



PHOTONICS PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP



H2020 -688265

MIRPHAB

Fabricación de Dispositivos Fotónicos de Infrarrojo Medio
para la detección química y aplicaciones espectroscópicas

Pautas de Evaluación de Propuestas

Este documento pretende orientar la evaluación de las propuestas recibidas por MIRPHAB. La evaluación será realizada por el PEG. El PEG designará a uno o más socios de Contacto Técnico por propuesta. El socio de TC será el responsable de preparar el documento técnico – usando la plantilla MIRPHAB Descripción de prototipo. docx – que se entregará al cliente.

Al final de la evaluación el PEG designará las propuestas que recibirán la subvención de MIRPHAB.

El documento está organizado para guiar la evaluación en 6 pasos:

- Paso 1: Evaluar la elegibilidad de la propuesta;
- Paso 2: Evaluación técnica y puntuación de la propuesta;
- Paso 3: Evaluación y puntuación de las perspectivas de mercado y de negocio;
- Paso 4: Elección de las soluciones técnicas previstas (incluida la selección TC);
- Paso 5: Asignar la Subvención MIRPHAB;
- Paso 6: Organizar y transferir el documento final con las propuestas técnicas y las cotizaciones al cliente;

Paso 1: Evaluar la elegibilidad de la propuesta;

Las siguientes cuestiones pretenden orientar la evaluación de la propuesta.

- a) La propuesta debe cumplir con las políticas de la CE, las normas de acceso a las iniciativas financiadas por la CE, con los objetivos de la convocatoria y con los objetivos del proyecto MIRPHAB;
 - a. Políticas de la CE: Consulte https://EC.Europa.EU/Research/participants/Data/Ref/H2020/legal_basis/rules_participation/H2020-rules-participation_en.pdf
 - b. Objetivos de la llamada ICT28: Consulte <http://EC.Europa.EU/Research/participants/portal/Desktop/en/Opportunities/H2020/topics/916-ICT-28-2015.html>
 - c. Objetivos de MIRPHAB: Consulte la MIRPHAB documento de propuesta
- b) El solicitante debe ser una empresa. Las propuestas procedentes de otras organizaciones no serán consideradas para la evaluación;
- c) La propuesta de proyecto presentada para la evaluación debe estar completada, es decir, toda la información requerida debe estar proporcionada con el nivel de detalle de la solicitud, tal como se especifica en la plantilla del documento de solicitud;
 - a. ¿Es la propuesta suficientemente completa y Detallada, proporcionando la información requerida para establecer una oferta técnica y comercial?
- d) La compañía debe confirmar su acuerdo con un conocimiento compartido sobre aspectos de DPI (relacionados con el conocimiento previo y adquirido);

- e) La empresa debe confirmar que sus representantes legales tienen conocimientos sobre la divulgación de información confidencial que pueda ser compartida con el único propósito de las actividades de la MIRPHAB. También se debe acordar que todos los socios involucrados en el proceso están comprometidos a mantener la confidencialidad y que ninguna información recibida se transmitirá a terceros;
- f) Sólo las empresas que tengan una identidad europea pueden solicitar una beca MIRPHAB. Las empresas no europeas podrán solicitar el acceso a la fabricación de líneas piloto, pero no tendrán derecho a recibir ningún tipo de apoyo financiero de MIRPHAB y los gastos generados por el diseño, fabricación y prueba de los dispositivos se cargarán al solicitante;

Paso 2: Evaluación técnica de la propuesta

Las siguientes cuestiones pretenden orientar la evaluación de la propuesta.

