

PGPI

Manuel Jesús García Manday

13 de octubre de 2016

Resumen y valoración de la visita: María Bermúdez

María Bermúdez nos habló de su experiencia como profesional a la hora de solicitar un proyecto en el marco europeo, así como las pautas y recomendaciones que se deben de tener en cuenta cuando realizamos este trámite.

Nos comentó lo importante que es redactar una buena documentación a la hora de licitar un proyecto europeo, ya que si esta no cumple con lo establecido pasará a ser rechazada y directamente excluidos de participar en el concurso del proyecto. Por eso nos dijo que es muy importante definir de manera clara y concisa las partes del proyecto que será asociada a cada socio o partner. Nos dijo que muchos proyectos fueron desestimados precisamente por no especificar claramente las tareas de la que constaba o que simplemente había partners con compartían la misma función.

El ámbito de los partners y colaboradores dentro de un proyecto europeo es un factor del que nos hizo mucho hincapié debido a la complejidad que ello conlleva, ya que no se puede asignar cualquier tipo de tarea a un colaborador, sino que estas deben ser repartidas en medida de su complejidad e importancia, siendo las más relevantes destinadas a los partners y las que menos trascendencia tienen a los colaboradores, debido a que al no ser inversores del proyecto se puede dar el caso de que apenas participen en el y se conviertan en meros espectadores, habiendo ocasiones en las que ni asistan a una reunión importante del mismo.

Hizo referencia a la importancia de tener como socio de un proyecto a un país de Europa del este como administrador, ya que están muy bien considerados y de esta manera aumentar el número de posibilidades a la hora de conseguirlo frente a la gran competencia que existe con el resto de países.

Aunque es muy importante la parte del partner en un proyecto europeo, nos mencionó que a veces resulta muy complicado la gestión del mismo cuando son muchos los socios que lo componen, produciendo problemas de comunicación, de entrega tardía, de organización, etc. debido a las diferentes costumbres establecidas en cada país lo que repercute en una mala finalización del producto y en que los propios partners se queden insatisfechos con lo realizado.

Hacer una buena planificación del proyecto y saber vender muy bien nuestro producto son dos de los factores mas importantes a tener en cuenta a la hora de licitar un proyecto dentro del marco Europeo como nos comentó, y que es también fundamental transmitir una buena imagen de cara a los partners para que estén dispuestos a participar en la realización del proyecto.

Como anécdota nos comentó como en más de una ocasión ha acudido a reuniones referentes a un proyecto a las que no ha aparecido ningún participante del mismo, causándole sorpresa en las primeras ocasiones.