



MINISTERIO
DE CIENCIA
E INNOVACIÓN



JORNADAS INFORMATIVAS

OPORTUNIDADES DE FINANCIACIÓN EN PROGRAMAS INTERNACIONALES DE INVESTIGACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA BIOMEDICINA Y LA SALUD EN 2021

15 de diciembre 2020

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**
Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Francisco Campos // Health Research Institute of Santiago de Compostela (IDIS)

Email: francisco.campos.perez@sergas.es

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Mi experiencia en la convocatoria EuroNanoMed

- **PLATMED project // presentado en EuroNanoMed Call 2020.**
 - **role: coordinator**

- **GOOTARG project // presentado en EuroNanoMed Call 2019.**
 - **role: partner as IP.**

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Bases generales de la convocatoria:

Each consortium submitting a proposal must involve a **minimum of three eligible and a maximum of five eligible partners from at least three different countries participating to the call** (see list above).

A. Academia (research teams working in universities, other higher education institutions) **or research institutes;**

B. Clinical/public health sector (research teams working in hospitals/public health and/or other health care settings and health organisations). **Participation of Medical Doctors is encouraged;**

C. Enterprise (private companies of all sizes). **Participation of Small and Medium-size Enterprises (SMEs) is encouraged.**

There will be a two-steps submission and evaluation procedure for joint applications: preproposals and full proposals.

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de pre-proposals como full-proposals)

1.0 CONSORCIO

2.0 PROYECTO

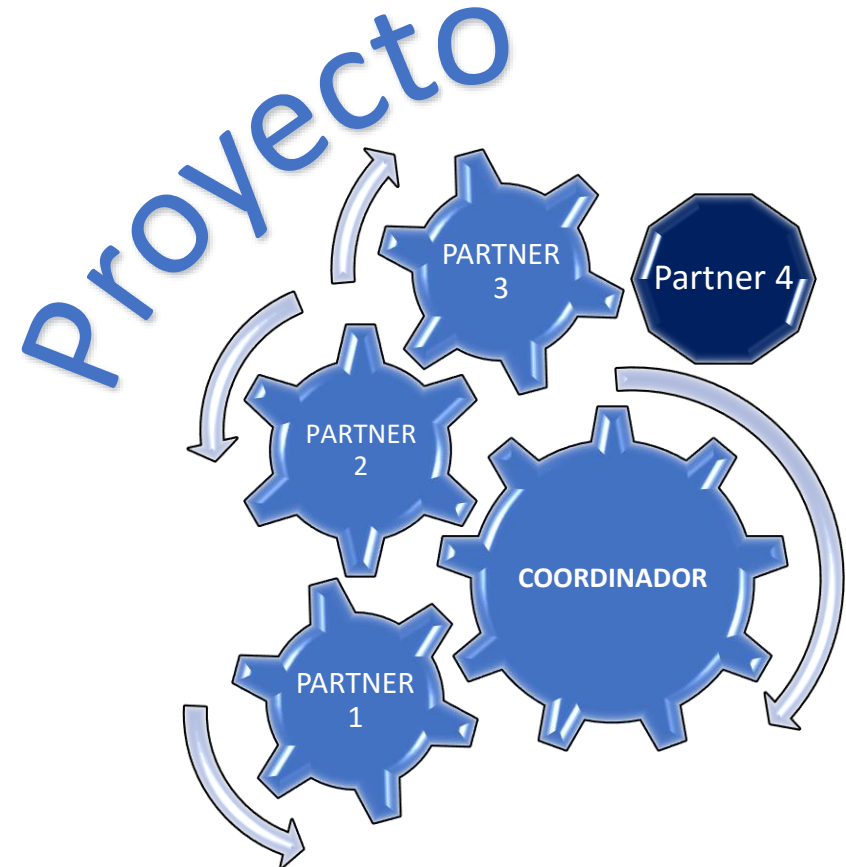
- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de pre-proposals and full proposals)

