar en una convocatoria determinada pueda ofrecer sus capacidades. Veamos un ejemplo de esta herramienta:

Una vez que en el Funding & Tenders Portal hallamos encontrado la convocatoria que nos interesa. Por ejemplo:

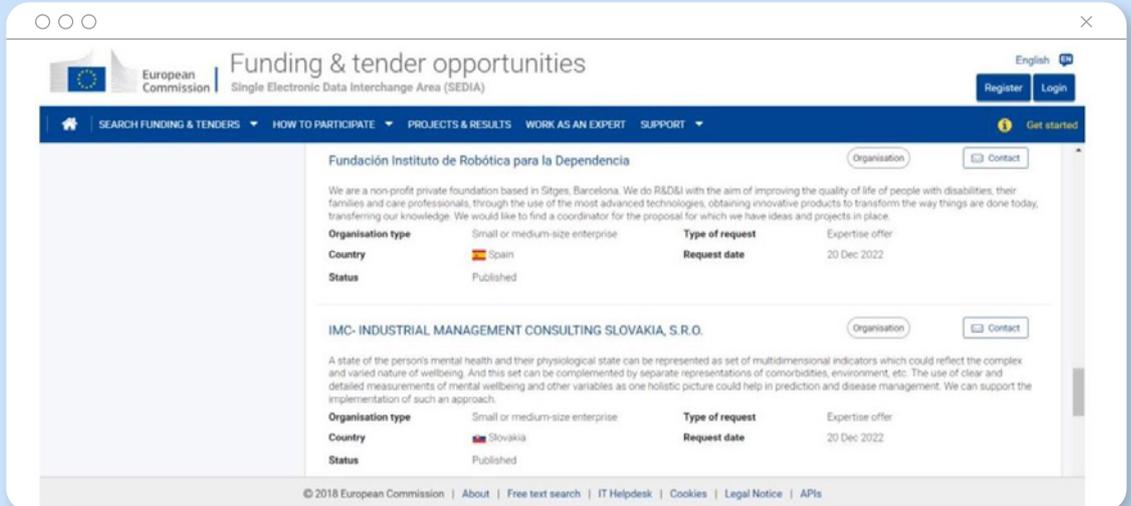
The screenshot displays the 'Funding & tender opportunities' page on the European Commission's portal. The main heading is 'Digital health technologies for the prevention and personalised management of mental disorders and their long-term health consequences'. Below this, the topic ID is 'HORIZON-JU-IHI-2022-03-05'. A 'Grant' button is visible. The page is divided into a left sidebar with navigation options like 'General information', 'Topic description', and 'Conditions and documents', and a main content area. The main content area shows 'General information' with details such as 'Programme: Horizon Europe Framework Programme (HORIZON)', 'Call: HORIZON-JU-IHI-2022-03-single-stage (HORIZON-JU-IHI-2022-03-single-stage)', and 'Type of action'. There are buttons for 'See budget overview' and 'Open for submission'. The footer includes copyright information for 2018 European Commission and links for 'About', 'Free text search', 'IT Helpdesk', 'Cookies', 'Legal Notice', and 'APIs'.

<sup>2</sup> Muchos de los Infodays se realizan en formato *online*.

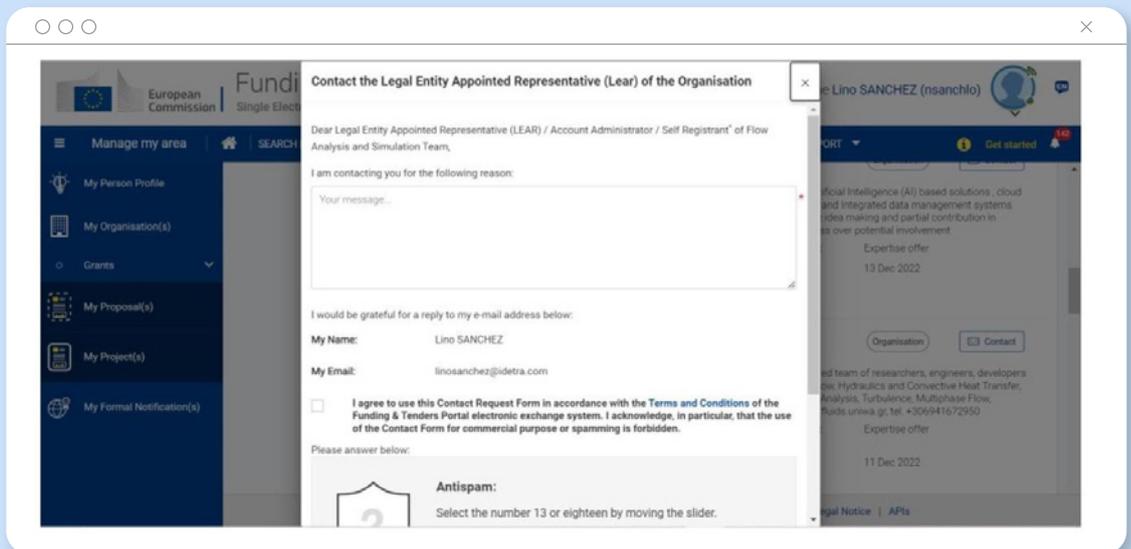
Tenemos un apartado de búsqueda de socios:



