

# GUIA DE FONTS EUROPEUS

# Com funciona aquesta guia?

A l'hora de dissenyar aquesta guia, el nostre propòsit ha estat reunir **informació, consells i suggeriments** respecte a la vostra possible participació en un projecte europeu, a més de detallar tots els **programes** rellevants per a les entitats de Tercer Sector en un mateix document fàcil de llegir i entendre.

Perquè el seu ús sigui el més àgil possible, el document és **navegable tal com si fos un lloc web**, i conté diversos enllaços. Totes les explicacions al respecte les teniu a continuació.

**Bona lectura!**

## COM NAVEGAR A TRAVÉS DE LA GUIA?

No hi ha res més fàcil: només cal fer click en els objectes següents.

### ➤ Captures de pàgines

per accedir-hi directament



### ➤ Fletxes a l'esquerra a dalt

per tornar enrere



### ➤ Símbols d'enllaços

per obtenir més informació



### ➤ Enllaços al text

per obtenir més informació

Com funciona?



Aquests enllaços poden ser externs a la guia (web).

# Índex de la guia





# Una visió general dels Fons Europeus

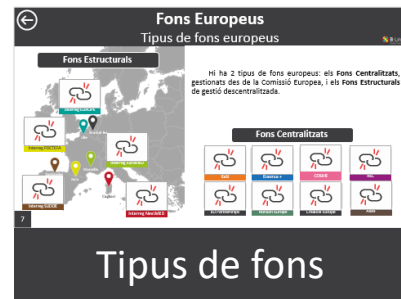
# Fons Europeus

Els Fons Europeus són variats i diversos, però comparteixen uns principis generals comuns. Implementen la política de la Unió Europea gràcies als programes, alguns d'ells gestionats directament per la Comissió Europea – els Fons Centralitzats – mentre que altres estan “delegats” a entitats nacionals com és el cas dels Fons Estructurals (ESIFs).

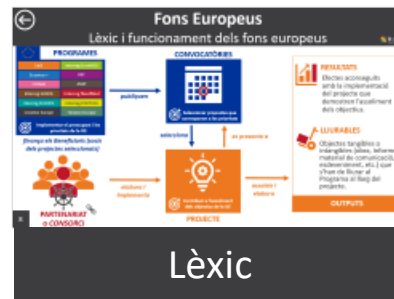
A l'hora de plantejar-nos presentar un projecte europeu a una convocatòria, és preferible familiaritzar-se primer amb el lèxic específic que els Programes Europeus fan servir. També és bo saber quins avantatges comporta participar en un projecte europeu i quines activitats són elegibles.



Principis generals



Tipus de fons



Lèxic



Avantatges



Activitats



# Fons Europeus

## Principis generals compartits pels fons europeus



### PARTENARIAT

#### Cooperació entre entitats

Generalment les convocatòries requereixen col·laboracions entre entitats de diferent naturalesa que explotin el seu valor afegit i complementarietats.

#### Organitzacions públiques i privades

La Comissió Europea valora molt positivament la col·laboració entre entitats públiques i privades que uneixen esforços per un objectiu comú.

#### Transnacionals

En la majoria de casos, les convocatòries requereixen que es formalitzin partenariats amb entitats de diferents països europeus.

#### Convocatòries competitives

L'adjudicació de les subvencions es fa seguint processos competitius (convocatòries) en les que caldrà competir amb altres entitats europees.

### CONVOCATÒRIA

## PRINCIPIS GENERALS

### FORMULACIÓ DE PROJECTE

#### Impacte i Sostenibilitat

És fonamental, a l'hora de dissenyar un bon projecte, definir molt bé l'impacte que tindrà en els grups beneficiaris i explicar amb detall el futur del projecte un cop acabi el finançament europeu.

#### Sectors i/o temàtiques estratègiques per a la UE

Els projectes guanyadors són aquells que s'alineen amb els sectors i temàtiques que són considerades estratègiques o d'especial rellevància per a la UE.

### FINANÇAMENT

#### Subvencions directes

Els fons europeus són donacions a fons perdut en forma de subvenció.

#### Co-finançament

Els projectes europeus són co-finançats; per tant, les entitats que reben fons han de contribuir a finançar una part del projecte.

#### Sense retroactivitat

De forma general, la subvenció finança despesa a partir de quan es signa el contracte amb la Comissió Europea. Despeses anteriors no són elegibles.

#### Sense generació de beneficis

La subvenció està exclusivament destinada a cobrir despeses associades al projecte i degudament justificades. No es poden declarar beneficis.



# Fons Europeus

## Tipus de fons europeus

### Fons Estructurals



Hi ha 2 tipus de fons europeus: els **Fons Centralitzats**, gestionats des de la Comissió Europea, i els **Fons Estructurals** de gestió descentralitzada.

### Fons Centralitzats





# Fons Europeus

## Lèxic i funcionament dels fons europeus

**PROGRAMES**

EaSI	Interreg EuroMED
Erasmus +	REC
COSME	AMIF
Interreg SUDOE	Interreg NextMed
Interreg EUROPE	Interreg POCTEFA
Creative Europe	Horizon Europe

Implementar el pressupost i les prioritats de la UE

*finança els Beneficiaris (socis dels projectes seleccionats)*



**PARTENARIAT  
o CONSORCI**

### CONVOCATÒRIES

Seleccionar propostes que corresponen a les prioritats

*publiquen*

*selecciona*

*es presenta a*

Contribuir a l'assoliment dels objectius de la UE

*elabora i implementa*

*assoleix i elabora*

**PROJECTE**



### RESULTATS

Efectes aconseguits amb la implementació del projecte que demostren l'assoliment dels objectius.



### LLIURABLES

Objectes tangibles o intangibles (obra, informe, material de comunicació, esdeveniment, etc.) que s'han de lliurar al Programa al llarg del projecte.

**OUTPUTS**



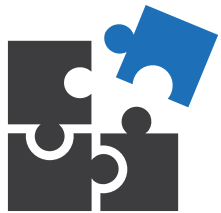


# Fons Europeus

## Avantatges de participar en projectes europeus



A més de l'oportunitat d'obtenir els **recursos financers** necessaris per implementar una idea o iniciativa, participar en un projecte europeu representa d'altres avantatges per a una organització.



### Nou coneixement

Són una font molt potent de generació de nou coneixement, fruit de la col·laboració amb altres entitats europees



### Visibilitat internacional i reputació

Són una plataforma idònia per fer visible la nostra expertesa i treball arreu del continent, sovint amb l'aval de la Comissió Europea



### Aliances internacionals estratègiques

Ens permeten establir aliances sòlides amb altres entitats de reputació (públiques, acadèmiques, d'investigació, etc.) d'arreu d'Europa



### Impulsar innovacions

Representen una excel·lent oportunitat per endegar noves iniciatives creatives i innovadores, més enllà de la feina que fem de manera més habitual



# Fons Europeus

## Activitats incloses en projectes europeus

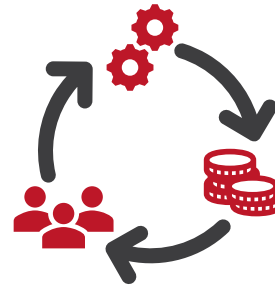


Un projecte acostuma a aglutinar moltes activitats diferents, que generalment s'estructuren a través dels anomenats **'Work Packages'**. El tipus d'activitats que s'acostumen a incloure en un projecte són les següents:

COMUNES



COMUNICACIÓ I DISSEMINACIÓ

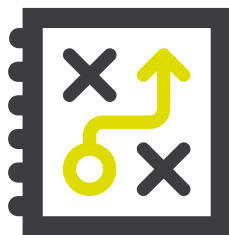


GESTIÓ FINANCERA I ADMINISTRATIVA



AVALUACIONS, MESURA D'IMPACTE, TRANSFERABILITAT

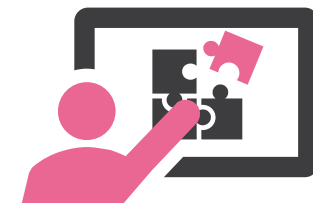
ADDITIONALS



DISSENY & TESTEIG DE METODOLOGIES



RECERCA, ESTUDIS, DIAGNÒSTICS, etc.