1.0 CONSORCIO

1.1. Incluir aquellos partners que mejor encajen en el propuesta y que aporten un valor estratégico.



- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

1.0 CONSORCIO

1.1. Incluir aquellos partners que mejor encajen en el propuesta y que aporten un valor estratégico.

1.2. Tener pensado la propuesta y los integrantes del consorcio con antelación al “call open”.



- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

1.0 CONSORCIO

1.1. Incluir aquellos partners que mejor encajen en el propuesta y que aporten

1.2. Tener pensado la propuesta y los integrantes del consorcio con antelación

1.3. Valorar la contribución de grupos de países del este de Europa.

Call 2020

BELGIUM (French speaking community)	
BULGARIA	
CANADA (Québec)	
CZECH REPUBLIC.....	←
EGYPT	←
ESTONIA.....	←
FRANCE	
GREECE	
ISRAEL	
ITALY	
LATVIA	←
LITHUANIA	←
NORWAY.....	
POLAND	←
ROMANIA	←
SLOVAKIA.....	←
SPAIN (CDTI)	
SPAIN (ISCIII).....	
SPAIN (AEI)	
TAIWAN	
TURKEY	←

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

1.0 CONSORCIO

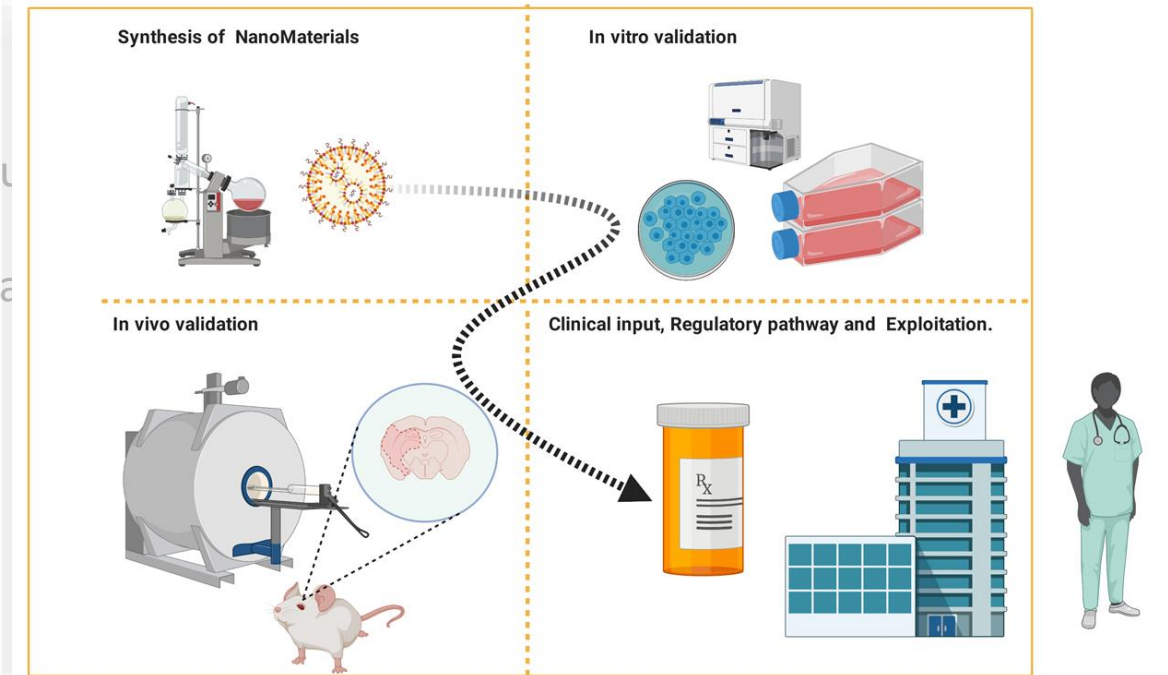
1.1. Incluir aquellos partners que mejor encajen en el propuesta y que

1.2. Tener pensado la propuesta y los integrantes del consorcio con a

1.3. Valorar la contribución de grupos de países del este de Europa.

1.4. **IMPORTANTE.** “The participation of Medical Doctors from research organizations and SMEs (Small and Medium-size Enterprises) **is strongly encouraged**” Y. “...this call particularly wish to promote innovative interdisciplinary collaboration and to encourage **translational research proposals.**”

No caer en el error de pensar que son proyectos exclusivos para la fase de desarrollo de Nanomateriales.



