

ENCUESTA SOBRE PROYECTOS DE I+DT

CONVOCATORIA DE AYUDAS A EMPRESAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO - ORDEN 750/2003, DE 11 DE FEBRERO DEL CONSEJERO DE EDUCACIÓN.

1.- DATOS GENERALES

- Exp. Nº.: 09/ /2003 - Empresa: - Domicilio: - Tlf.: Fax: - Representante Legal: - Sector (CNAE):	Nº. Empleados :
---	-----------------

2.- DATOS GENERALES SOBRE EL PROYECTO

- Responsable del Proyecto: - Título Proyecto: - Duración: - Presupuesto total Inicial (€): - Subvención concedida (€): - Centros de Investigación que han cooperado: - Nº. empleos generados por el proyecto:	- Presupuesto total Real (€): - % s/ Presupuesto total inicial:
--	--

3.- OBJETIVOS Y RESULTADOS DEL PROYECTO

3.1.- Mejora del Conocimiento tecnológico y de los hábitos de innovación

Se trata de valorar si el proyecto ha contribuido al mantenimiento o mejora de los conocimientos tecnológicos, así como a las actividades de I+D de la empresa. Sobre los "items" que se relacionan, debe indicarse, en primer lugar, su importancia como objetivos, ordenando de 1 a 4 (mayor importancia 1 y menor importancia 4) y teniendo presente que los objetivos se darán parcial o conjuntamente. En segundo lugar, se indicará frente a lo previsto el grado de satisfacción con los resultados globales obtenidos u obtenibles de modo fiable en el corto plazo. Márquese una cruz en cada uno de los bloques que se considere.

	VALORACIÓN DE OBJETIVOS	GRADO DE SATISFACCION FRENTE A LO PREVISTO SE HAN OBTENIDO RESULTADOS		
		INFERIOR	IGUAL	SUPERIOR
Iniciar las actividades de I+D+I				
Mejorar, diversificar o complementar la I+D (tecnología) existente				
Cambiar sustancial o radicalmente la I+D (tecnología) existente				
Participar en Programas Estatales o Europeos				

3.2.- Obtención de productos, procesos y servicios nuevos o mejorados - Capacidad Tecnológica específica

Se trata de valorar cómo el proyecto ha contribuido al cambio o mejora de las actividades productivas y tecnológicas de la empresa. Sobre los "items" que se relacionan, debe indicarse, en primer lugar, su importancia como objetivos, ordenando de 1 a 5 (mayor importancia 1 y menor importancia 5) y teniendo presente que los objetivos se darán parcial o conjuntamente. En segundo lugar, se indicará frente a lo previsto el grado de satisfacción con los resultados globales obtenidos u obtenibles de modo fiable en el corto plazo. Márquese una cruz en cada uno de los bloques que se considere.

	VALORACIÓN DE OBJETIVOS	GRADO DE SATISFACCION FRENTE A LO PREVISTO SE HAN OBTENIDO RESULTADOS		
		INFERIOR	IGUAL	SUPERIOR
Obtener un prototipo o demostrador piloto de nuevo producto, proceso, servicio o software				
Obtener mejoras en producto existente				
Obtener mejoras en proceso existente				
Obtener mejoras en servicio, software existente				
Obtener o perfeccionar una patente				

3.3.- Objetivos Comerciales

Se trata de valorar cómo el proyecto ha influido en los resultados comerciales y económicos de la empresa. Sobre los "items" que se relacionan, debe indicarse, en primer lugar, su importancia como objetivos, ordenando de 1 a 4 (mayor importancia 1 y menor importancia 4) y teniendo presente que los objetivos se darán parcial o conjuntamente. En segundo lugar, se indicará frente a lo previsto el grado de satisfacción con los resultados globales obtenidos u obtenibles de modo fiable en el corto plazo. Márquese una cruz en cada uno de los bloques que se considere.

