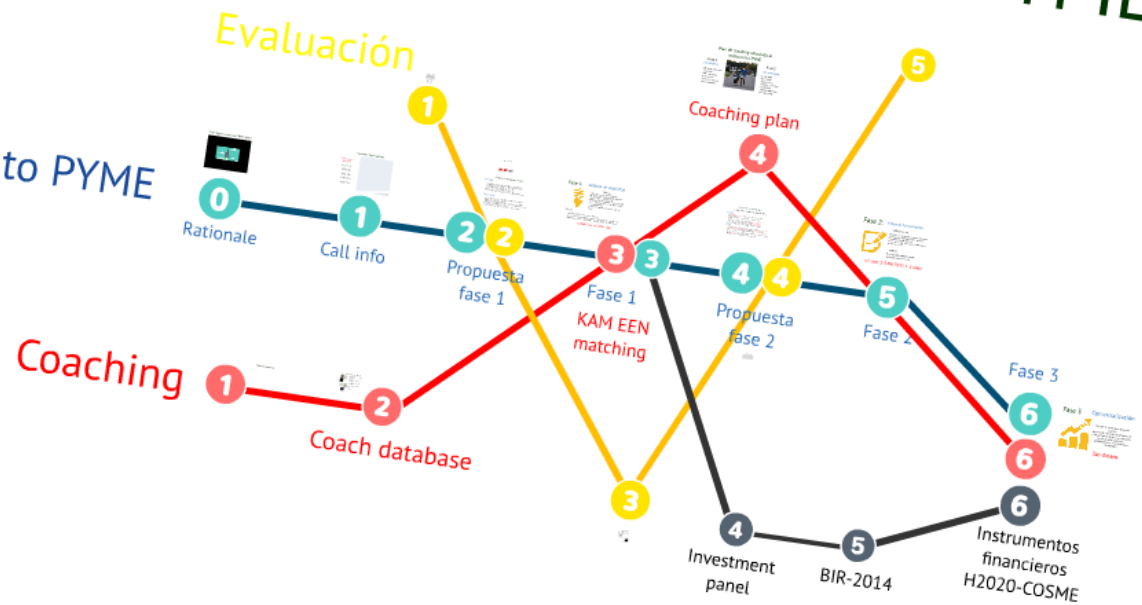


Instrumento PYME



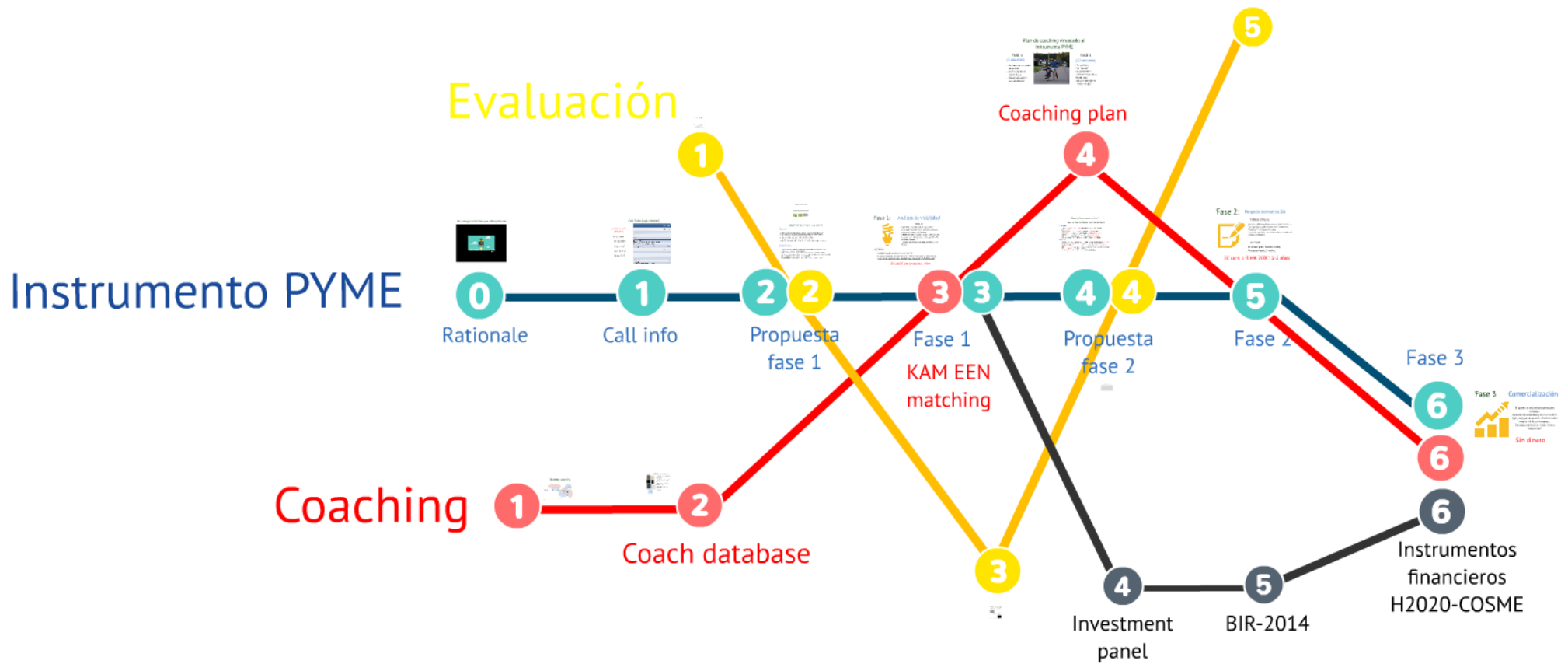
El instrumento PYME y sus colateralidades.