FORMACIONS & CREACIÓ DE CAPACITATS



Com elaborar la  
nostra estratègia  
de participació en  
Programes  
Europeus?

# ELEMENTS A TENIR EN COMPTE



Índex guia

Obtenir finançament europeu implica competir amb altres entitats d'arreu d'Europa, ja que la demanda és molt superior als fons disponibles.

Per aquest motiu, abans d'iniciar-nos en el món dels Programes Europeus, és fonamental:

- ➔ **Preparar-nos i anticipar-nos** tant com puguem
- ➔ **Triar molt bé les batalles** que volem lliurar
- ➔ **Dissenyar una estratègia interna** per a la participació en Programes Europeus





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA



Feu clic en els objectes per obtenir més informació.

Elaborar una estratègia de participació en Programes Europeus requereix seguir diferents passes.





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE DE PREPARACIÓ

Abans de començar a mirar programes i convocatòries, és millor fer-nos almenys aquestes **3 preguntes**:

**FER-SE LES PREGUNTES ADEQUADES I PREPARAR-SE PER A PARTICIPAR EN PROJECTES UE**

- 1 Els meus objectius:** què vull assolir amb un projecte europeu?
- 2 El meu valor afegit:** què puc aportar a un projecte europeu?
- 3 Les meves capacitats:** tinc els recursos necessaris per a implementar un projecte europeu?

Una bona manera de respondre-hi és fer un **anàlisi SWOT** (o *FODA*) centrat en la participació de la nostra organització en projectes europeus.

**RECURSOS**

Heu aquí una quarta element a tenir en compte respecte als nostres recursos humans i financers.

**RECURSOS HUMANS** Tenim un recurs humans suficient i adequats com per:

- Formular i redactar la proposta?
- gestionar el Projecte si s'urt seleccionat?

**RECURSOS FINANCERS** Tenim un recurs financers suficient com per:

- subcontractar expertesa externa per redactar la proposta?
- viatjar a l'estranger per participar en trobades o altres esdeveniments d'interès?
- co-finançar el projecte?

Comptau amb el recolzament de:

- altres departaments (financers, IRIS, comptabilitat, etc.) per la gestió administrativa i financera?

**ANÀLISI SWOT**

For an **anàlisi SWOT** consisteix en establir quines serien les nostres fortaleses, debilitats, oportunitats i amenaces.

<p><b>FORTALESES</b> (Strengths)</p> <p>Les fortaleses ens ajudaran a definir el nostre valor afegit i les nostres capacitats.</p> <p>Quins recursos podem explotar?</p>	<p><b>DEBILITATS</b> (Weaknesses)</p> <p>Què hi afegit que fem mal? Quins recursos ens manquen?</p>
<p><b>OPORTUNITATS</b> (Opportunities)</p> <p>Les oportunitats, debilitats i amenaces ens ajudaran a pensar en possibles objectius.</p> <p>Quines oportunitats i àrees davant nosaltres? Quines tendències podem explotar?</p>	<p><b>AMENACES</b> (Threats)</p> <p>Quins factors externs ens poden fer mal?</p>

Sempre cal que tinguem en ment els nostres **recursos humans i financers**, decisius a l'hora de decidir si participar en un projecte o no.

ELABORACIÓ D'ESTRATÈGIA

FASE DE PREPARACIÓ

Before starting to look for calls and EU projects, you should ask yourself 3 questions:

- 1 My organization is ready to go through an EU project?
- 2 My organization has the necessary resources to implement an EU project?
- 3 My organization has the necessary resources to implement an EU project?

La millor manera d'orientar-lo/a és fer un anàlisi SWOT (o FODA) orientat cap a la vostra organització i projectes europeus.

Sempre tingueu en ment els vostres recursos humans i financers, decidint a l'hora de triar si participar en un projecte o no.

RECURSOS

# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

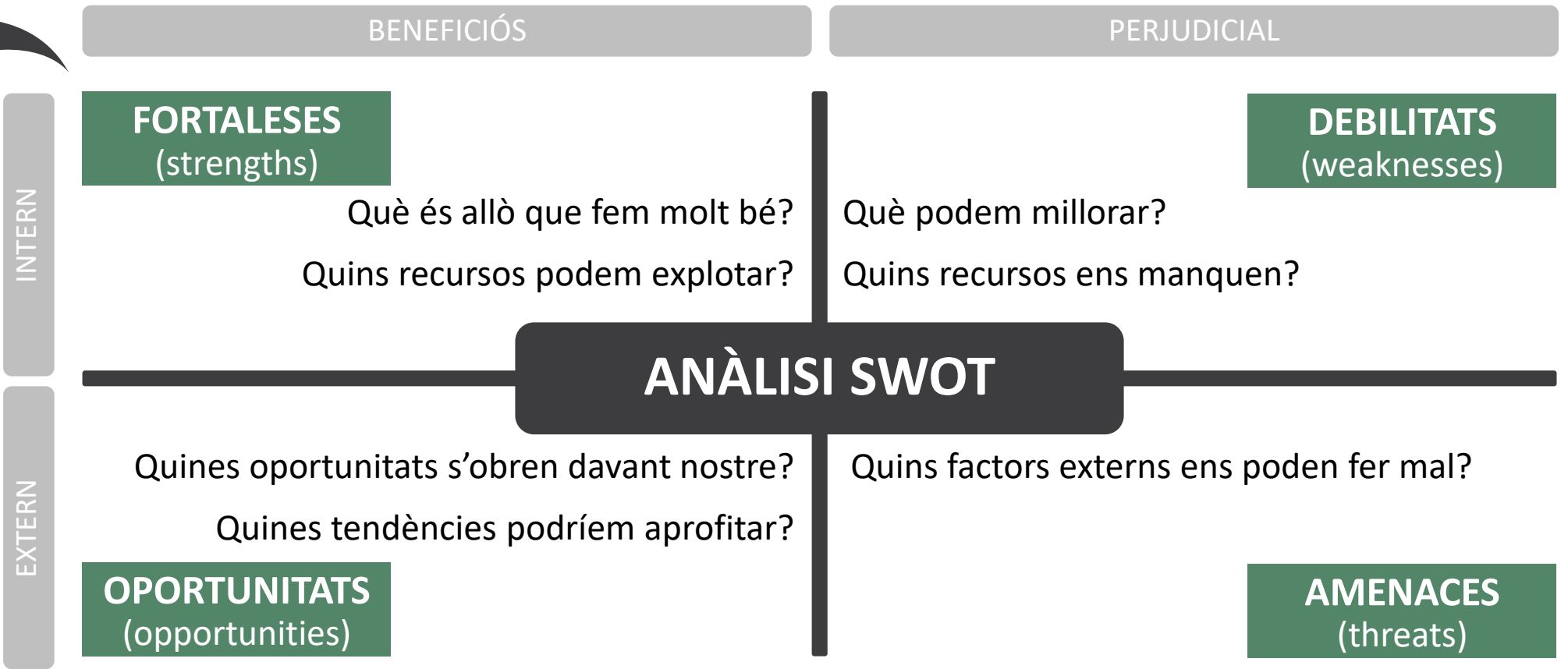


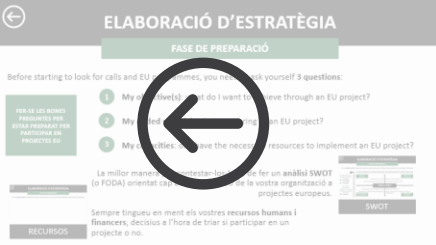
## FASE DE PREPARACIÓ

Fer un **anàlisi SWOT** consisteix en esbrinar quines serien les nostres fortalezes, debilitats, oportunitats i amenaces.