• Cómo preparar una propuesta de éxito

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

2.0. El proceso de evaluación incluye un “Pre-Proposal step” y un “Full-proposal” step.

Pre-Proposal step

- PROJECT DESCRIPTION (MAX. 5 PAGES)
 - ❑ BACKGROUND, STATE OF THE ART AND PRELIMINARY RESULTS
 - ❑ OBJECTIVES, THE RATIONALE, AND THE METHODOLOGY
 - ❑ JUSTIFICATION AND TRLs.
 - ❑ DESCRIBE THE UNMET MEDICAL NEED THAT IS ADDRESSED BY THE PROPOSED WORK.
 - ❑ ADDED VALUE OF THE TRANSNATIONAL COLLABORATION
 - ❑ PRESENTS YOUR INITIAL REFLECTIONS AROUND RRI

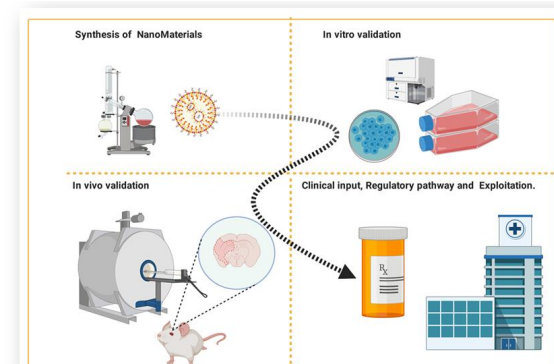
Full-Proposal step

- PROJECT DESCRIPTION (20 PAGES)
 - ❑ PROPOSED WORK (MAX. 2 PAGES)
 - ❑ PRELIMINARY RESULTS (MAX. 2 PAGES)
 - ❑ WORK PLAN INCLUDING REFERENCES (MAX. 9 PAGES)
 - ❑ DIAGRAM (TIMEPLAN, GANTT AND/OR PERT, MAX. 1 PAGE)
 - ❑ ADDED VALUE OF THE PROPOSED INTERNATIONAL COLLABORATION (MAX. 1 PAGE)
 - ❑ POTENTIAL IMPACT AND EXPLOITATION OF EXPECTED PROJECT RESULTS (MAX. 1 PAGE)
 - ❑ HANDLING OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS (MAX. ½ PAGE)
 - ❑ DESCRIPTION OF ON-GOING PROJECTS, PENDING PATENTS AND PATENTS (MAX. 1 PAGE PER GROUP)
 - ❑ RRI ON ETHICAL, SAFETY AND LEGAL ISSUES OF THE PROJECT PROPOSAL (MAX. 1 PAGE)
 - ❑ JUSTIFICATION OF REQUESTED BUDGET AND TOTAL PROJECT COSTS (MAX. 1 PAGE)

Tanto en la fase de “pre” como “full” proposal debe quedar bien claro.

- Claridad / Revisión de Inglés.
- Demostrar el valor traslacional y “REAL” del proyecto.
- La participación de partners clínicos y SMEs.
- Demostrar que se trata de un proyecto maduro y de excelencia.

Fran Campos



- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

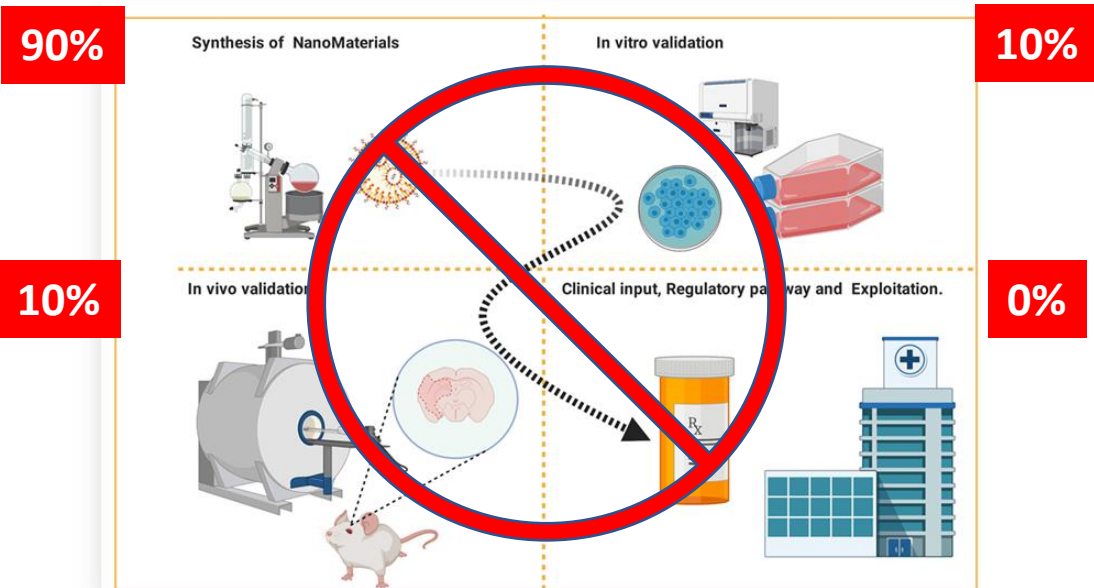
Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