El instrumento PYME: primeras lecciones

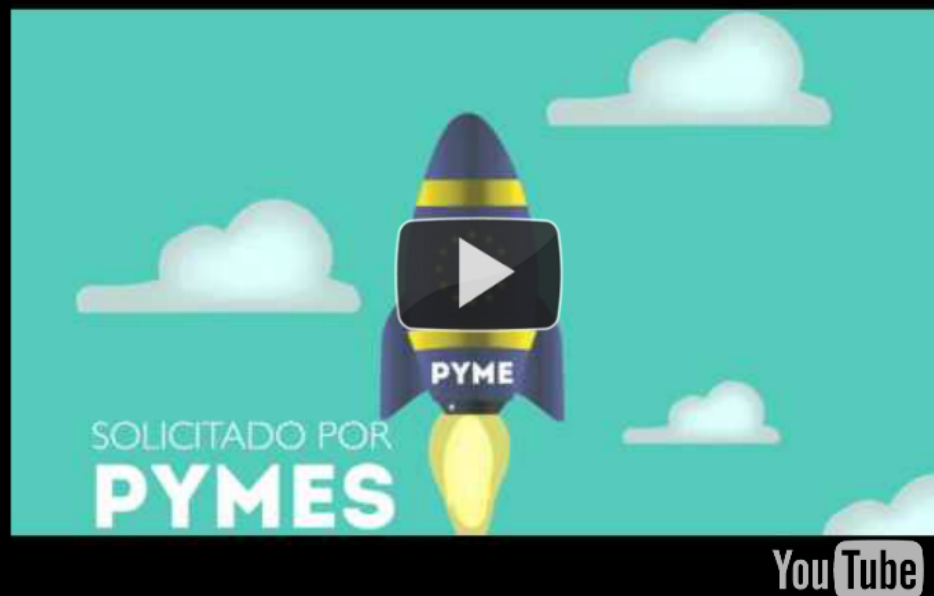
Muchas gracias por su atención

Dr. Luis J. Guerra Casanova / Dña. Esther Casado Moya
División de Programas de la UE
CDTI. Ministerio de Economía y Competitividad

Visión general del instrumento PYME



Una imagen vale mas que 1000 palabras



Call fiche (topic-fechas)

Fechas de corte
(ph1-ph2)

17 dic 2014

18 mar 2015

17 jun 2015

17 sept 2015

16 dic 2015

TOPICS	Presupuesto 2014 (MEUR)	Presupuesto 2015 (MEUR)
LIDERAZGO EN TECNOLOGÍAS FACILITADORAS CLAVES E INDUSTRIALES		
ICT-37-2014/2015 Open Disruptive Innovation Scheme	45.00	45.00
NMP-25-2014/2015 Accelerating the uptake of nanotechnologies advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs	21.80	23.80
BIOTEC -5-2014/2015 SME boosting biotechnology-based industrial processes driving competitiveness and sustainability	3.80	2.40
SME-SPACE-1-2014/2015 SME instrument	8.50	8.75
RETOS SOCIALES		
SC1. PHC-12-2014/20155 Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices	66.10	45.00
SC2. SFS-8-2014/2015 Resource-efficient eco-innovative food production and processing	9.00	17.00
SC2. BG-12-2014/2015 Supporting SMEs efforts for the development - deployment and market replication of innovative solutions for blue growth	3.00	5.00
SC3. SIE-1-2014/2015 Stimulating the innovation potential of SMEs for a low carbon and efficient energy system	33.95	37.26
SC4. IT-1-2014/2015 Small business innovation research for Transport	35.87	38.96
SC5. SC5-20-2014/2015 Boosting the potential of small businesses for eco-innovation and a sustainable supply of raw materials	17.00	19.00
SC6. INSO-9-2015 Innovative mobile e-government applications by SMEs		4.00
SC6. INSO-10-2015 SME business model innovation		11.00
SC7. DRS-17-2014/2015 Protection of urban soft targets and urban critical infrastructures	7.00	7.40

Claves de la propuesta a fase 1

Mercado

- 1) ¿Está clara la oportunidad de negocio a nivel europea que pretendes aprovechar?
- 2) ¿Se cuantifica y se percibe que conoces como funcionan tus mercado/s objetivo?
- 3) ¿Dejas claro quien es el cliente/s objetivo y lo que necesita?
- 4) ¿Convences de qué tu solución es mejor que las alternativas?
- 5) ¿Demuestras que el mercado está dispuesto a pagar por ello?
- 6) ¿Describes en qué punto estás, qué has hecho ya y qué te falta para llegar al mercado?

Crecimiento

- 7) ¿Cuanto esperas crecer si tiene éxito? ¿Es realista, viable y coherente con vuestra estrategia? ¿el "time to market" es adecuado?
- 8) ¿Tienes claro qué necesitas financieramente y como empresa para tener éxito?
- 9) ¿Demuestras que conoces los riesgos tanto tecnológicos como comerciales del proyecto y que el equipo que tenéis será capaz de abordarlos?
- 10) ¿Convences a terceros a que inviertan su dinero en esta idea de negocio?