Les **fortalezes** ens ajudaran a definir el nostre **valor afegit** i les nostres **capacitats**.

Les **oportunitats, debilitats i amenaces** ens ajudaran a pensar en possibles **objectius**.





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA



## FASE DE PREPARACIÓ

Heus aquí uns quants elements a tenir en compte respecte als nostres recursos humans i financers.

### RECURSOS HUMANS



Tenim uns recursos humans suficients i adequats com per:

- ✓ formular & redactar la proposta?
- ✓ gestionar el Projecte si surt seleccionat?

Compteu amb el recolzament de:

- ✓ tots els altres departaments (finances, RRHH, comptabilitat, etc.) per la **gestió administrativa i financera**?



### RECURSOS FINANCERS



Tenim uns recursos financers suficients com per:

- ✓ **subcontractar expertesa externa** per redactar la proposta?
- ✓ **viatjar a l'estranger** per participar en Infodays o altres esdeveniments d'interès?
- ✓ **co-finançar** el projecte?
- ✓ superar possibles **tensions de tresoreria** durant la implementació?



**"In English, please!"**

Assegurem-nos que almenys una persona de l'equip té competència en anglès per tal de comunicar-se amb als socis europeus





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE DE RECERCA

Un cop haguem decidit que volem accedir a Fons Europeus, comença la fase de recerca per trobar el finançament més adequat per a la nostra idea de projecte.

**PAS 1**  
 ANÀLISI DELS  
 PROGRAMES MÉS  
 RELLEVANTS (I  
 CONVOCATÒRIES  
 ASSOCIADES)

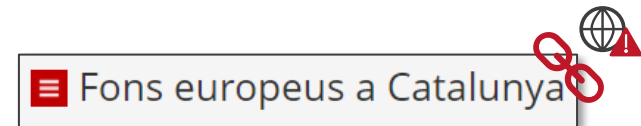
### Com i on buscar els Programes Europeus?



**Mapeig de Programes Europeus**, com el que teniu en aquesta mateixa guia



**Llocs web especialitzats**, com el de la Generalitat



**Sistema propi** d'informació i alertes

Podeu crear el vostre propi sistema d'alertes i obtenir la informació que necessiteu utilitzant les eines següents:

**Xarxes socials** dels programes



Twitter i LinkedIn



**Llocs web** dels programes i de la Comissió Europea

**Portal Funding & Tender**

On es publiquen totes les convocatòries



Funding & tender opportunities  
Single Electronic Data Interchange Area (SEIDIA)





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE DE RECERCA



CONSULTAR  
INFODAYS

Molts Programes Europeus, en llançar una convocatòria, organitzen una **jornada informativa** o “Infoday” on es presenten:

- ➔ els **objectius** del Programa
- ➔ les especificitats i característiques de la **convocatòria**
- ➔ **consells i suggeriments** per presentar la millor candidatura possible



Sovint els Infodays proposen activitats de **networking** entre els assistents, per tal que es coneguin i explorin possibilitats de cooperació i de creació de nous projectes.



PUBLICACIONS DE LES  
CONVOCATÒRIES

Els Programes Europeus publiquen les convocatòries als seus **llocs web**, però habitualment intenten maximitzar-ne la difusió a través de les **xarxes socials** (especialment Twitter).



LLOC WEB



XARXES SOCIALS

De manera general, cada Programa publica a començament d'any el seu **Pla d'Acció Anual** o “Annual Action Plan” **incloent les dates provisionals de les convocatòries previstes** durant els següents 12 mesos. Es pot descarregar al seu lloc web.



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## PAS 2



### ANÀLISI DELS TERMES DE LA CONVOCATÒRIA

## FASE DE RECERCA

Què cal mirar d'una convocatòria europea:



**...i el termini!**

### 1 **Les prioritats / temàtiques i els objectius per assolir**

Comprovar que la nostra proposta encaixi perfectament amb els objectius i prioritats establerts en la convocatòria. Si hem de fer entrar la nostra idea amb calçador, millor desistir de presentar proposta.

### 2 **Els requeriments pels participants i el consorci**

Verificar que complirem amb tots els requisits d'elegibilitat (número mínim de socis, formes jurídiques admeses, número mínim de països europeus a incloure, etc.).

### 3 **Les activitats**

Comprovar que el tipus d'activitats finançables són pertinents per a nosaltres i per al nostre projecte.

### 4 **El pressupost**

Assegurar-nos que el pressupost estimat per a cada projecte encaixa amb les nostres ambicions i amb la mida del nostre projecte.



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA



IDEA DE  
PROJECTE

IDEA DE PROJECTE

A partir de les nostres [respostes](#) durant la fase de preparació i de [l'anàlisi SWOT](#), seleccionem una o dues idees de projecte per a desenvolupar:

## 1 Seleccionar la idea adequada

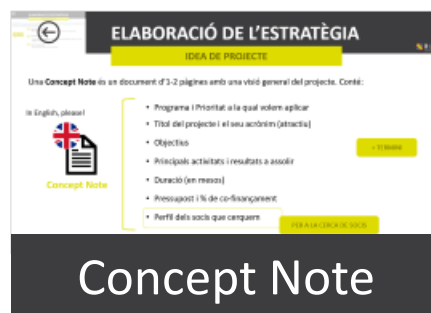
Anàlisi SWOT: identificar un problema, una necessitat concreta o una línia d'acció

## 2 Desenvolupar la idea

Definir clarament l'**objectiu**, les **activitats** per assolir-lo i els **resultats** que volem obtenir

## 3 Redactar una [Concept Note](#)

Sintetitzar tots els punts anteriors en un sol document



CONSELL



“Identificar els nostres interessos”

Conciliar molt bé els objectius del projecte amb el que volem assolir com a organització. Si hi detectem un interès divergent, millor renunciar al projecte!



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## IDEA DE PROJECTE

Una **Concept Note** és un document d'1-2 pàgines amb una visió general del projecte. Conté:

In English, please!



**Concept Note**

- Programa i Prioritat a la qual volem aplicar
- Títol del projecte i el seu acrònim (atractiu)
- Objectius
- Principals activitats i resultats a assolir
- Duració (en mesos)
- Pressupost i % de co-finançament
- Perfil dels socis que cerquem

+ TERMINI

PER A LA CERCA DE SOCIS



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE D'ELABORACIÓ

Prendre la decisió de participar en un projecte europeu sempre s'acompanya d'una reflexió sobre quin rol caldrà assumir: el de Coordinador, el de Soci, el d'Associat o el de Subcontractat. Però què implica cada rol?

### PARTENARIAT o CONSORCI



**Els Associats** → Els **Associats** contribueixen a implementar una part petita del projecte però no són beneficiaris de fons.

**Els Socis** → Els **Socis** contribueixen a la implementació i reben fons que hauran de justificar degudament.

**El Coordinador o Cap de fila** → El **Coordinador** és el responsable del projecte. Té una bona experiència prèvia en projectes europeus i un bon nivell de tresoreria.

