

RECOMENDACIONES PARA PROPUESTAS ERANET

Recomendaciones prácticas a seguir en el momento de la redacción de las propuestas, con el objeto de que sean claras y consistentes y se ajusten al los requisitos de la convocatoria.

EXCELENCIA

1. Ajustar el alcance del proyecto a objetivos realistas (no innecesariamente amplios). Cuantificar los objetivos
2. Argumentar todos los supuestos que se van a tratar con el proyecto, acompañando referencias que lo sustenten
3. Ajustarse al contenido del topic, no alejarse demasiado y no plantear objetivos demasiado amplios
4. Presentar un estudio del estado del arte para cada apartado significativo del proyecto, avanzarlo ya en la memoria, análisis de patentes existentes
5. Elaborar bien los antecedentes y la motivación de la propuesta ayudándose de la situación del estado del arte. Alcance/posición de la propuesta respecto al estado del arte
6. Acompañar el análisis del estado del arte de citas en publicaciones recientes y relevantes
7. Utilizar técnicas y análisis modernos/actuales
8. Identificar claramente las resistencias del mercado a la innovación
9. La subcontratación asume tareas importantes, la empresa debe garantizar su capacidad de comprensión y dirección de los trabajos.
10. Paquetes de trabajo bien descritos y distribuidos
11. IPR, aspectos ya integrados en la propuesta.
12. Duración 24-36 meses

IMPACTO

1. Identificar beneficios para cada socio y para los objetivos específicos del topic
2. Reducir los riesgos de ejecución: plan de contingencias detallado
3. Un plan de diseminación para cada objetivo, incluyendo medidas específicas
4. Plan de IPR: colaboraciones más allá del alcance del proyecto
5. Interacción entre socios en los WP y seguimiento de la gestión
6. Todos los socios contribuyen a todos los paquetes de trabajo.
7. Skills complementarias de los socios
8. Justificar bien la subcontratación. Su papel tiene que ser relevante, pero el socio debe mantener el liderazgo.
9. Los requerimientos de partida deben estar al menos parcialmente avanzados en la solicitud, no pueden relegarse a tareas a llevar a cabo durante la ejecución, pues podría parecer que al proyecto le falta consistencia o definición.
10. Plantear desde el principio un plan de contingencia y unas reglas de gestión del consorcio que garanticen su operatividad
11. Definir bien con quién debemos compararnos a la hora de analizar el impacto (Ej. OLED ¿con LED o con Incandescente?)
12. Detallar los distintos canales de difusión y comunicación para la diseminación de los resultados, justificar
13. Plan de explotación individual y del consorcio
14. IPR conflicts, subcontractors role

IMPLEMENTACIÓN

1. Consorcio: Explicar su estructura de gestión
2. Detallar los canales de diseminación
3. Evidencias de interacción entre socios: intercambio de personal, de pruebas, de muestras etc.
4. La experiencia de los socios debe cubrir todos los campos que abarca el proyecto
5. Aflorar el liderazgo de los socios en áreas significativas (comercial, fabricación, I+D,...)
6. Reparto de recursos proporcional a objetivos de las tareas, concentrarse en los aspectos más científico-tecnológicos. Evitar exceso de consumos en tareas horizontales (diseminación, gestión, etc.)
7. Internacionalización: en general los consorcios no se exigen demasiado grandes, pero conviene que tengan al menos un país más que el mínimo exigido por la Eranet.
8. Si se presentan apoyos, profundizar en el posible interés más allá de la presentación de una carta de interés.
9. El consorcio debe aportar un equilibrio tecnológico al proyecto: generadores/recibidores/usuarios. Los socios deben demostrar experiencia directa.
10. Presentar una buena descripción del trabajo que desarrollarán los subcontratistas