Fase 1: Análisis de viabilidad



TAREAS

Análisis IP: ¿Hay libertad de operación?
Estudio de mercado personalizado: ¿volumen, reparto, tendencia, localización?
Viabilidad tecnico-económica del proyecto. ¿ROI, costes, precios, inversiones, tecnología, diseño, usuarios, clientes...?
Hipótesis del modelo de negocio/ Análisis de riesgos.

OUTPUT:

Feasibility report, business plan y coaching plan

Final report template: http://ec.europa.eu/research/participants/portal/doc/call/h2020/h2020-smeinst-1-2014/1622621-reporting_sme_ph1_v090914_en.pdf

50,000 € por proyecto. <6m

Claves de la propuesta de fase 2

Construir fase 2 en base a los outputs de fase 1

Mercado

- 1) ¿Está **cuantificada con datos coherentes** la oportunidad de negocio a nivel europea que pretendes aprovechar?
- 2) ¿Se cuantifica y se percibe que conoces como funcionan tus mercado/s objetivo **prioritarios**?
- 3) ¿Dejas claro quien es el cliente/s objetivo y lo que necesita **y como lo vas a segmentar**?
- 4) ¿Convinces de qué tu solución es mejor que las alternativas **y sigue siendo viable**?
- 5) ¿Demuestras que el mercado está dispuesto a pagar por ello **y más o menos cuanto**?
- 6) ¿Describes en qué punto estás, qué has hecho ya y qué te falta para llegar al mercado?

Empresa

- 7) ¿Cuanto esperas crecer si tiene éxito? ¿Es realista, viable y coherente con vuestra estrategia, **el mercado al que váis y el modelo de negocio que vais a usar**? ¿el "time to market" **sigue siendo** adecuado?
- 8) ¿Tienes claro qué necesitas financieramente y como empresa para tener éxito, **incluido un coaching plan**?
- 9) ¿Demuestras que conoces los riesgos tanto tecnológicos como comerciales del proyecto y que el equipo que tenéis **(o subcontratáis)** será capaz de abordarlos?
- 10) ¿Convinces a terceros a que inviertan su dinero en esta idea de negocio?

Fase 2: Proyecto demostración

TAREAS: (TRL>6)

Desarrollo I+D, prototipos, ensayos (certificaciones)
Demostración productos/procesos innovadores.
Planificación escalado industrial
Diseño de producto.... vinculado a la validación del modelo de negocio.

OUTPUT:

Business plan investor ready
Producto ready 2 market

EC cont 1-3 M€ 70%*, 1-2 años



Fase 3

Comercialización



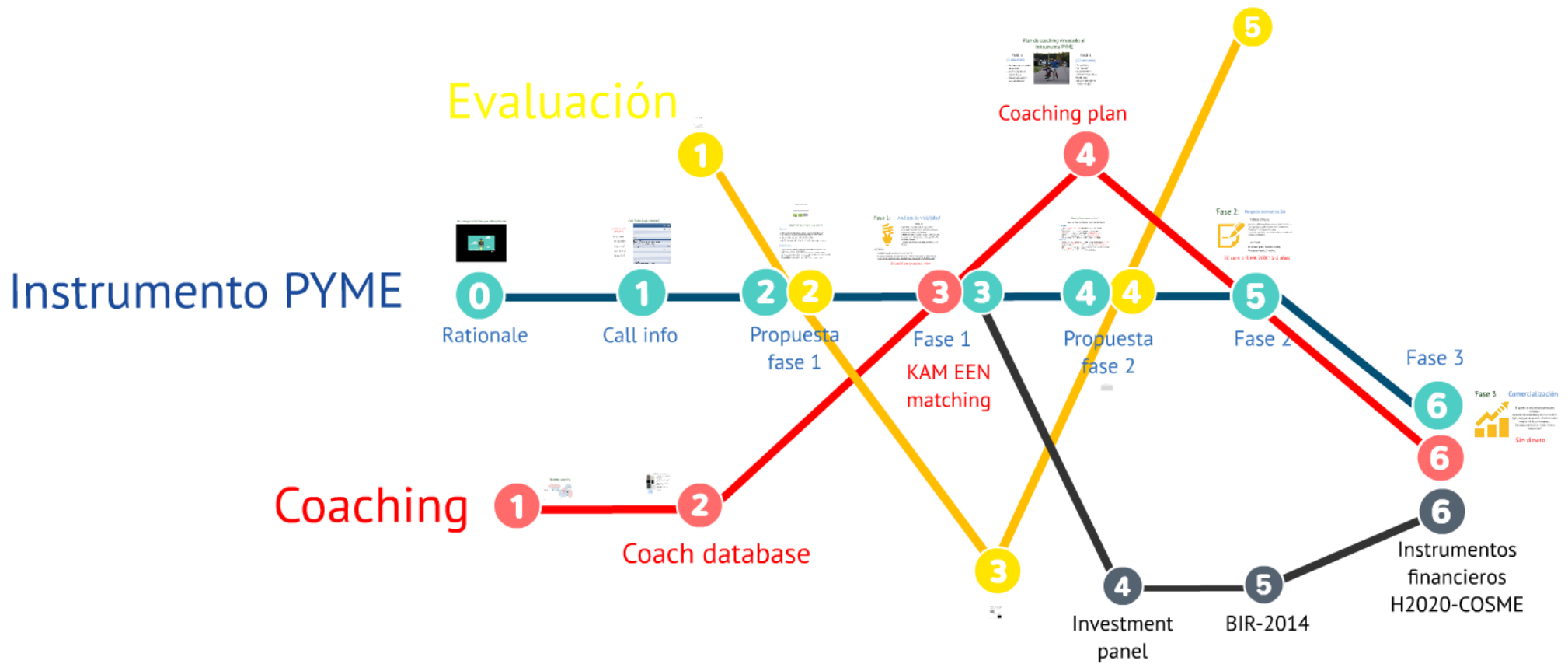
Etiqueta de calidad para proyectos exitosos.