**Els Subcontractats** → Els **Subcontractats** implementen una activitat específica del projecte. No formen part del Partenariat i normalment són seleccionats a través de processos competitius (licitacions).





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

OPCIÓ A  
SOCI  
D'UN PROJECTE

## FASE D'ELABORACIÓ

Ser soci d'un projecte requereix desenvolupar la nostra pròpia narrativa i disseminar-la a possibles caps de fila.

### 1 Desenvolupar la nostra narrativa

Serà la nostra targeta de visita per a trobar altres socis o caps de fila, i pot incloure:

- una breu **presentació** de l'organització
- els nostres **objectius**, un problema al qual hi volem aportar una solució
- el nostre **valor afegit**, l'expertesa que aportem al partenariat

### 2 Circular la narrativa a través dels canals adequats



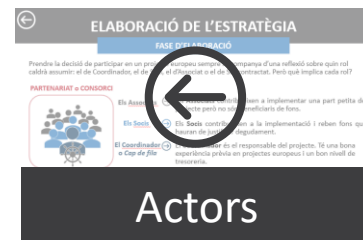
Infodays  
Altres jornades



Eines de cerca  
dels  
Programes



Punts de  
Contacte  
Nacionals



Actors



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## OPCIÓ A

### PAS A1

CONTRIBUCIÓ A LA PROPOSTA  
TRÀMITS ADMINISTRATIUS

## FASE D'ELABORACIÓ

Un cop formem part d'un Partenariat com a socis, se'ns requerirà les següents contribucions:



Fer tots els **tràmits administratius** necessaris



Contribuir a **l'elaboració de la proposta**

**ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA**  
OBTENIR EL SEU PIC

Per obtenir el **codi d'identificació PIC** (Participant Identification Code) necessari per presentar-se a la majoria de les convocatòries, s'han de fer els tràmits següents:

- 1 Crear un compte a **EU Login** (Comissió Europea) per obtenir nom d'usuari i contrasenya.
- 2 Accedir al **Registre de Participants** del Portal **Funding & Tenders** de la Comissió Europea i contactar-se per registrar l'entitat. Verificar prèviament que no estigui ja registrada.
- 3 Seguir les instruccions del **Portal** i proveir la informació requerida (generalment informació administrativa de l'entitat) fins a obtenir el **número PIC provisional**. Amb aquest PIC provisional ja es pot participar en convocatòries europees.

**Com obtenir el PIC?**

Per exemple, per a la majoria de Programes Europeus gestionats des de Brussel·les, és obligatori obtenir el número PIC.

**ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA**  
FASE D'ELABORACIÓ

PAS B2  
REDACTAR LA PROPOSTA  
COORDINADOR I EL RESTA DELS SOCIOS

Després o a l'hora que muntem el partenariat, comencem a elaborar la proposta.

Què és una proposta?	Qui redacta la proposta?
Elaborar una proposta equival a desenvolupar la idea inicial de projecte que tenim fins a obtenir:	El <b>Coordinador</b> és l'encarregat de redactar la proposta. Compta amb els inputs dels <b>Socis</b> que també participen de la seva elaboració.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Una memòria tècnica</li> <li>Un pressupost detallat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Existeix també la possibilitat de rebre suport per part d'una <b>empresa externa</b> especialitzada en la formació de propostes.</li> </ul>

**Elaborar la proposta**

El Coordinador requerirà la implicació de tots els socis, tant per a la Descripció del Projecte (part tècnica) com pel Pressupost (part financera).



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## OBTENIR EL SEU PIC

Per obtenir el **codi d'identificació PIC** (*Participant Identification Code*) necessari per presentar-se a la majoria de les convocatòries, s'han de fer els tràmits següents:

- 

1 Crear un compte a [EU Login](#) (Comissió Europea) per obtenir **nom d'usuari** i **contrasenya**.
- 

2 Accedir al **Registre de Participants** del Portal [Funding & Tenders](#) de la Comissió Europea i connectar-se per registrar l'entitat. Verificar prèviament que no estigui ja registrada.
- 

3 Seguir les instruccions del [Portal](#) i proveir la informació requerida (generalment informació administrativa de l'entitat) fins a obtenir el **número PIC provisional**. Amb aquest PIC provisional ja es pot participar en convocatòries europees.

### I EL PIC DEFINITIU?

El primer cop que l'entitat formalitzi un **primer contracte** amb la Comissió Europea, se li requerirà la validació del PIC provisional (amb informació administrativa suplementària).



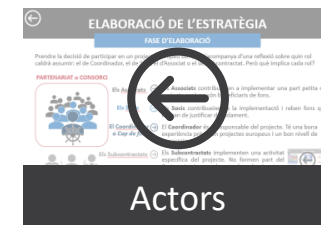
# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA



OPCIÓ B  
COORDINADOR  
D'UN PROJECTE

## FASE D'ELABORACIÓ

El **Coordinador** és el principal responsable del projecte.



### REQUISITS

No pot ser Coordinador qualsevol organització. Aquest perfil requereix tenir una **bona experiència prèvia en projectes europeus** i un **important múscul financer** (bona tresoreria).

### ROL FONAMENTAL

El Coordinador ha de **liderar** el disseny de la proposta i **coordinar** les contribucions aportades per la resta dels socis. És l'interlocutor principal amb el Programa Europeu.



**BONA  
TRESORERIA**



**EXPERIÈNCIA  
EN PROJECTES UE**

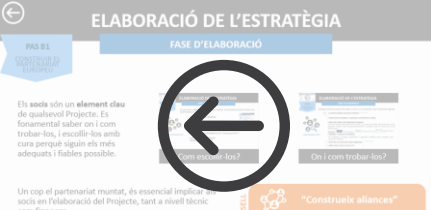
**CONSELL**



**“Dona't temps per créixer”**

Avança lentament però de manera segura: comença essent soci d'una organització experimentada abans de liderar un projecte. Millor no arriscar-se a ser Coordinador si no tenim experiència prèvia.





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE D'ELABORACIÓ

### PAS B1

### CONSTRUIR EL PARTENARIAT EUROPEU

Els socis són un **element clau** de qualsevol Projecte. És fonamental escollir-los amb cura, tenint sempre en compte:



### COM ESCOLLIR-LOS?

- la seva **experiència i expertesa**
- la seva **ubicació** (especialment rellevant si és un criteri d'elegibilitat)
- **complementarietat** (valor afegit, innovacions que aportin, etc.)
- **rol i compromís en el Projecte** (evitar “sleeping partners”)
- verificar les seves **referències i reputació** si són socis nous



### Com trobar-los?

# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE D'ELABORACIÓ

### PAS B1 CONSTRUIR EL PARTENARIAT EUROPEU

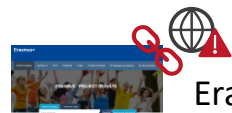
Existeixen diverses maneres de trobar un Soci o un Coordinador. Aquí n'esmentem algunes:



- **La nostra pròpia xarxa de contactes** **RECOMANAT**
- **Federacions Europees o nacionals, associacions, xarxes**
- **Bases de Dades de Programes Europeus**

Una bona manera de buscar socis és mirar, a les bases de dades dels Programes, quins projectes similars s'han finançat anteriorment i contactar amb els socis que els van implementar.

