

Experiencias de entidades
españolas en proyectos
financiados en FCH JU
Perspectiva del Grupo Industrial (NEW)

África Castro, Hynergreen Technologies, S.A.

Madrid, 26 de mayo de 2011





Elaboración de la propuesta (I)

- No resulta tediosa ni complicada, desde el punto de vista de un socio. De hecho, se podría calificar esta fase como bastante intuitiva.
- La elaboración de la memoria técnica no es dificultosa.
- La aplicación informática que se emplea (EPSS), para la inclusión de los datos de la empresa, resulta sencilla en su manejo.
- La aplicación EPSS resulta igualmente útil para el coordinador, ofreciendo ayuda sobre la documentación a solicitar a los socios, así como facilitando el envío de la documentación generada.
- En comparación con proyectos de FP5 y FP6, la preparación y envío de documentación, así como la coordinación de los socios, entonces era mucho más engorrosa. ¡Se ha mejorado el sistema!



Elaboración de la propuesta (y II)

- Una obviedad, pero no por ello menos importante: resulta muy importante el papel desempeñado por el coordinador. En general, las experiencias que estamos teniendo son positivas.
- En determinadas ocasiones no se facilita la comunicación entre los socios, aspecto especialmente clave en el caso de actividades conjuntas.
- De nuevo una obviedad, pero crítica a la hora de elaborar una propuesta: establecer y conocer bien las tareas a desarrollar; si el proyecto no está maduro, o el consorcio no está identificado al inicio del proceso, el reparto de actividades resulta poco práctico.
- Igualmente clave: los presupuestos requieren de un cariño especial; a tener en cuenta que posibles errores no sólo afectan a la financiación del propio socio, sino también al presupuesto de los demás integrantes.



Fase de negociación (I)

- El coordinador es el que se controla esta fase de negociación de la propuesta.
- Este proceso termina siendo resolutivo, lográndose los resultados esperados, pero no es transparente: los socios no cuentan con mucha información.
- El coordinador puede informar más o menos fielmente de las conclusiones principales, pero los socios no llegan a conocer los pasos que se han debido dar para llegar hasta ellas.
- Esta fase resulta «oscura», con grandes vacíos de información. Por ejemplo, tras pasar el primer corte en las evaluaciones, hasta que se vuelven a activar las negociaciones con los consorcios.



Fase de negociación (II)

- La herramienta informática que se emplea (NEF) resulta poco intuitiva y práctica, ralentizando la revisión y entrada de datos por parte de los socios.
- Existen determinados datos predeterminados de la empresa que no es posible cambiar de manera sencilla, sino únicamente a través del LEAR. Se considera que los datos de una empresa son iguales para todos sus proyectos, lo que resulta muy poco práctico en determinados aspectos: por ejemplo, los datos de contacto de las personas involucradas. Esto lo convierte finalmente en un proceso lento.
- Lo más lógico parecería que se empleara la misma herramienta informática en las dos fases de la propuesta.



Fase de negociación (y III)

- Las firmas en primer lugar del Grant Agreement y luego del Consortium Agreement tienen establecidos procedimientos claros.
- El proceso de firma no es muy diferente (ni en complejidad ni en plazos) a otros acuerdos de consorcio de proyectos nacionales de similar tamaño.
- La intervención del coordinador en la negociación de acuerdos puede ser negativa en determinados casos. Se puede dar el caso que el coordinador fuerce o imponga las últimas decisiones, contrarias a determinadas opiniones de socios del proyecto.
- Aún siendo conscientes de que el circular todos los comentarios de los participantes complica el proceso, se considera necesario tener este conocimiento a nivel de consorcio y no sólo del coordinador.



Desarrollo del proyecto (I)

- Las reuniones de proyecto suelen ser muy provechosas.
- Son reuniones periódicas (cada 6, 9, ... meses), determinadas por los socios, con mucha flexibilidad y antelación.
- El responsable de área de la FCH JU (al menos en los proyectos en los que estamos involucrados) suele asistir a estas reuniones. Aprovecha para realizar un seguimiento técnico del proyecto, aparte de responder cuantas consultas se le realizan, aunque no se inmiscuye en su alcance y desarrollo.



Desarrollo del proyecto (II)

- Sin embargo, esta gestión viene muy determinada (e incluso «bloqueada» y «confundida») por el tamaño del consorcio y la estructura del proyecto (paquetes de trabajo y tareas).
- Ello hace muy difícil a veces el poder establecer relaciones con otros socios, o poder conocer o entender el trabajo que se realiza en otros paquetes de trabajo.
- En algunos podría incluso llegarse a opinar que sería necesario limitar tanto el número de socios como el de actividades.



Desarrollo del proyecto (III)

- Cabría señalar lo que puede considerarse como una buena coordinación (un ejemplo práctico de este buen hacer en nuestro caso: DLR):
 - Se requiere gestionar bien la documentación, cuidando la forma.
 - Es importante tener conocimiento técnico sobre la materia, identificando la manera en la que ésta debe presentarse o defenderse.
 - La transmisión hacia los socios es muy relevante y en concreto de las decisiones y conclusiones a las que se van llegando.
 - Se debe estar abierto a sugerencias, a la vez que se mantienen los acuerdos establecidos.
 - Y, sí, se requiere temple para lidiar con socios problemáticos.