Acciones de networking al amparo de la COM, incluyendo grandes clientes, redes compra pública, inversores...

Entrada prioritaria en instrumentos financieros??

Sin dinero

Visión general del instrumento PYME



Business coaching



Perfil de los coaches



1) Preferably certified coach. (ICF ACC/ PCC or EMCC)

2) Track experience in SME growth (not only start-ups)

3) Track investments as BA, VC or private accelerator...)

4) Signed references of similar companies.

5) "Feeling"

Plan de coaching vinculado al instrumento PYME

FASE 1 (3 sesiones)

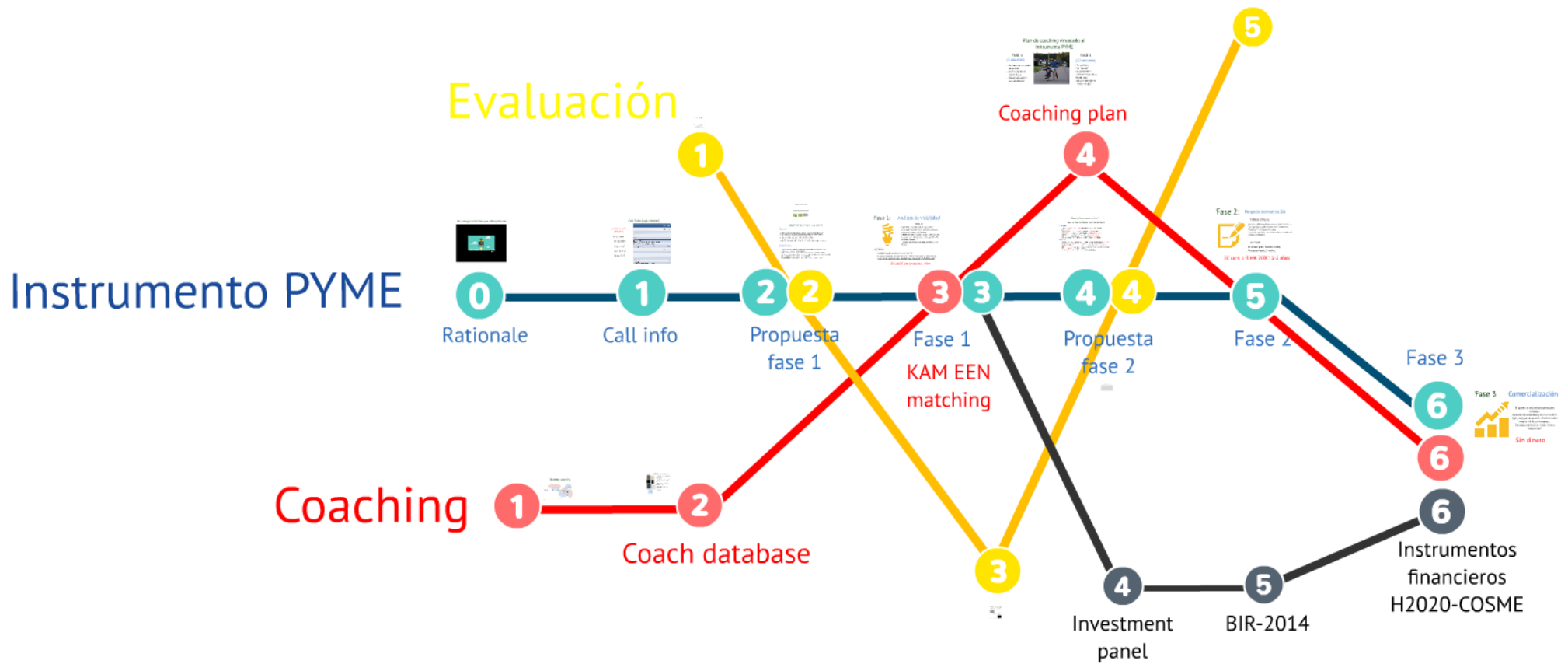
- Ser consciente punto de partida
- Definir donde se quiere llegar
- Marcar un camino para alcanzarlo



FASE 2 (12 sesiones)

- 12 sesiones
- "As needed"
- Seguimiento + acciones específicas,
- Posibilidad subcontratación no técnica en ph2

