

Recomendaciones para buscar socios europeos

No hay en la Unión Europea una guía específica de cómo encontrar socios para participar en una propuesta europea, sin embargo existen múltiples plataformas y *networking*, unos mejores que otros, que ayudan tanto a la búsqueda de socios como a la búsqueda de proyectos.

A nivel general, y como recomendación previa, si ya se ha participado en un proyecto europeo del mismo programa, lo habitual es dirigirse al **consorcio** (*networking* de primer nivel), para comprobar si alguno de sus miembros o de sus colegas (*networking* de segundo nivel) va a participar en el programa.

Así mismo, es aconsejable ponerse en contacto con los promotores y participantes de los **proyectos aprobados en convocatorias anteriores** e incluso de los **proyectos rechazados**, con la finalidad de comprobar si alguno de sus miembros o de sus colegas va a presentar una nueva propuesta al programa o va a presentar de nuevo la propuesta rechazada.

Resulta fundamental en esta etapa **apoyarse en todas las redes y asociaciones en las que se participe**, ya sean territoriales o sectoriales. Por ejemplo: red EEN (Enterprise Europe Network): esta red, impulsada por la UE tiene un dispositivo específico para la búsqueda de socios, red de ciudades europeas (Eurocities: es muy activa en proyectos de intercambio de experiencias en los ámbitos, medioambientales y energéticos; red de ciudades medias europeas, asociaciones medioambientales, redes de municipios y provincias, Pacto de Alcaldes, red de centros europeos de empresa e innovación.

Para buscar socios cuando se es el **líder** o el promotor de una idea de proyecto, además de conocer los canales y las redes internacionales de cooperación, resulta fundamental establecer un **perfil del proyecto** que se quiere presentar. Por otro lado, si lo que se buscan son proyectos en los que participar como **socio**, es clave la elaboración de un perfil (**Currículum Europeo**) donde se refleje la experiencia de la institución, sus prioridades de acción en el marco europeo y su capacidad y conocimiento en el tema en cuestión.

Para conocer más detalles de cada programa, para buscar socios y para promover tus proyectos, resulta igualmente fundamental **asistir a los llamados "Info Days" del programa**, que vienen a ser jornadas informativas organizadas por la Comisión Europea y la Autoridad de Gestión del programa, en las que se informa sobre el programa en general y la convocatoria publicada en concreto, dando detalle preciso de los beneficiarios, territorio, criterios de elegibilidad, presupuesto, documentos a cumplimentar, etc., y ofreciendo la posibilidad de realizar una sesión de "networking" donde conocer otros potenciales socios e intercambiar opiniones e ideas.

Además, se suele encontrar publicada la agenda de todos los ID organizados en Europa (también a nivel nacional), en algunos casos podrás acceder a información, presentaciones y conclusiones sobre las jornadas de presentación del programa en los distintos puntos (e incluso una lista de los asistentes). La lectura de esta información es muy relevante, ya que,

además de darse recomendaciones prácticas se explican las prioridades de financiación de la convocatoria anual.

Existen casos en los que un Programa publica listados de organizaciones que han expresado interés en participar en una convocatoria. Estos listados ofrecen únicamente la información de contacto de dichas organizaciones, ya que no se trata de organizaciones cuya elegibilidad haya sido analizada previamente por la Comisión Europea.

En otros casos, el programa **dispone de una Base de Datos para la búsqueda de socios y de proyectos**, a la que se puede acceder a través de su página web. Esta Base de Datos permite buscar organizaciones que han publicado una idea de proyecto y que están buscando socios para la composición de sus consorcios, filtrando la **búsqueda por país, por tema o por actividad de la propia organización**.

Por último, cabe destacar el papel de las redes sociales para la búsqueda de socios. Herramientas como **LinkedIn** pueden resultar muy útiles en este proceso. A través de Grupos temáticos (*CIP - Competitiveness and Innovation Framework Programme; EC/EuropeAid Framework Contracts Projects; EU Projects Partner Search; EU MED Programme Official Group European Community Grants, Calls and Projects; Horizon 2020, Framework Programme for Research and Innovation*), las entidades bien exponen una idea de proyecto y la consecuente búsqueda de socios o bien, las organizaciones muestran su interés en participar en alguna convocatoria concreta y ofrecen su experiencia.