



CASOS DE ÉXITO: Proyecto ECLIPSE

Jon Lacunza
Oficina de Proyectos Europeos

12 de septiembre de 2011



CIDETEC
ik4 research alliance

ECLIPSE



Título: Renewable Eco-Friendly nanocomposites from waste sources

Convocatoria: FP7-NMP-2011-SMALL-5

Topic: FP7-NMP-2011.2.3-1. Advanced packaging materials from renewable biogenic sources (SICA)

Duración: 3 años

Presupuesto: 5.297.506 €

!!! Actualmente en Negociación!!!

FASE 1

¿Como surge la propuesta?



IDEA

CIDETEC-IK4



ECLIPSE

EXPERIENCIA PREVIA

EHU/UPV

Definición básica del proyecto



- Objetivos generales
- Estructura del proyecto
- Perfil socios

En base a las
exigencias
del “topic”

Contrastar planteamiento de la propuesta



¡¡¡IMPORTANTE!!!

Antes de empezar a escribir, contrastar la idea y primer borrador con el PCN correspondiente o miembros de la Comisión Europea.

Creación de grupo de trabajo



Redactor Principal:

Dr. Gonzalo Sandoval (CIDETEC-IK4)

Colaboradores estrechos:

EHU/UPV (Grupo Dr. Iñaki Mondragón)
Unidad Nanotecnologías de CIDETEC-IK4

Otros Colaboradores:

Resto de miembros del consorcio

El consorcio: preparativos para búsqueda y contacto



- Se toman en cuenta las condicionantes marcadas por el “topic”: técnicas, colaboración con Latinoamérica y tamaño del proyecto (SMALL)
- Se elabora un “abstract” sobre el proyecto, y una nota informativa sobre las reglas de juego del 7º PM, para contactarlos.
- Se elabora una lista de elegibles en base a los requerimientos del proyecto.

El consorcio: búsqueda y contacto



- La EHU/UPV contacta con Universidades colaboradoras de Chile y Colombia. Estos a su vez, contactan con industrias locales.
- CIDETEC-IK4 contacta con las entidades europeas por distintos medios:
 - Colaboradores habituales.
 - A través de búsquedas por internet.
 - Contactos realizados en eventos de “networking”.

Redacción de la propuesta Fase 1



- Único redactor y a su vez coordinador.
- Reuniones y flujo de información a través de internet o vía telefónica.
- El redactor principal es apoyado estrechamente por investigadores de su unidad.
- Se hace hincapié en transmitir de manera sencilla el contenido de la propuesta.
- Se busca responder a los requerimientos del “topic”.

Lectura de la propuesta



La propuesta se circula entre varia gente del consorcio para su lectura y posteriores comentarios.

Presentación de la propuesta Fase 1



Se presenta una versión varios días antes del cierre del plazo.

Posteriormente, se continua revisando la propuesta y subiendo al sistema versiones mejoradas.

FASE 2

Redacción de la propuesta Fase 2



- Se sigue misma metodología de trabajo.
- Es necesaria mayor implicación del consorcio.
Mayor delegación en otros socios.
- Se parte de cero en la redacción de la propuesta, aunque se salvan algunos esquemas.
- Se incide en dar respuesta a los comentarios de los evaluadores en Fase 1 y el PO.

Presentación de la propuesta Fase 2



- Si en la Fase 1 el tiempo pasa rápido, en Fase 2 pasa volando!
- Se obtiene una versión casi definitiva 1 semana antes del cierre de la convocatoria.
- La propuesta vuelve a ser revisada por varios socios.
- Es necesario asesorar a varios socios sobre el proceso de validación como participantes ante la CE.

Invitación a negociaciones



- La invitación por parte de la CE a negociar el contrato, no implica una aprobación definitiva del proyecto.
- Se debe mantener misma seriedad y constancia durante esta última fase.

CLAVES DE ÉXITO



La idea

Compañeros de viaje

Planificación

Dedicación

Motivación

!!!MUCHAS GRACIAS!!!

Jon Lacunza

jlacunza@cidetec.es

Oficina de Proyectos Europeos
CIDETEC-IK4