Visión general del instrumento PYME



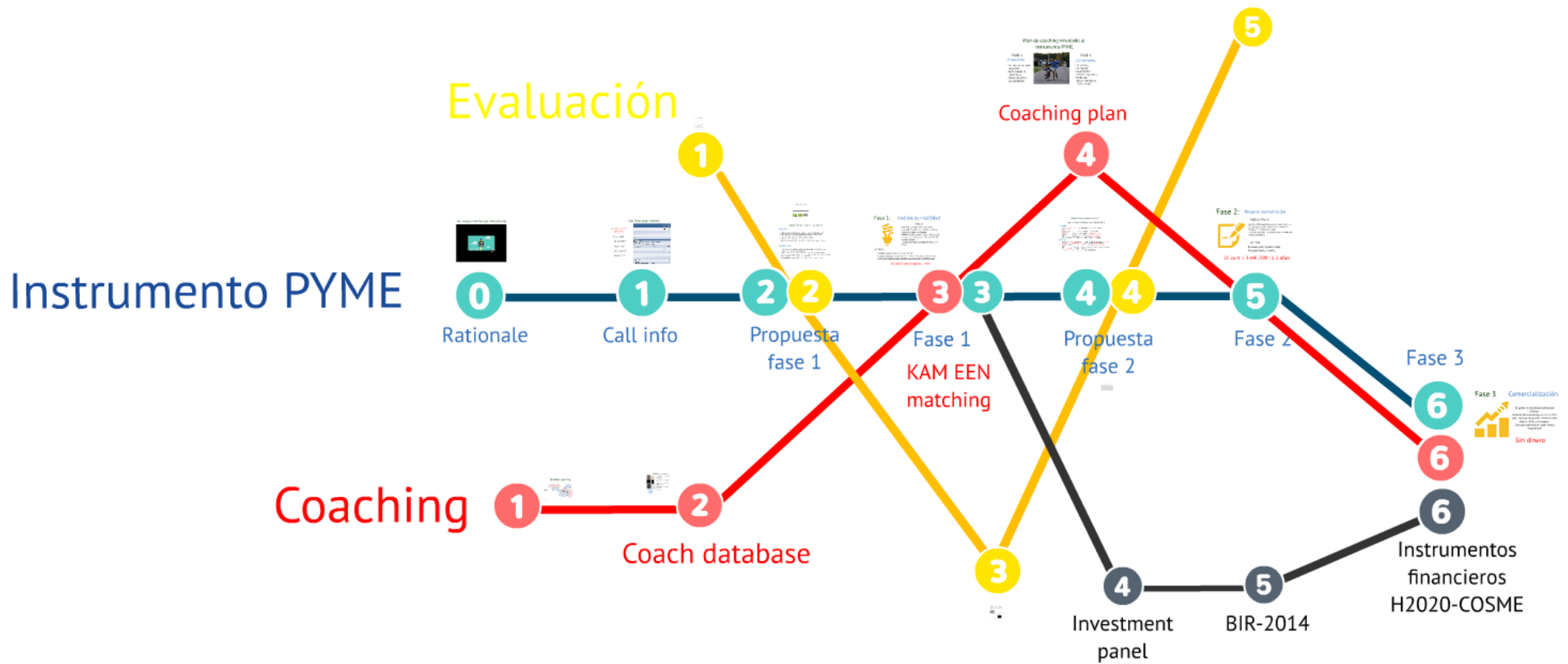
El instrumento PYME y sus colateralidades.

El instrumento PYME: primeras lecciones

Muchas gracias por su atención

Dr. Luis J. Guerra Casanova / Dña. Esther Casado Moya
División de Programas de la UE
CDTI. Ministerio de Economía y Competitividad

Visión general del instrumento PYME



El proceso de evaluación

	Total number Experts	Share
Business general	49	9,4%
Business development	118	22,6%
Business incubation	20	3,8%
Commercial / Marketing	15	2,9%
Entrepreneurship / Start-up	92	17,7%
Finance	25	4,8%
Gender issues	1	0,2%
Innovation advice/management	146	28,0%
Legal expertise / IPR	15	2,9%
Other	9	1,7%
Risk finance (BA / VC)	31	6,0%
Total	521	100,0%