Exemples:



Erasmus [Platform](#)



European Social [Fund](#)



[CORDIS](#) EU Projects



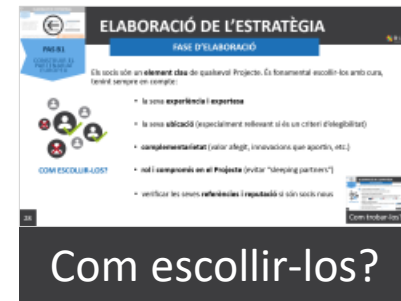
### COM TROBAR-LOS?

- **Infodays / Sessions formatives**

Els Programes europeus acostumen a organitzar trobades entre possibles socis durant els Infodays.

- Eines de Cerca de Socis dels Programes
- Altres vies (xarxes socials, etc.)

**ÚLTIM RECURS**



Com escollir-los?



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

## FASE D'ELABORACIÓ

**PAS B2**  
REDACTAR LA PROPOSTA  
COORDINAR ELS INPUTS DELS SOCIS

Després o a l'hora que muntem el partenariat, comencem a elaborar la proposta.

### Què és una proposta?

Elaborar una proposta equival a desenvolupar la idea inicial de projecte que tenim fins a obtenir:



Una memòria tècnica



Un pressupost detallat

### Qui redacta la proposta?



El **Coordinador** és l'encarregat de redactar la proposta. Compta amb els inputs dels **Socis** que també participen de la seva elaboració.



Existeix també la possibilitat de rebre suport per part d'una **empresa externa** especialitzada en la formulació de propostes.


ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

FASE D'ELABORACIÓ

PAS B2

REDACTAR LA PROPOSTA

COORDINAR ELS INPUTS DELS SOCIS



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA



## FASE D'ELABORACIÓ

### MEMÒRIA TÈCNICA

La memòria és una descripció del projecte de 70-100 pàgines aproximadament. Conté els apartats següents:



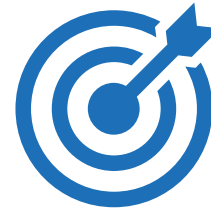
#### Objectives

Indicate how your proposal addresses the specific challenge and scope of the topic, and is in line with EU policies in the matter



#### Methodology

Overall concept underpinning the project. Main ideas, models or assumptions involved



#### Target group audience

Who will benefit from your project?



#### Work programme

Set of activities structured in different work packages

Temps mínim de preparació:  
**2 mesos**


ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

FASE D'ELABORACIÓ

PAS B2

REDACTAR LA PROPOSTA

COORDINAR ELS INPUTS DELS SOCIS



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA



## FASE D'ELABORACIÓ

### PRESSUPOST

El pressupost ha d'estar molt ben dissenyat d'entrada. Depenent dels programes, els tipus de despeses elegibles poden variar i incloure més o menys categories.

CATEGORIES COMUNES

#### PERSONNEL



#### EQUIPMENT



#### SUBCONTRACTING



#### ADMINISTRATIVE & OFFICE



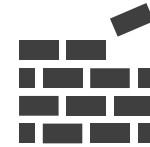
TARIFA PLANA

#### TRAVEL & SUBSISTENCE



CATEGORIES NO SEMPRE CONTEMPLADES

#### INFRASTRUCTURE



#### PREPARATION COSTS



LUMP SUM





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

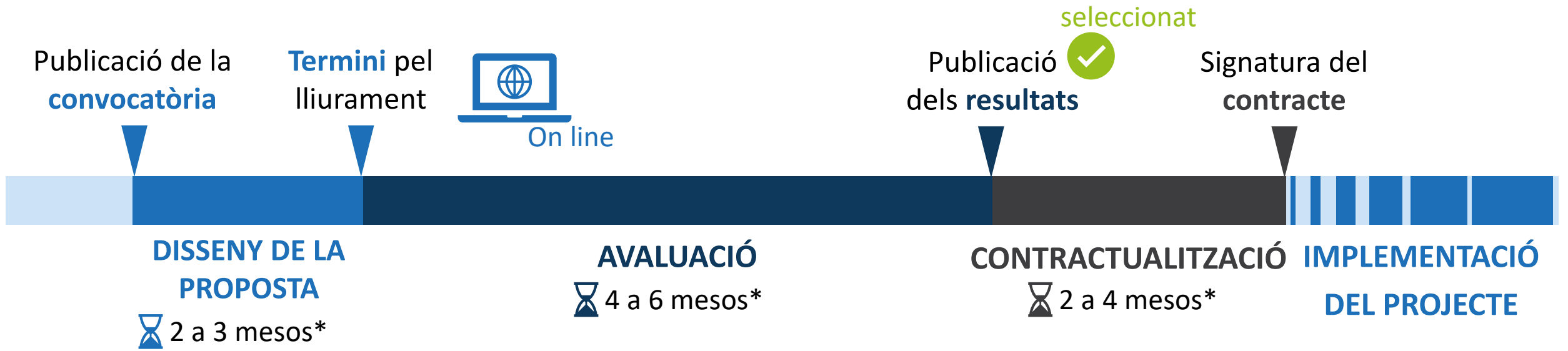


**PAS B3**  
LLIURAR LA PROPOSTA FINAL

## FASE D'ELABORACIÓ

A continuació trobareu un cronograma indicatiu d'un cicle complet, que va des de la publicació de la convocatòria a la implementació del projecte.

\*cronograma indicatiu



### ✗ I EN CAS QUE LA PROPOSTA NO SIGUI SELECCIONADA?

Si la proposta no és seleccionada, la comissió d'avaluació envia al consorci **feedback detallat** amb la valoració de la proposta i detecció de punts febles. És un document clau per si volem presentar una versió millorada a la següent convocatòria.

CONSELL



“Sigues pacient i persevera”

El procés per assolir resultats positius és llarg i podem trobar-nos amb desil·lusions. Cal perseverar i no desesperar, sempre hi haurà noves oportunitats!



# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

OPCIÓ C  
ASSOCIAT

FASE D'ELABORACIÓ

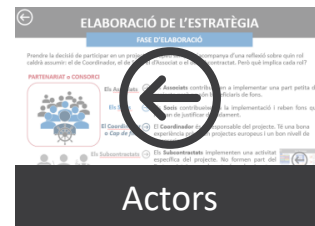
El rol d'Associat està contemplat en alguns Programes Europeus.

ROL

L'Associat té un **rol molt limitat** en el projecte i generalment participa d'alguna activitat molt concreta, com seminaris o conferències, per tal d'aportar la seva experiència o visió en algun àmbit de treball.

RECURSOS

No és beneficiari de fons del projecte i generalment només se li **reemborsen les despeses de viatge i allotjament** vinculades a alguna activitat molt concreta.





# ELABORACIÓ DE L'ESTRATÈGIA

OPCIÓ D  
SUBCONTRACTAT

FASE D'ELABORACIÓ

Una de les categories pressupostàries d'un Projecte Europeu és la Subcontractació. A través d'aquesta partida, es pot comptar amb l'expertesa d'una **entitat tercera** per a que faci una **tasca molt concreta** del projecte (per exemple el desenvolupament d'una web o una app; un estudi d'investigació; un mòdul formatiu, etc.).

Generalment els subcontractats es seleccionen a través d'un **procés competitiu** gestionat pel Coordinador o el Soci del projecte que gestioni aquesta part del pressupost.

El subcontractat **no forma part del partenariat** o consorci i no té cap responsabilitat envers la Comissió Europea.