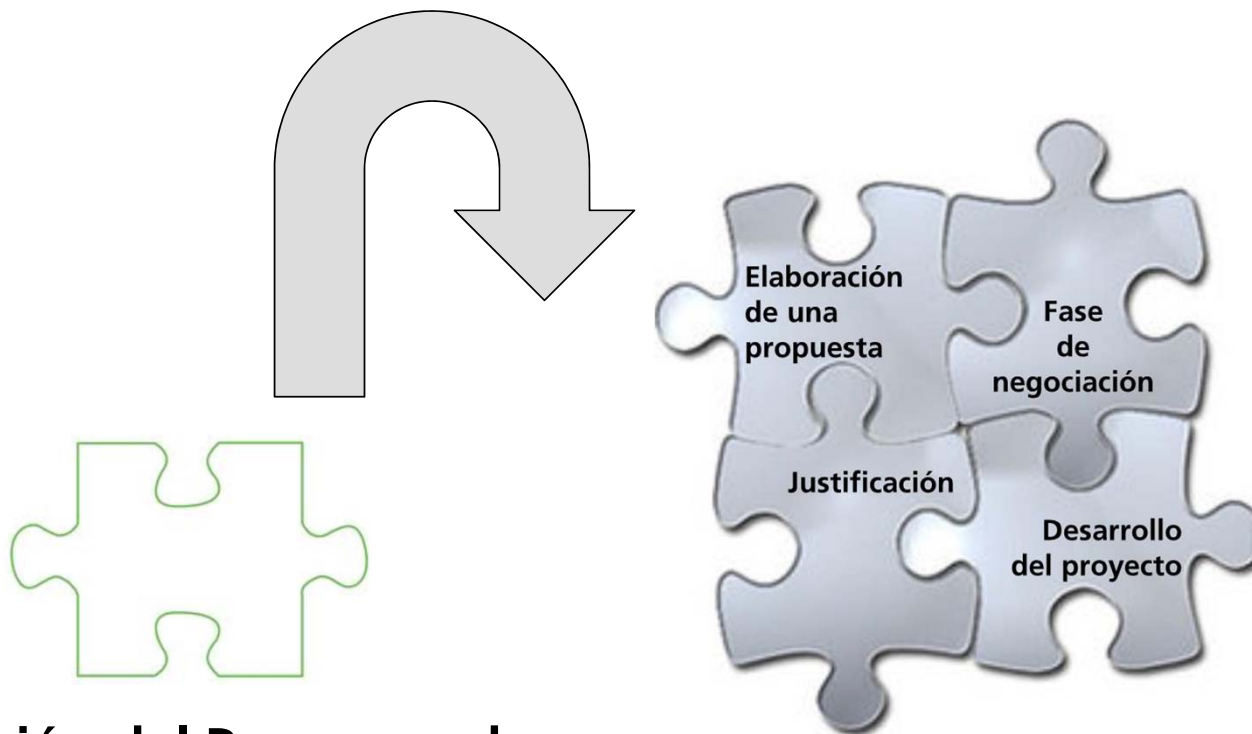
Desarrollo del proyecto (y IV)

- En principio no se aprecian diferencias de enfoque de proyecto entre centros de investigación y empresas, o entre empresas de diferente tamaño o centros de diferente tipología, o entre entidades miembros del Grupo Industrial o del Científico (NEW, N.ERGHY).
- Quizás es posible destacar una relación más fluida entre miembros de la FCH JU.
- Como dato que refrenda esta información, podría considerarse el hecho de que en los consorcios en los que estamos implicados nadie se ha opuesto al fee del 4% establecido para cubrir parte del presupuesto de funcionamiento de la Oficina de Programa de la FCH JU.

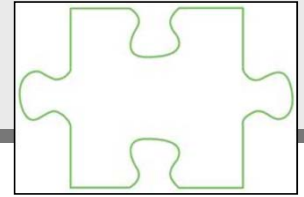


Justificación

- No resulta ni muy burocrática ni muy compleja.
- Simplificando mucho la explicación, podría decirse que consiste en una hoja de cálculo (excel) para la parte económica y una memoria para la parte técnica.



Definición del Programa de Trabajo de la convocatoria



Definición del Programa de Trabajo de la convocatoria

- Se trata de un área a potenciar.
- Cuando se «lucha» de verdad es cuando se definen los proyectos.
- En el caso de las empresas españolas:
 - Escasa presencia.
 - Poca unidad.
 - Poco respaldo.
 - En conclusión, no empujamos.
- Ello determina que se identifican proyectos que difícilmente encajan en los intereses y alcances de las empresas españolas.
- Se hace difícil la participación. Y más aún liderar un proyecto.

Experiencias de entidades
españolas en proyectos
financiados en FCH JU
Perspectiva del Grupo Industrial (NEW)

África Castro, Hynergreen Technologies, S.A.

Madrid, 26 de mayo de 2011