Fase 1: 13/15

Fase 2: 12/15

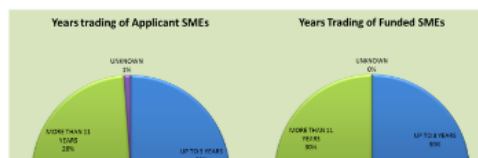
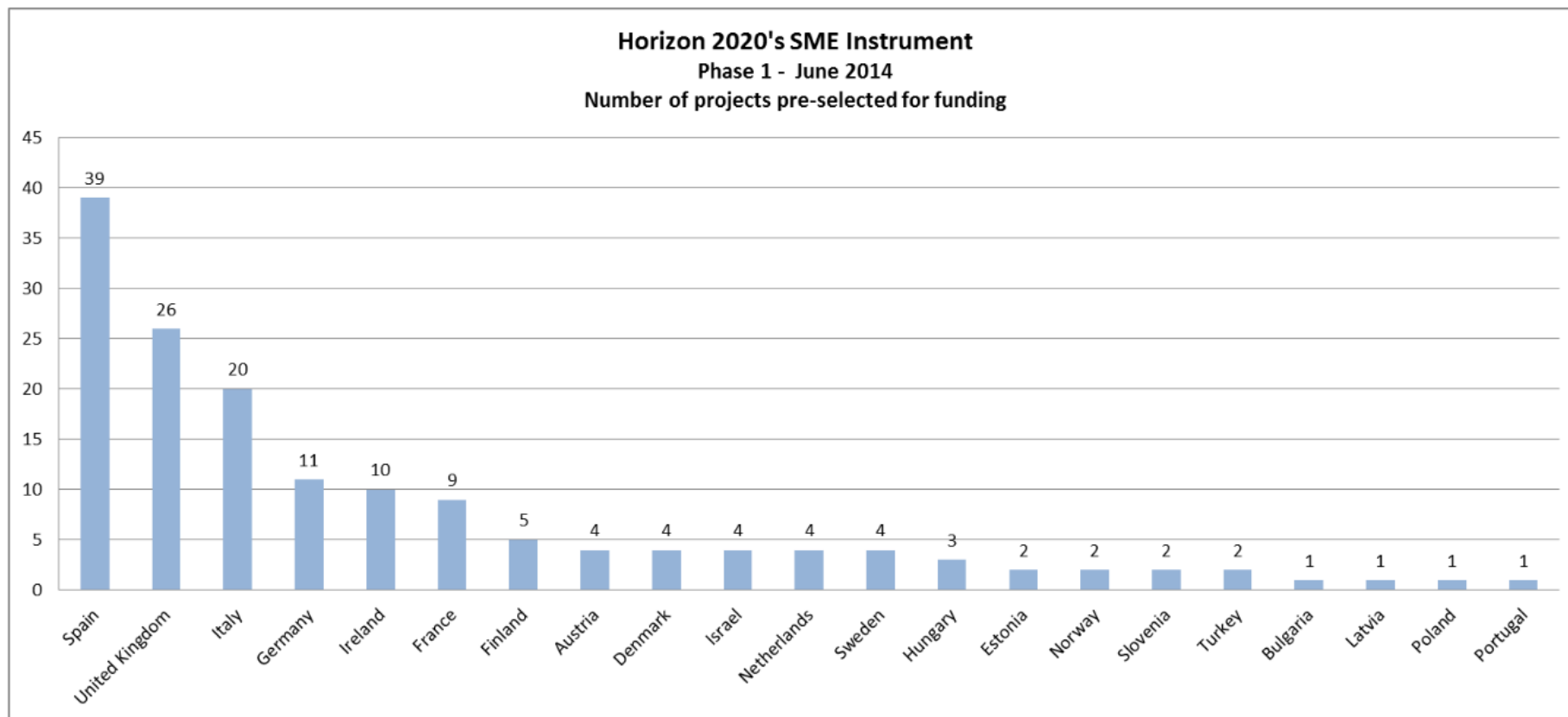
4 evaluadores individuales

Media de los dos No extremos

Ranking: $\text{Exc} + \text{Impl} + 1.5 * \text{Impacto}$

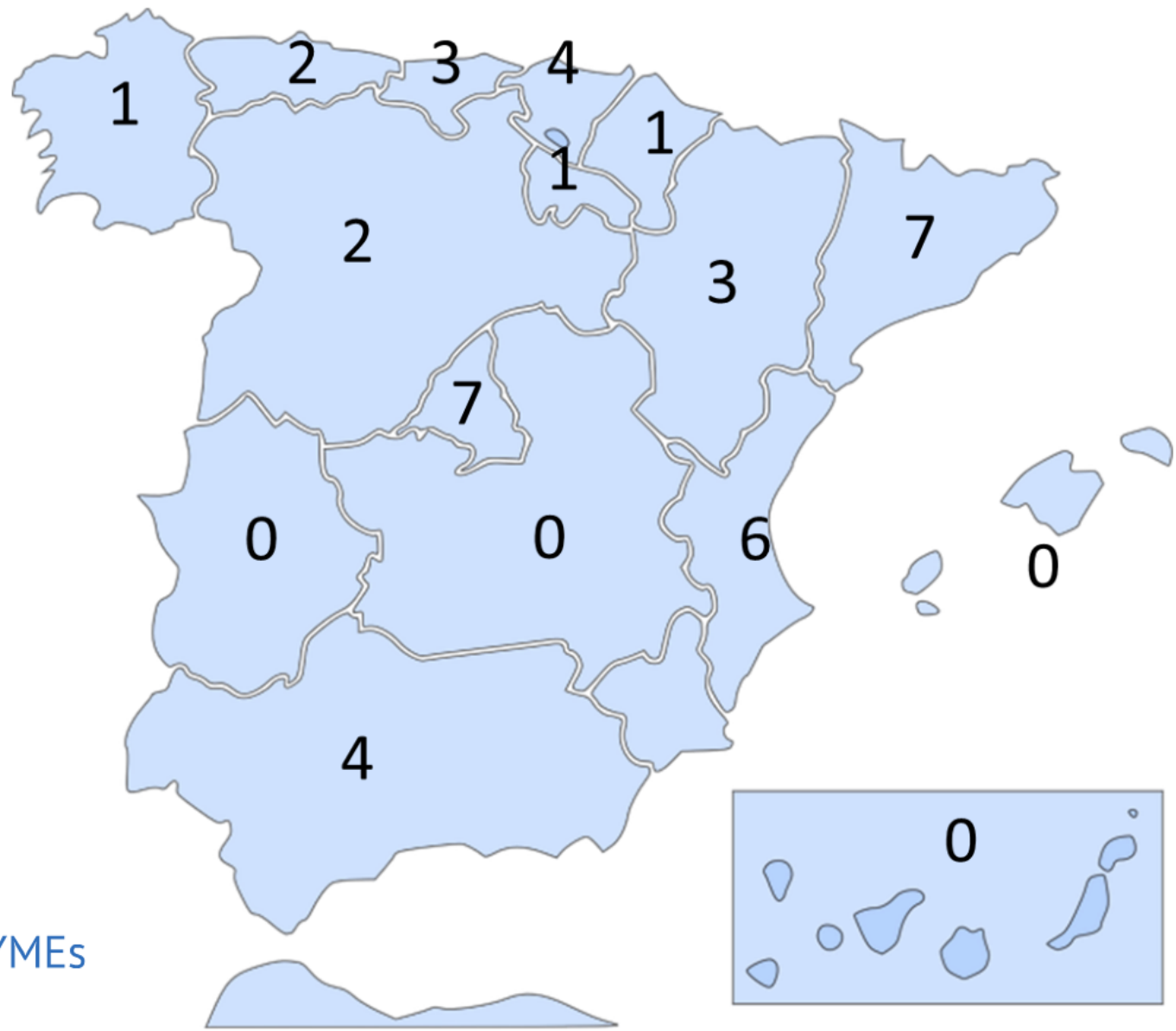


Primeros resultados ph1



El golpe de ariete ha pasado?