# EN CONSTRUCCIÓ

Programes de la  
Unió Europea per  
al Tercer Sector

# Índex dels programes per temàtica



Índex guia



# EN CONSTRUCCIÓ



# EN CONSTRUCCIÓ

EaSI

Erasmus +

COSME

EU Partnerships

Interreg SUDOE

Interreg POCTEFA

Interreg NextMED

Interreg EUROPE

Interreg Euro MED

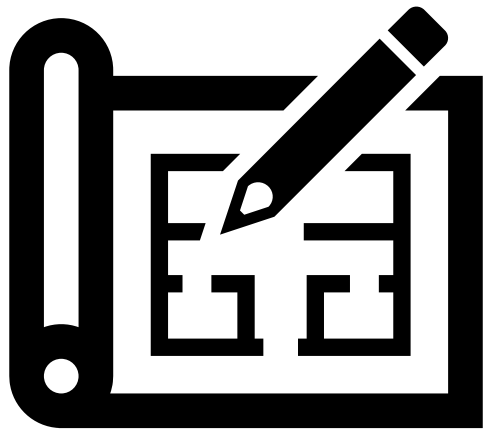
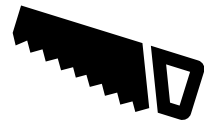
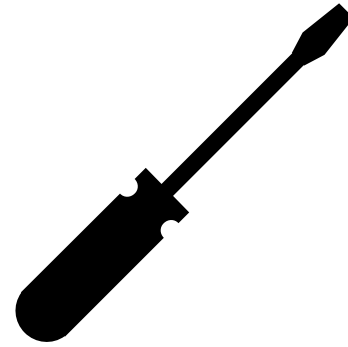
Horizon Europe

Creative Europe

AMIF

REC

COST



# Recursos útils



Índex guia

# RECURSOS ÚTILS

A continuació trobareu una sèrie de recursos que us ajudaran a elaborar la vostra estratègia de participació en projectes europeus.

## RECURSOS DELS PROGRAMES I DE LA UE



**RECURSOS ÚTILS**  
PLATAFORMES & BASES DE DADES

Alguns programes europeus tenen plataformes i bases de dades on podeu cercar projectes ja finançats per inspirar-vos amb el que s'ha fet anteriorment, conèixer quines entitats els han dut a terme, etc.

- Erasmus +**: Plataforma de resultats de projectes ERASMUS
- CORDIS**: Plataforma europea de recerca de projectes
- COSME DATA HUB**: Plataforma de recerca de projectes COSME
- KEEP.EU**: Plataforma pels projectes Interreg

**Plataformes**



**RECURSOS ÚTILS**  
WEBS I XARXES SOCIALS RELACIONADES

A continuació trobareu les webs dels programes europeus, a més dels comptes Twitter i LinkedIn relacionats i que actualitzen les seves notícies i convocatòries.

- EASI**
- Erasmus +**: @EU\_ErasmusPlus, @EU\_Sport
- COSME**: @EU\_BSMIA, /eismca
- EU Partnerships**: @EU\_echo
- Interreg SUDOE**: @InterregSudoe
- Interreg NDCISPA**: @InterregNDCISPA
- Interreg NordMED**: @InterregNordMed
- Interreg EUROPA**: @InterregEUROPA
- Interreg Euro-MED**: @InterregEuroMed
- Horizon Europe**: @HorizonEurope1
- Creative Europe**: @creative\_europe
- AMIF**
- RCC**

**Xarxes socials i webs**



**RECURSOS ÚTILS**  
PORTAL D'OFERTES I OPORTUNITATS

Per obtenir informació respecte a les convocatòries, podeu seguir les **xarxes socials** dels programes o consultar regularment les seves web. Una altra opció és utilitzar el Portal d'ofertes i oportunitats de finançament.

L'avantatge d'aquest portal és que ofereix la possibilitat de buscar entre totes les convocatòries de tots els programes dels **fons centralitzats**, futures, passades i actuals, i de fer servir paraules clau.

**Portal Tenders & Funding Opportunities**  
Plataforma de resultats de projectes ERASMUS

Aquest portal, però, **no inclou** les convocatòries dels programes descentralitzats (**fons estructurals**) – és a dir tots els programes interreg d'aquesta guia.

**Portal d'ofertes**

## ALTRES RECURSOS



**RECURSOS ÚTILS**  
TAULA D'ENTITATS DEL TERCER SECTOR

La Taula d'Entitats del Tercer Sector treballa en un pla estratègic d'internacionalització per desenvolupar una nova línia d'incidència política en institucions i òrgans sobretot de l'àmbit europeu. Les seves línies d'actuació consisteixen en:

- Enfortiment**: ... de la Taula i les entitats socials per aconseguir el suport i l'assessorament que necessiten les entitats socials per ser més competitives i innovadores.
- Representació**: ... del Tercer Sector Social a l'exterior per potenciar la interlocució i la incidència en les polítiques socials comunitàries.
- Identificació**: ... de possibles línies i fonts de finançament europeu i de xarxes associatives i plataformes europees amb qui enfortir relacions i fer sinèrgies.
- Participació**: Augmentar-la en xarxes de les quals ja formem part i potenciar les relacions amb altres institucions i organismes.

Dades de contacte: 93 310 97 07, [taula@tercersector.cat](mailto:taula@tercersector.cat)

**Taula del 3r sector**



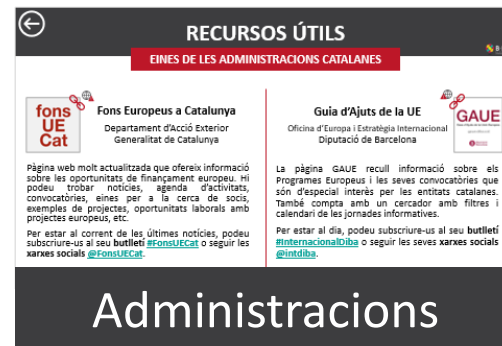
**RECURSOS ÚTILS**  
FEDERACIONS I ASSOCIACIONS EUROPEES

Existeixen unes quantes federacions i associacions europees en l'àmbit del tercer sector que tenen experiència en projectes europeus i que us poden ajudar en la vostra recerca de socis.

**Social Platform**  
Xarxa europea de federacions i organitzacions de la societat civil avançant per una Europa social

A la llista dels membres de la Plataforma Social, trobareu unes quantes federacions i associacions d'interès que actuen en diversos àmbits tal i com la pobresa, la gent gran o el col·lectiu LGBTIQ+, i amb actors de tots els tipus (cuidadors, refugiats, etc.).

**Federacions**



**RECURSOS ÚTILS**  
EINES DE LES ADMINISTRACIONS CATALANES

**Fons Europeus a Catalunya**  
Departament d'Acció Exterior  
Generalitat de Catalunya

Pàgina web molt actualitzada que ofereix informació sobre les oportunitats de finançament europeu. Hi podeu trobar notícies, agenda d'activitats, convocatòries, eines per a la cerca de socis, exemples de projectes, oportunitats laborals amb projectes europeus, etc.

Per estar al corrent de les últimes notícies, podeu subscriure-us al seu butlletí [fonsUECat](mailto:fonsUECat) o seguir les xarxes socials [@fonsUECat](https://www.facebook.com/fonsUECat).

**Guia d'Ajuts de la UE**  
Oficina d'Europa i Estratègia Internacional  
Diputació de Barcelona

La pàgina GAUE recull informació sobre els Programes Europeus i les seves convocatòries que són d'especial interès per les entitats catalanes. També compta amb un cercador amb filtres i calendari de les jornades informatives.

Per estar al dia, podeu subscriure-us al seu butlletí [internacional@gaue.cat](mailto:gaue@gaue.cat) o seguir les seves xarxes socials [@gaue](https://www.facebook.com/gaue).

**Administracions**



**RECURSOS ÚTILS**  
UP 2 EUROPE

Up2Europe és el primer accelerador d'idees per la cooperació europea. Consisteix en una plataforma d'intercanvi, una comunitat virtual entorn als projectes europeus.