1. Viabilidad de los prototipos dentro de MIRPHAB (Puntuación: 1 ÷ 10, Pondera: 1.5)
 - ¿Puede la solución solicitada ser tratada por las tecnologías cubiertas por MIRPHAB?
 - ¿El desarrollo solicitado es crítico para la aplicación prevista?
 - ¿Los riesgos técnicos asociados a los desarrollos solicitados, son perjudiciales para el éxito de las acciones de prototipado?
2. Contribución al montaje de las capacidades de la línea piloto, apoyo a la maduración de la línea piloto, mejoras en la organización de la línea piloto, impulso de mejoras importantes en la operabilidad del día a día (Puntuación: 1 ÷ 10, Pondera: 2.0)
 - ¿La realización prevista implica varios módulos propuestos en el catálogo MIRPHAB?;
 - ¿La realización prevista implica varios socios tecnológicos de MIRPHAB?;
 - ¿La miniaturización es crítica para el impacto del proyecto?;
 - ¿La realización requerirá el desarrollo de procedimientos innovadores de ensamblaje y/o envasado?
3. Contenido de innovación y progreso más allá del estado del arte previsto por la propuesta (Puntuación: 1 ÷ 10, Pondera: 1.5)
 - ¿Existe ya la solución en el mercado?
 - ¿Se puede considerar la fotónica del infrarrojo medio como un elemento clave en la posibilitación del proyecto?
 - ¿El proyecto crea una IP valiosa?

Paso 3: Evaluación y puntuación de las perspectivas de mercado y de negocio;

Las siguientes cuestiones pretenden orientar la evaluación de la propuesta. Al solicitar el apoyo de la beca de MIRPHAB, las propuestas deben incluir la información completa del mercado y del negocio. Las propuestas que no soliciten apoyo tienen que proporcionar una descripción de la aplicación y del nicho de mercado abordado.

4. Implicación y compromiso comercial/técnico del proponente (Puntuación: 1 ÷ 10, Pondera: 1.0):
 - ¿Tiene la empresa y/o el equipo de gestión, un historial probado de aportar nuevos productos/soluciones al mercado?
5. Coherencia del caso empresarial: el valor añadido al caso empresarial con la línea piloto, así como el potencial comercial del producto (Puntuación: 1 ÷ 10, Pondera: 1.0)

- ¿Incluye la propuesta un análisis detallado del nicho de mercado abordado (incluidas las cifras empresariales clave)?
 - ¿La propuesta incluye una línea de tiempo para el mercado, una estimación de la cuota de mercado alcanzable y una progresión de esta con tiempo;
 - ¿La propuesta incluye un plan de negocios preliminar?
 - ¿La propuesta apunta a un verdadero progreso técnico/empresarial más allá del estado del arte?
6. Camino claro hasta la fase de demostración (Puntuación: 1 ÷ 10, Pondera: 1.0)
- ¿Incluye la propuesta una hoja de ruta para la industrialización y comercialización del nuevo producto?

Paso 4: Elección de las soluciones técnicas previstas

El PEG propone el TC para cada solución técnica. El TC se encargará de la configuración del programa técnico mediante la plantilla MIRPHAB Descripción de prototipo. docx. El TC tendrá 3 semanas para organizar el documento técnico y enviarlo de vuelta al *bróker*.

Paso 5: Asignar la Subvención MIRPHAB;

La designación de las propuestas que recibirán la subvención de MIRPHAB se realizará al final de la sesión de evaluación. Los participantes del PEG evaluarán cada una de las propuestas recibidas que hayan aprobado la evaluación anterior y basándose en la puntuación recibida, asignarán las subvenciones. El PEG también asignará la cantidad máxima dada a las propuestas seleccionadas y el porcentaje mínimo a cargo del cliente.

Ejemplo:

- Asignación máxima: 90 K €
- Min%: 25%
- Si el coste es de 100 K €: MIRPHAB lo financiará con 75 K € y el cliente tendrá que contribuir con 25 K €;
- Si el coste es de 120 K € o más: MIRPHAB lo financiará con 90 K € y el cliente tendrá que contribuir con el resto;

Paso 6: Organizar y transferir el documento final con las propuestas técnicas y las cotizaciones al cliente;

El broker recogerá todas las aportaciones del TC – incluyendo las diferentes ofertas de cotización para cada CD – y formalizará la oferta (técnica + comercial) y la enviará oficialmente al cliente.

Todo el proceso para establecer la cotización al cliente debe mantenerse a un máximo de 1 mes.