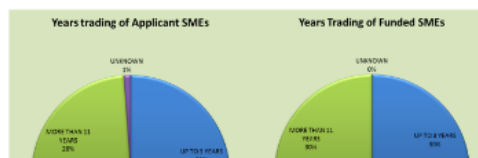
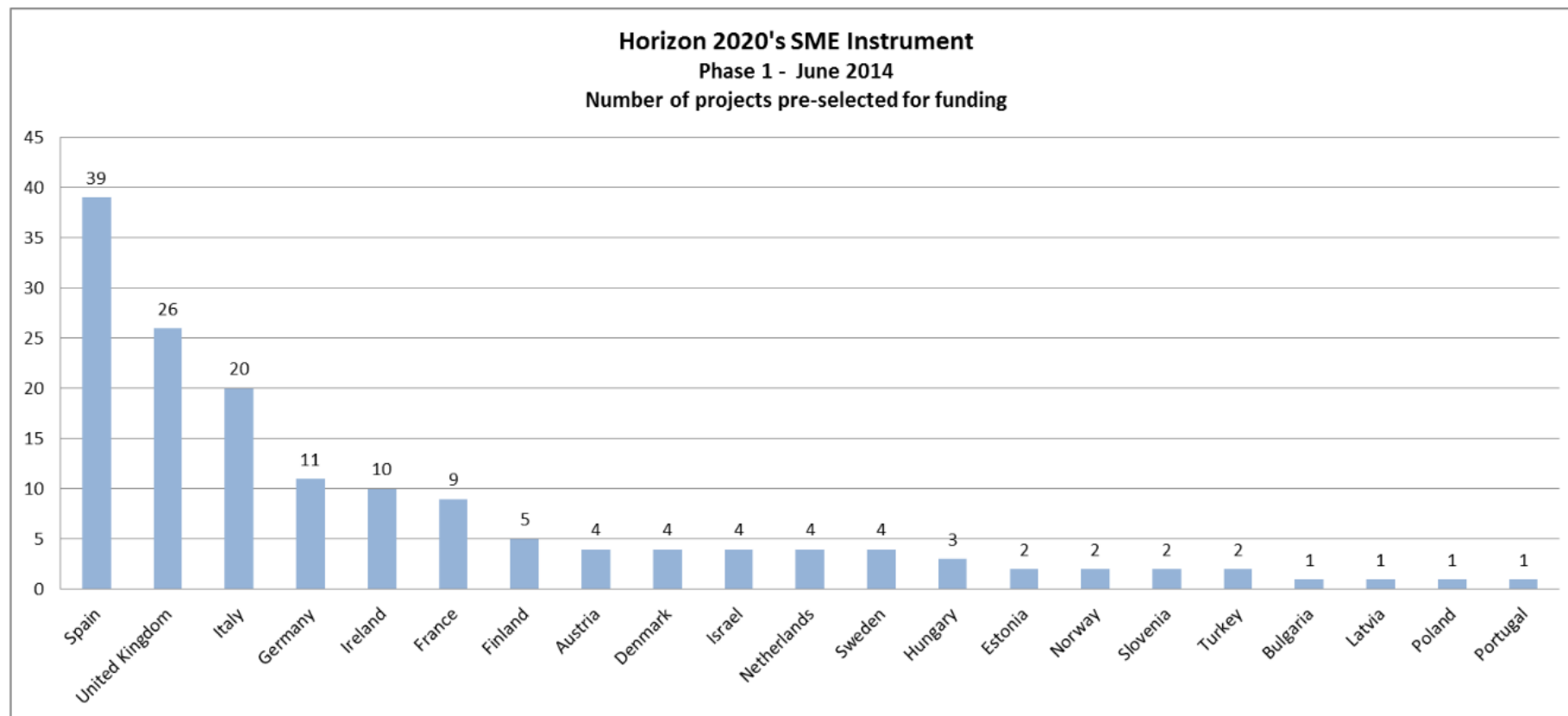