Aquesta plataforma permet buscar idees, socis, consultors, convocatòries o projectes europeus gràcies al seu cercador.

També proposa serveis de pagament, entre els quals:

- Up2Europe**: Plataforma col·laborativa entorn a projectes europeus
- Plataformes i fons web**
- Serveis per a la formulació i**

**Up2Europe**

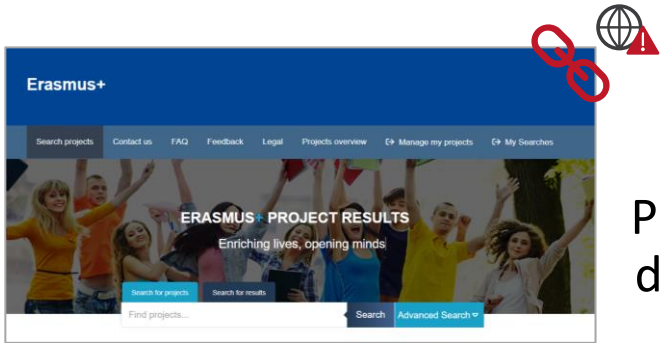




# RECURSOS ÚTILS

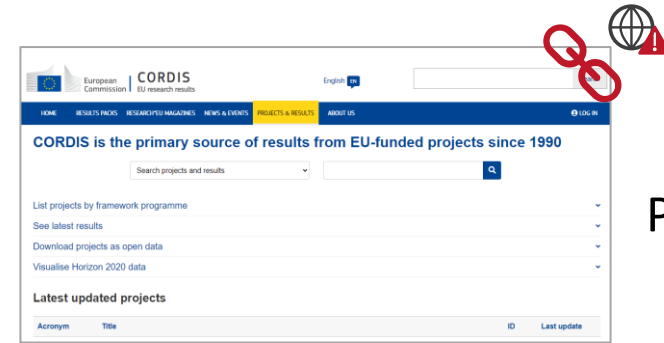
## PLATAFORMES & BASES DE DADES

Alguns programes europeus tenen **plataformes** i **bases de dades** on podeu cercar projectes ja finançats per inspirar-vos amb el que s'ha fet anteriorment, conèixer quines entitats els han dut a terme, etc.



### Erasmus +

Plataforma de resultats de projectes ERASMUS



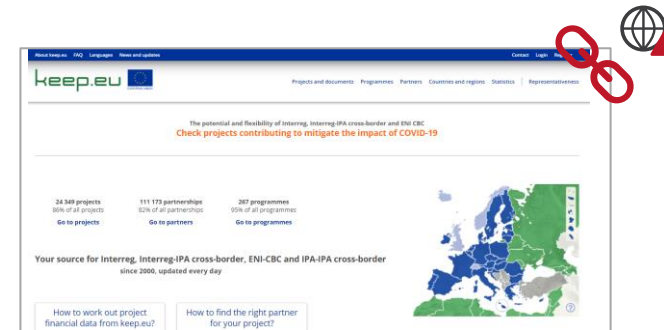
### CORDIS

Plataforma europea de recerca de projectes



### COSME DATA HUB

Plataforma de recerca de projectes COSME



### KEEP.EU

Plataforma pels projectes Interreg



# RECURSOS ÚTILS

## WEBS I XARXES SOCIALS RELACIONADES

A continuació trobareu les **webs** dels programes europeus, a més dels **comptes Twitter i LinkedIn** relacionats i que actualitzen les seves notícies i convocatòries.

EaSI


Erasmus +

COSME

EU Partnerships

 @EUErasmusPlus  
@EuSport

 @EU\_EISMEA  
 /eisma/

 @EU\_Partnerships  
@eu\_echo



Interreg SUDOE

Interreg POCTEFA

Interreg NextMED

Interreg EUROPE

Interreg Euro MED

 @Sudoe5  
 /interreg-sudoe-programme/


 /ctppoctefa/

 @ENICBCMed

 @interregeurope

 @MEDProgramme

 /interreg-europe/

 /interreg-med-programme/

Horizon Europe

Creative Europe

AMIF

REC

 @HorizonEurope1

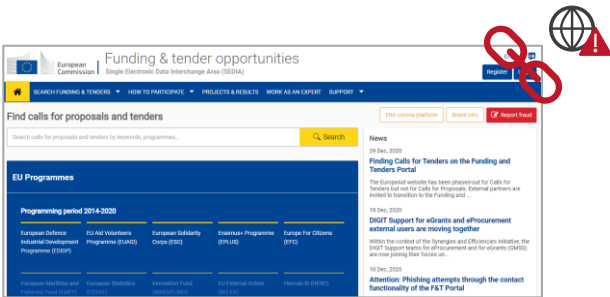
 @europe\_creative



# RECURSOS ÚTILS

## PORTAL D'OFERTES I OPORTUNITATS

Per obtenir informació respecte a les convocatòries, podeu seguir les [xarxes socials](#) dels programes o consultar regularment les seves web. Una altra opció és utilitzar el **Portal d'ofertes i oportunitats de finançament**.

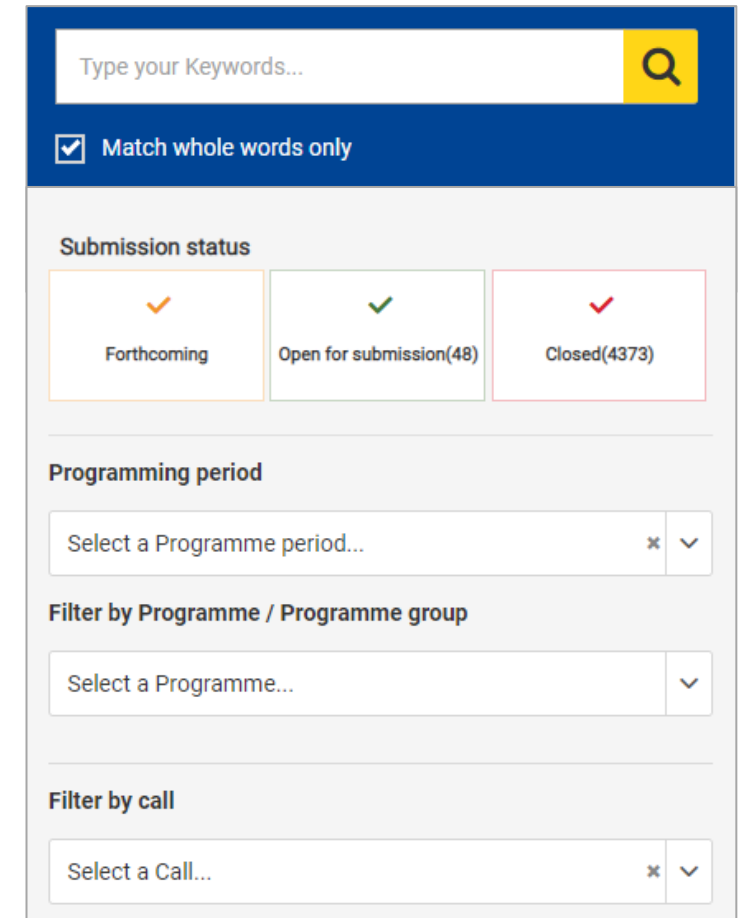


### Portal Tenders & Funding Opportunities

Plataforma de resultats de projectes ERASMUS

L'avantatge d'aquest portal és que ofereix la possibilitat de buscar entre **totes les convocatòries** de tots els programes dels **fons centralitzats**, futures, passades i actuals, i de fer servir paraules clau.