Si entramos en este apartado donde hay 53 búsquedas de socios:



Una vez seleccionado el potencial socio podríamos contactar con él.

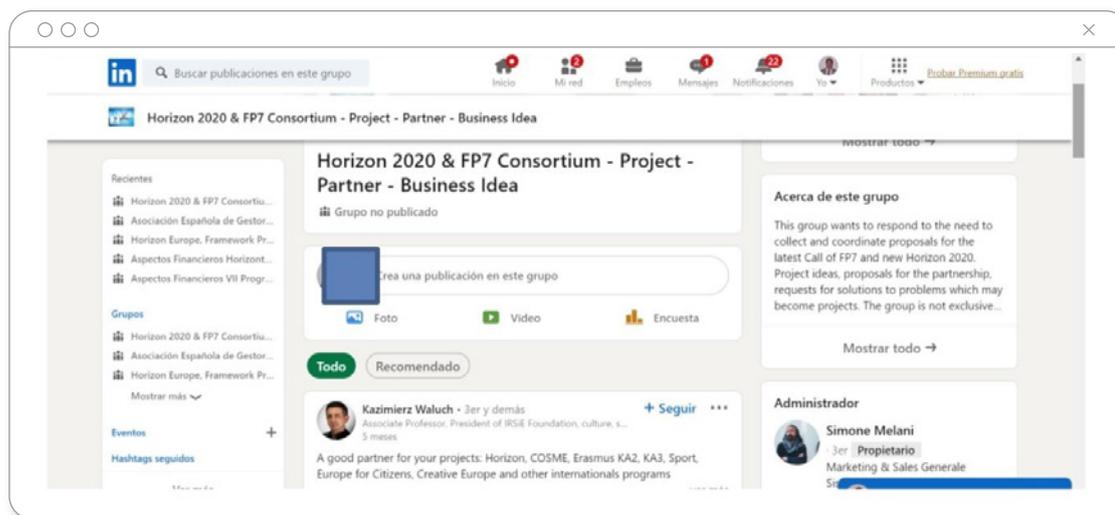


Aparte del Funding & Tenders Portal, existen algunos PEGD programas que tienen buscadores específicos. Por ejemplo:

- El programa de la formación, la juventud y el deporte Erasmus+ cuenta con su propio [buscador](#).
- Para la búsqueda de socios en propuestas relacionadas con las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones se puede utilizar la plataforma [Idealist](#).
- Para la búsqueda de socios en propuestas relacionadas con la salud se puede utilizar la plataforma [Fit for Health](#).
- Para la búsqueda de socios en propuestas relacionadas con la seguridad se puede utilizar la plataforma [SeReMa](#).
- El programa europeo de la cultura Europa Creativa cuenta con su propio [buscador](#).
- El programa Interreg Sudoe no está incluido en el Funding & Tenders Portal, pero también tiene una herramienta propia para la [búsqueda de socios](#).

### 3.3.5 A través de las redes sociales del portal web del PEGD

Las redes sociales, en los últimos tiempos, son uno de los medios más importantes para la búsqueda de socios. Una de las redes que mejor funciona es LinkedIn, donde se han creado grupos específicos dedicados a realizar contactos entre potenciales interesados en participar en PEGD. Algunos grupos de LinkedIn para diferentes programas: [Horizon 2020](#), [Life](#) e [Interreg Sudoe](#).