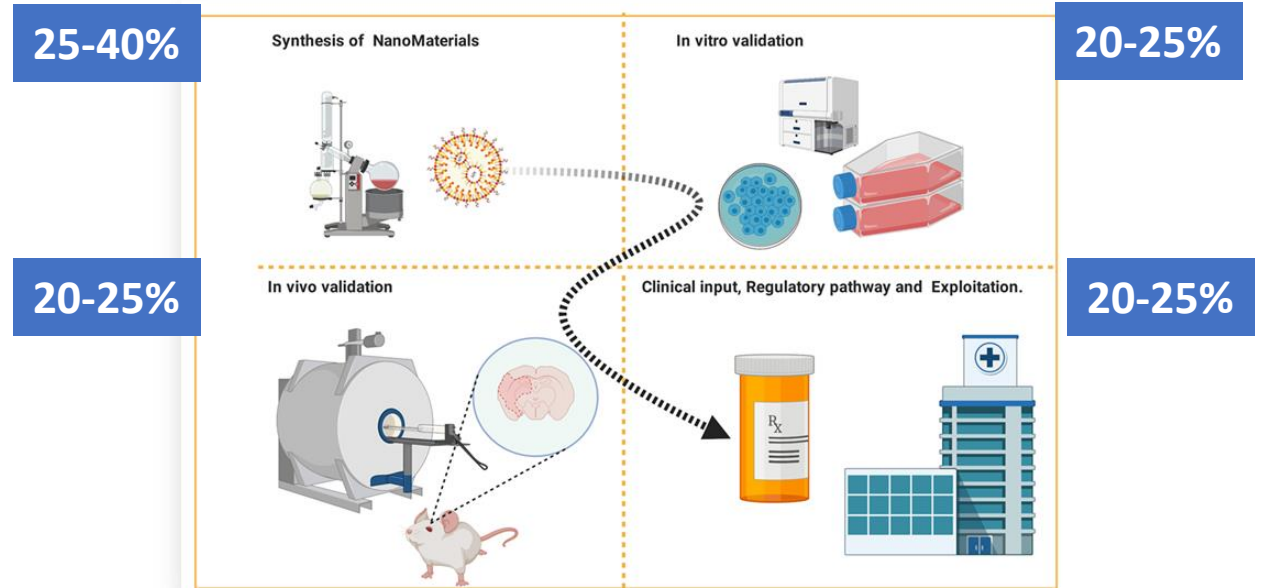
2.0. El proceso de evaluación incluye un “Pre-Proposal step” y un “Full-proposal” step.

2.1. Demostrar el valor traslacional y no limitarse a desarrollar un proyecto sobre NanoMateriales.

Repartición de las actividades (%)



Repartición de las actividades (%)



- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

2.0. El proceso de evaluación incluye un “Pre-Proposal step” y un “Full-proposal” step.

2.1. Demostrar el valor traslacional y no limitarse a desarrollar un proyecto sobre NanoMaterial.

2.2. Si se trata de un proyecto aun en fase preliminar, dejar claro que se va a hacer un abordaje desde la parte de síntesis, pasando por una validación in vitro, in vivo (si se puede), y demostrar el valor traslacional de la propuesta.

Una vez más, es de especial importancia la correcta selección de los partners. *Ej. no meter una SME que no tenga relación con la tecnología que se quiere desarrollar.*



- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

2.3. **IMPORTANTE.** En caso de que el proyecto proponga desarrollar una nueva tecnología (ej. Un nuevo sistema de “drug delivery”), dejar bien explicado:

A) Biocompatibilidad de los NanoMateriales (degradación/eliminación).