Aquest portal, però, **no inclou** les convocatòries dels programes **descentralitzats** (**fons estructurals**) – és a dir tots els programes Interreg d'aquesta guia.





# RECURSOS ÚTILS

## FEDERACIONS I ASSOCIACIONS EUROPEES

Existeixen unes quantes **federacions i associacions europees** en l'àmbit del tercer sector que tenen experiència en projectes europeus i que us poden ajudar en la vostra recerca de socis.



### Social Platform

Xarxa europea de federacions i organitzacions de la societat civil advocant per una Europa social

A la llista dels membres de la Plataforma Social, trobareu unes quantes federacions i associacions d'interès que actuen en **diversos àmbits** tal i com la pobresa, la gent gran o el col·lectiu LGBTIQ+, i amb **actors de tots els tipus** (cuidadors, refugiats, etc.).

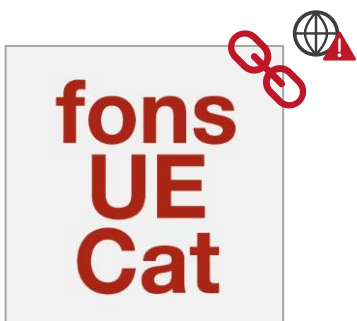


- AGE Platform Europe
- Autism Europe
- Caritas Europa
- CECOP - European confederation of industrial and service cooperatives
- EAPN - European Anti-Poverty Network
- EASPD - European Association of Service Providers for Persons with Disabilities
- ECDN - European Consumer Debt Network
- ECRE - European Council on Refugees and Exiles
- EDF - European Disability Forum
- ENAR - European Network Against Racism
- ENSIE (European Network of Social Integration Enterprises)
- EPA - European Parents' Association
- EPHA - European Public Health Alliance
- ESAN - European Social Action Network
- EURAG - European Federation of Older Persons
- EUROCHILD
- EURODIACONIA – European Federation for Diaconia
- EURORDIS - European Organisation for Rare Diseases
- EWL - European Women's Lobby
- FEFAF - European Federation of Parents and Carers at Home
- Housing Europe - The European Federation of Public, Cooperative Social Housing
- ICSW - International Council on Social Welfare Europe
- IFSW - International Federation of Social Workers Europe
- ILGA Europe - The European Region of the International Lesbian, Gay, Bisexual, Trans and Intersex Association



# RECURSOS ÚTILS

## EINES DE LES ADMINISTRACIONS CATALANES



### Fons Europeus a Catalunya

Departament d'Acció Exterior  
Generalitat de Catalunya

Pàgina web molt actualitzada que ofereix informació sobre les oportunitats de finançament europeu. Hi podeu trobar notícies, agenda d'activitats, convocatòries, eines per a la cerca de socis, exemples de projectes, oportunitats laborals amb projectes europeus, etc.

Per estar al corrent de les últimes notícies, podeu subscriure-us al seu **butlletí** [#FonsUECat](#) o seguir les **xarxes socials** [@FonsUECat](#).



### Guia d'Ajuts de la UE

Oficina d'Europa i Estratègia Internacional  
Diputació de Barcelona

La pàgina GAUE recull informació sobre els Programes Europeus i les seves convocatòries que són d'especial interès per les entitats catalanes. També compta amb un cercador amb filtres i calendari de les jornades informatives.

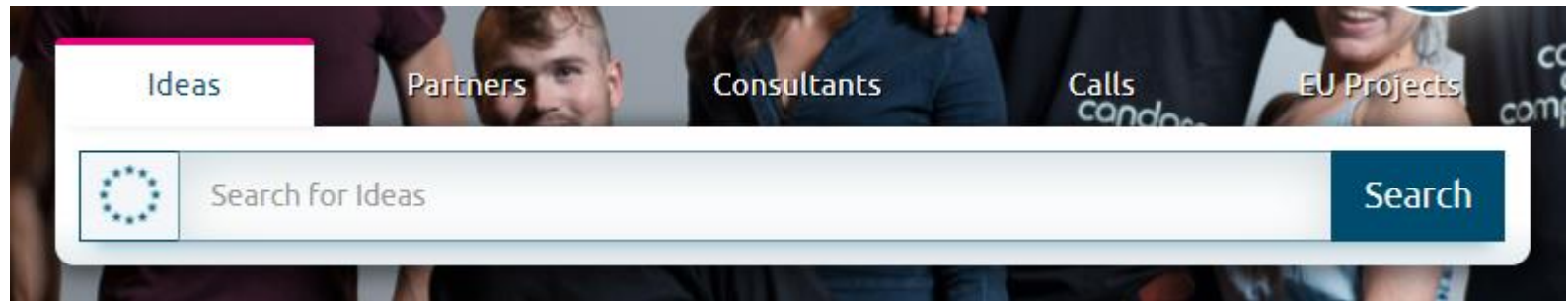
Per estar al dia, podeu subscriure-us al seu **butlletí** [#InternacionalDiba](#) o seguir les seves **xarxes socials** [@intdiba](#).



# RECURSOS ÚTILS

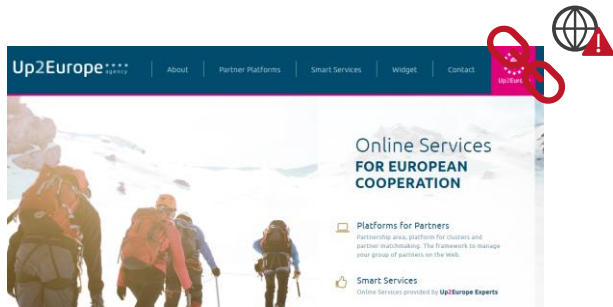
## UP 2 EUROPE

**Up2Europe** és el primer accelerador d'idees per la cooperació europea. Consisteix en una **plataforma d'intercanvis**, una comunitat virtual entorn als projectes europeus.



Aquesta plataforma permet buscar idees, socis, consultors, convocatòries o projectes europeus gràcies al seu **cercador**.

També proposa **serveis** de pagament, entre els quals:



### Up2Europe

Plataforma col·laborativa entorn a projectes europeus



Plataformes i llocs web per a partenariat



Serveis per a la formulació i gestió de projectes





# RECURSOS ÚTILS

## TAULA D'ENTITATS DEL TERCER SECTOR

La **Taula d'Entitats del Tercer Sector** treballa en un pla estratègic d'internacionalització per desenvolupar una nova línia d'incidència política en institucions i òrgans sobretot de l'àmbit europeu. Les seves línies d'actuació consisteixen en:



### Enfortiment

... de la Taula i les entitats socials per aconseguir el suport i l'assessorament que necessiten les entitats socials per ser més competitives i innovadores.



### Representació

... del Tercer Sector Social a l'exterior per potenciar la interlocució i la incidència en les polítiques socials comunitàries.



### Identificació

... de possibles línies i fonts de finançament europeus i de xarxes associatives i plataformes europees amb qui enfortir relacions i fer sinèrgies.



### Participació

Augmentar-la en xarxes de les quals ja formem part i potenciar les relacions amb altres institucions i organismes.

Dades de contacte:



93 310 57 07



[taula@tercersector.cat](mailto:taula@tercersector.cat)



Aquesta guia és fruit de l'encàrrec de la  
Taula del Tercer Sector a la consultora  
*B.Link Barcelona Strategic Projects.*



Amb el finançament de:



Generalitat de Catalunya  
**Departament de Treball,  
Afers Socials i Famílies**



**economia  
social**



MINISTERIO  
DE TRABAJO, MIGRACIONES  
Y SEGURIDAD SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL