

Agenda Seminario Instrumento Pyme Fase II 16 de Noviembre de 2018

Fundación para el Conocimiento madri+d

Paseo de Recoletos, 14 8ª Planta.

28001 Madrid

Programa del seminario

09:00-09:15: Registro de asistentes

09:15-09:30: Bienvenida. *Jesús Sánchez Martos, Director Fundación para el Conocimiento madri+d*

09:30-14:30h: (descanso 15' café)

1. El instrumento pyme

- Entorno actual de la Financiación Europea de I+D+i.
- Horizon 2020. Financiación y modalidades de participación.
- Tres fases del ciclo inversor
- Time to Market*.

2. Proyectos orientados a mercado en Horizon 2020

- Instrumento pyme vs Otros programas (Innovation Actions, Fast Track to Innovation, Eurostars). Similitudes y diferencias.
- Origen y explicación de los TRL (Technology Readiness Levels) y MRL (Manufacturing Readiness Levels). El mínimo del TRL 6 en Instrumento pyme, verdades y mentiras.

CASO PRÁCTICO 1. Empresa S.L. y el problema del TRL

3. El instrumento pyme Fase II. Claves en la práctica.

- Estadísticas y análisis de la fase 2. ¡Es el mercado no la tecnología!
- Criterios de elegibilidad y evaluación de la fase 2. El criterio evaluador en detalle.
- Importancia de los resultados de la fase 1 en la memoria de la fase 2.
- Consejos y trucos necesarios para el éxito en esta fase (mercado, competidores, etc.).

CASO PRÁCTICO 2. Análisis del informe de evaluación de una propuesta en Fase 2.

14:30-15:30: Descanso para almuerzo

15:30-18:30: (descanso 15' café)

4. Preparando una propuesta de éxito en Fase II.

- La memoria de la fase 2 paso a paso. ¡Qué contar y cómo en 30 hojas!
- El plan de negocio (objeto de la empresa, plan estratégico, mercado, ventajas competitivas, clientes, recursos humanos, capital, etc.).

CASO PRÁCTICO 3. Análisis del Plan de Negocio de una propuesta H2020. Errores habituales y análisis de los motivos por los que una propuesta aparentemente fiable no es financiada por el mercado. Evaluación de los 6 criterios de inversión de un Plan de Negocio de un producto tecnológico. Relación con el enfoque específico de la CE.

CASO PRÁCTICO 4. Pre-elaboración de una propuesta de éxito en Fase 2.

Para más información envíe un email a formacion@madrimasd.org