B) Posibles efectos tóxicos de los NanoMateriales (o el análisis in vitro/in vivo).

C) Escalado y desarrollo comercial de la tecnología (ser realista con valor traslacional y posibilidad de comercialización).

D) En el caso de tecnologías basadas en el “drug delivery”, hay que demostrar la compatibilidad entre los materiales y el fármaco que se quiere encapsular, así como con el proceso de síntesis.

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

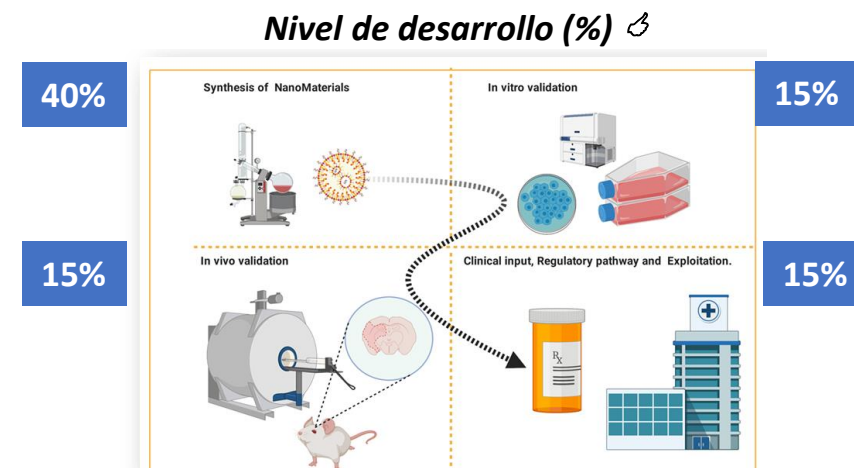
Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

2.3. En caso de que el proyecto proponga desarrollar una nueva tecnología (Ej. Un nuevo sistema de “drug delivery”), dejar bien explicado.

2.4. Al tratarse de una convocatoria altamente competitiva, los proyectos deben tener un grado de madurez y desarrollo elevado. Se debe tener presente que se compite con propuestas que plantean tecnologías que en algunos casos están en un nivel de TRL elevado (en fase clínica) o incluso ya comercializadas.

Los datos preliminares que se aporten en la propuesta deben evidenciar que es una propuesta segura; que demuestren que se trata de un proyecto ya en desarrollo.



- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

2.3. En caso de que el proyecto proponga desarrollar una nueva tecnología (Ej. Un nuevo sistema de “drug delivery”), dejar bien explicado.

2.4. Al tratarse la de una convocatoria altamente competitiva, los proyectos deben tener un grado de madurez y desarrollo bastante elevado. Se debe tener presente que se compite con propuestas que plantean tecnologías que en algunos caso están en un nivel de TRL elevado (en pase clínica) o incluso ya comercializadas.

Los datos preliminares que se aporten en la propuesta deben evidenciar que es una propuesta segura “que demuestren que se trata de un proyecto ya en desarrollo”.

2.5. Demostrar claramente la necesidad clínica y el valor añadido del proyecto en relación a las terapias convencionales.

- **Cómo preparar una propuesta de éxito**

Francisco Campos Pérez. Coordinador proyecto de EuroNanoMed.

Puntos clave en la elaboración de la propuesta (tanto en la fase de preproposals and full proposals)

2.0 PROYECTO

2.3. En caso de que el proyecto proponga desarrollar una nueva tecnología (Ej. Un nuevo sistema de “drug delivery”), dejar bien explicado.

2.4. Al tratarse la de una convocatoria altamente competitiva, los proyectos deben tener un grado de madurez y desarrollo bastante elevado. Se debe tener presente que se compite con propuestas que plantean tecnologías que en algunos casos están en un nivel de TRL elevado (en fase clínica) o incluso ya comercializadas.

Los datos preliminares que se aporten en la propuesta deben evidenciar que es una propuesta segura “que demuestren que se trata de un proyecto ya en desarrollo”.

2.5. Demostrar claramente la necesidad clínica, y el valor añadido del proyecto en relación a las terapias convencionales.

2.6. INSISTIR AÑO TRAS AÑO Y MEJORAR LA PROPUESTA CON LAS RECOMENDACIONES DE LOS EVALUADORES HASTA CONSEGUIR EL PROYECTO.