	VALORACIÓN DE OBJETIVOS	GRADO DE SATISFACCION FRENTE A LO PREVISTO SE HA OBTENIDO UN RESULTADO		
		INFERIOR	IGUAL	SUPERIOR
Incrementar ventas por mejora de cuota de mercado				
Incrementar ventas por apertura nuevos mercados				
Incrementar productividad por mejora márgenes ventas				
Incrementar productividad por reducción costes				

La encuesta, inmediatamente después, debe abordar el proceso de introducción del nuevo producto, proceso, servicio o software, derivado de los resultados del Proyecto en el mercado. Para ello se utilizara las seis preguntas del apartado 3.5 sobre las que las empresas han de pronunciarse en términos cualitativos y cuantitativos. De modo previo debe indicarse si los resultados son o no comercializables.

3.4 Resultados comercializables

La empresa debe de indicar con una X en una de las dos casillas siguientes la intención o posibilidad real de comercializar los resultados del proyecto.....

Si	No

En caso de respuesta afirmativa deberá contestarse únicamente las cuestiones del Apartado 3.5 y 5

En caso de respuesta negativa deberán contestarse solo los apartados 4 y 5

3.5- Datos del Mercado

Estimamos que estas preguntas las responde la empresa incluso cuando no estén aún comercializados los resultados del Proyecto, pero encontrándose con intención de hacerlo y a una proximidad tal del mercado que dispone de una visión de detalle suficiente.

ì Si los resultados del proyecto han sido introducidos en el mercado, ¿qué porcentaje de ventas se prevé para el producto/proceso/servicio, software nuevo o mejorado sobre las ventas totales de la empresa a medio plazo (2 ó 3 años)? Marque con una X

Porcentaje alto 20-25%	
Porcentaje medio 10-20%	
Porcentaje bajo 0-10%	

	ALTO	MEDIO	BAJO
î Grado de novedad que supone para su empresa Marque con una X.....			
ï Grado de novedad que supone para el mercado en el que opera su empresa Marque con una X.....			

	Corto <2 años	Medio 2-3 años	Alto 4-5 años
Tiempo que se supone necesario para la entrada del producto/servicio en el mercado Marque con una X.....			
	Corta <5 años	Media 5-10 años	Larga >10 años
Vida útil que se estima para el producto/servicio.....			

Número de productos similares que procedentes de otras empresas existen actualmente en el mercado.....

Algunos < 3	Suficientes 3-5	Muchos 6-10

4. Los resultados del Proyecto no son comercializables

Si el resultado del proyecto no puede ser introducido en el mercado, ¿Cuál es la razón?	SI	NO
El objetivo era demasiado ambicioso		
El resultado técnico es poco significativo		
La tecnología lograda es poco interesante		
Otros : (Indicar)		
Hay algún obstáculo para su comercialización porque:		
	SI	NO
Es necesario un trabajo posterior de desarrollo		
Es necesario una mayor financiación		
Es necesario un mayor esfuerzo de comercialización		
No es competitivo		
No está dentro de la estrategia comercial de la compañía		
Otros (Indicar).....		

5- Opinión sobre las ayudas y procedimientos administrativos de la Comunidad de Madrid

	SI	NO
Cree que el nivel de ayuda de la C.M. es suficiente		
Son los procedimientos administrativos claros y fáciles de seguir		
Está satisfecho con los procedimientos administrativos y el seguimiento del proyecto		
Tiene experiencia en otros proyectos de I+D estatales o europeos		
En caso afirmativo, ¿Está satisfecho con la eficacia administrativa y de su seguimiento en relación con otros programas de I+D?		
En el caso de que no hubiera obtenido ayudas de la Dirección General de Investigación ¿habría iniciado el proyecto con recursos propios?		
En caso afirmativo, el presupuesto, la duración y los objetivos ¿habrían sido los mismos?		

5.- Indíquese las mejoras que propondría en cuanto a los objetivos y al contenido del programa de ayudas de la Comunidad de Madrid: