

## **BASES DE PARTICIPACIÓN**

### **II FORO DE INNOVACIÓN EN DIAGNÓSTICO IN VITRO**

1. El objetivo del II Foro de Innovación en Diagnóstico in Vitro es la presentación de proyectos por parte de los emprendedores a las entidades promotoras del foro, en adelante los Promotores, para que se facilite la creación y desarrollo de la iniciativa emprendedora.
2. El envío de proyectos para su evaluación será realizará a través de la dirección facilitada en el punto 3 de las presentes bases mediante la presentación de la documentación requerida y facilitada en la convocatoria
3. Para presentar un proyecto al Foro es necesario seguir los siguientes pasos:
  - a. Rellenar la ficha con la información solicitada en <http://publicaciones-online.es/phenin/foro-emprendedores/invitro-2015> y enviarla a la dirección de mail [plataforma@phenin.es](mailto:plataforma@phenin.es)
4. Un Comité de expertos evaluará los proyectos recibidos. Una vez el proyecto presentado haya superado la admisión, el emprendedor recibirá una confirmación y el título del proyecto será visible *online* en la página del foro
5. La información facilitada se deberá ajustar a los requisitos que se establecen en la aplicación de entrada de proyectos mencionada en el punto 3. No se puede eliminar, parcial o totalmente, ninguno de los apartados existentes. Se valorará la capacidad de síntesis de los proyectos y se admitirán por riguroso orden cronológico de recepción.
6. Los proyectos seleccionados deberán cumplimentar la información que se solicita con los datos básicos de la entidad adjuntando los siguientes documentos:
  - a. Presentación formato ppt. o .pdf de 10 minutos (entre 10 y 12 diapositivas)
  - b. Bases de participación firmadas
  - c. Cualquier otro documento que el emprendedor estime conveniente.
7. La información del proyecto se facilitará a los Promotores. Para la difusión de dicha información entre los mismos, La Secretaría Técnica del Foro cuenta con el permiso de los emprendedores. **El emprendedor acepta que se haga publicidad de todas las rondas de financiación que haya logrado.**
8. Se realizará un seguimiento posterior de los proyectos presentados en el Foro de Emprendedores. Así pues, es obligación del emprendedor comunicar a la Secretaría Técnica cualquier inversión realizada gracias a su mediación, y facilitar la información que se requiera.
9. Al presentar proyectos se autoriza la Secretaría Técnica del Foro a colaborar activamente en los actos de relaciones públicas y prensa que se le soliciten.
10. La participación en el II Foro de Innovación supone la aceptación de las presentes bases. Cualquier información que ayude a contactar con emprendedores e inversores será bien recibida.

<b>FIRMA Y SELLO</b>	<b>FECHA</b>

**Guía de recomendaciones para la redacción y presentación de proyectos de innovación al II Foro de Innovación en Diagnóstico in Vitro. No es necesario contestar las preguntas en el formulario. Es una guía para indicar el tipo de información que debe reflejarse.**

<b>DATOS GENERALES</b>
<b>Perfil de la entidad</b>
1.1 Nombre de la entidad 1.2 Dirección, teléfono, web 1.3 Persona de contacto 1.4 Equipo de dirección 1.5 Principales accionistas y % de participación (si los hay) 1.6 Año de constitución (si aplica) 1.7 Año de inicio de la actividad (si aplica)
<b>BLOQUE 1: Innovación y Tecnología</b>
2.1 Breve descripción del producto/servicio , sus aplicaciones y ventajas 2.2 Breve descripción de las tecnologías aplicadas 2.3 Situación de la propiedad intelectual y patentes 2.4 Evaluación del grado de riesgo del proyecto 2.6 Necesidades de fabricación propia o de terceros 2.7 ¿Qué espera que aporte un socio industrial en este ámbito? 2.7 Certificaciones de producto de que se dispone, en proceso de obtención o en proyecto. 2.8 Validación y evidencia científico-técnica de la propuesta que se presenta 2.9 Resumen de la utilidad clínica y si existen grandes cambios significativos en cuenta al proceso asistencial, debido a la incorporación de la novedad.
<b>BLOQUE 2: IMPACTO</b>
<b>A. Mercado potencial</b>
3.1 Necesidades que cubre el proyecto propuesto y que no dispone el mercado actual 3.2 Estimación de volumen del mercado actual y desarrollo futuro (nacional e internacional) 3.3 Segmentación y clientes clave 3.4 Tiempo estimado para la comercialización y próximos pasos
<b>B. Propuesta de valor y modelo de negocio</b>
3.5 Competidores actuales y ventajas económicas, clínicas y analíticas aportadas por el nuevo producto/servicio. 3.6 Propuesta de modelo de negocio más adecuado 3.7 Canales de Comercialización y Distribución previstos 3.8 ¿Qué espera que aporte un socio industrial en este ámbito?
<b>BLOQUE 3: IMPLEMENTACIÓN Y EQUIPO GESTOR</b>
<b>Datos económicos y financieros del proyecto</b>
4.1 Equipo y modelo de gestión de la propuesta 4.2 Justificación de la viabilidad económica del proyecto 4.4 Plan de gastos e ingresos 2015 y previsión a tres años, 2016, 2017 y 2018 4.4 Necesidades Financieras en 2016 y próximos tres años 4.5 Historial de financiación anterior de la propuesta (2014 y anteriores) 4.6 Estado de financiación actual de la propuesta 4.7 Equity de la entidad (si lo hay) 4.8 ¿Qué espera que aporte un socio industrial en este ámbito?
<b>Otras informaciones relevantes</b>
Otras informaciones que crea relevantes y que no hayan sido consideradas anteriormente.