### 3.3.6 A través de las plataformas tecnológicas

Otra vía para localizar nuevos socios son las plataformas tecnológicas. Las plataformas tecnológicas existen tanto a nivel nacional como europeo. En España hay casi un centenar de ellas de los diferentes ámbitos de desarrollo de la I+D+I. Las [Plataformas Tecnológicas españolas](#) son estructuras público-privadas de trabajo en equipo lideradas por la industria, en las que todos los agentes sistema español de Ciencia-Tecnología-Innovación interesados en un campo tecnológico trabajan conjunta y coordinadamente para identificar y priorizar las necesidades tecnológicas, de investigación y de innovación a medio o largo plazo.

Desde el punto de vista de conseguir socios para PEGD, seguramente sean más interesantes las Plataformas Tecnológicas Europeas. Las [Plataformas Tecnológicas Europeas](#) (ETPs) son iniciativas que ofrecen oportunidades interesantes para la creación de redes internacionales. Al participar en un ETP, las partes interesadas pueden cooperar, por ejemplo, participando en un PEGD, para ayudar a dar forma al futuro de la investigación europea y cumplir con las prioridades acordadas. Las ETP generalmente difieren entre sí no solo en sus temas clave sino también en términos de estructura y tamaño.

### 3.4. Contacto y selección de los socios

Una vez que hallamos comenzado la búsqueda recibiremos expresiones de interés de los potenciales socios. Una vez que tengamos el contacto establecido con un socio concreto, normalmente, se comenzará una relación en la que el primer paso será solicitar determinada información al socio. La información que se suele requerir de los socios es:

- Descripción de la entidad.
- Credenciales de experiencia en el proyecto.
- Capacidades sobre las actividades que deberán de desarrollar en el proyecto.
- Persona de contacto y disponibilidad.
- Currículos de las personas que trabajarán en el proyecto.

Si un potencial socio no es capaz de darnos esta información de forma ágil es posible que no sea muy de fiar. ¡¡Mejor darnos cuenta mientras estamos preparando la propuesta que una vez comenzado el proyecto!! Lo anterior también funciona en sentido contrario: Si lo que estamos haciendo es enviar información al coordinador de un consorcio que se está formando y que se ha interesado por nuestra posible participación en el mismo. ¡¡Si, tras un primer contacto, nos piden determinada información debemos de ser rápidos en la respuesta o es posible que contacten con el siguiente socio potencial que tengan en su lista!!.

## 4

## RECOMENDACIONES PARA LA FORMACIÓN DE CONSORCIOS

A continuación, se recogen algunas recomendaciones para la formación de consorcios:

1. Los consorcios deben de estar formados por **socios que cumplan con todos los perfiles** necesarios para lograr los objetivos del proyecto. Por ejemplo, en un proyecto de I+D además de los socios que se dediquen a investigar sobre un tema determinado, será también recomendable el que participen socios con el perfil de «usuarios finales» de la tecnología desarrollada.
2. Es conveniente, a la hora de formar un consorcio, el tener buenas **referencias de los socios** que lo componen. Si en la fase de preparación de la propuesta del proyecto incluimos en el consorcio a un socio desconocido, del cual no tenemos ninguna referencia, nos exponemos tanto a que no responda satisfactoriamente a la hora de preparar la propuesta como a que una vez comenzado el proyecto este socio no cumpla con sus responsabilidades y la ejecución del mismo se vea comprometida.
3. En relación con el punto anterior, es bueno formar consorcios en los que haya un **núcleo duro de socios** de los cuales nos fiemos y sobre los que recaiga las tareas del proyecto más comprometidas. De esta forma, si alguno de los socios con tareas menos relevantes falla, la ejecución del proyecto no se verá comprometida.
4. Es recomendable que el consorcio de nuestra propuesta esté bien balanceado desde el punto de vista de las **diversas zonas geográficas** de Europa (área mediterránea, Centroeuropa, norte de Europa...). Las propuestas dirigidas a los PEGD son evaluadas por varios evaluadores de distintas nacionalidades. El que el consorcio esté bien compensado desde el punto de vista geográfico puede ser un punto fuerte a la hora de lograr una evaluación positiva de la propuesta.
5. La formación del consorcio **consume mucho tiempo de calendario**. En este proceso es necesario hacer muchos contactos, aclarar dudas, lograr acuerdos con los socios... Si lo dejamos para el último momento, es muy posible que llegue la fecha de cierre de la convocatoria sin haber finalizado la formación del consorcio.

**G=FC**

Programas y Ayudas  
de la Unión Europea

[www.guiafc.es](http://www.guiafc.es)