*41 PYMEs



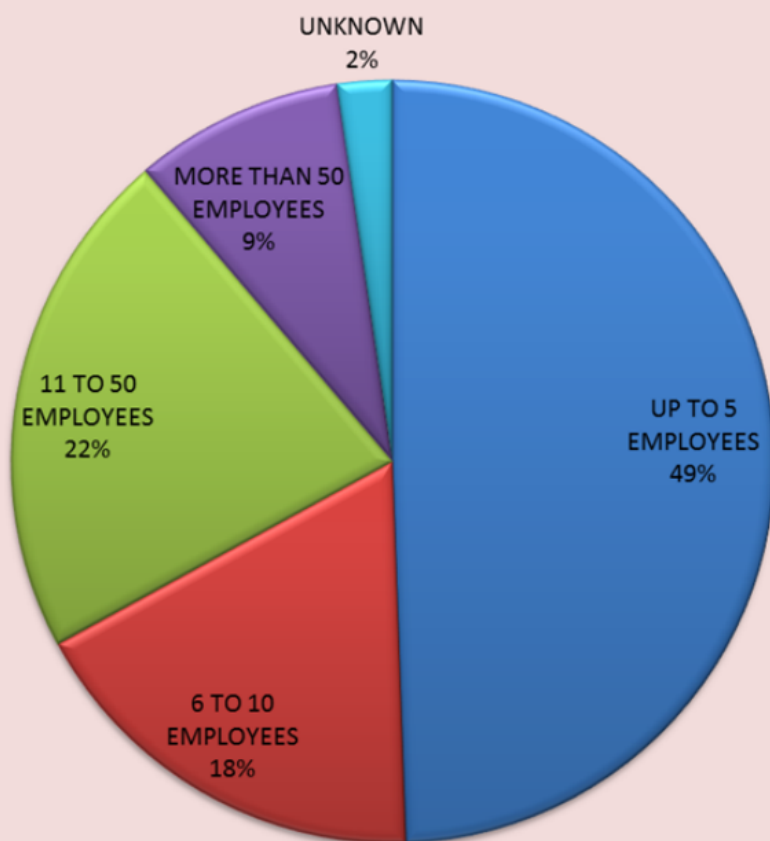
Primeros resultados ph1



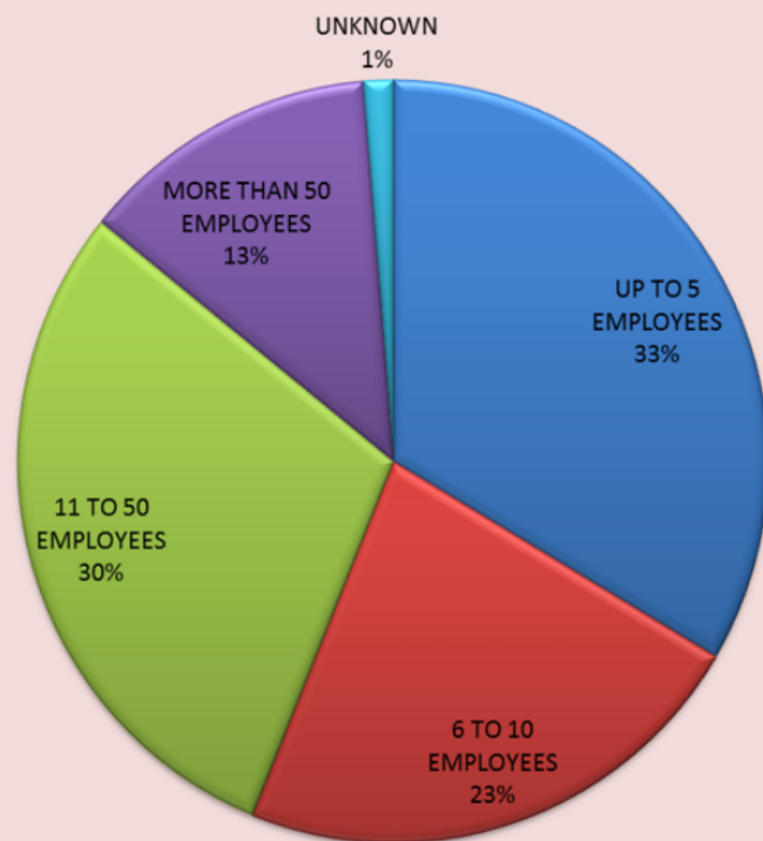
El golpe de ariete ha pasado?



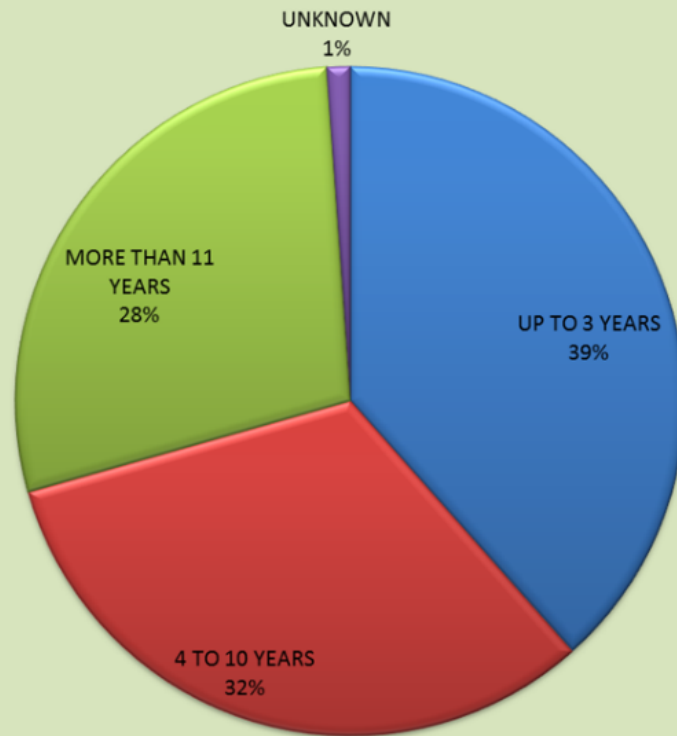
Staff in Applicant SMEs(All topics)



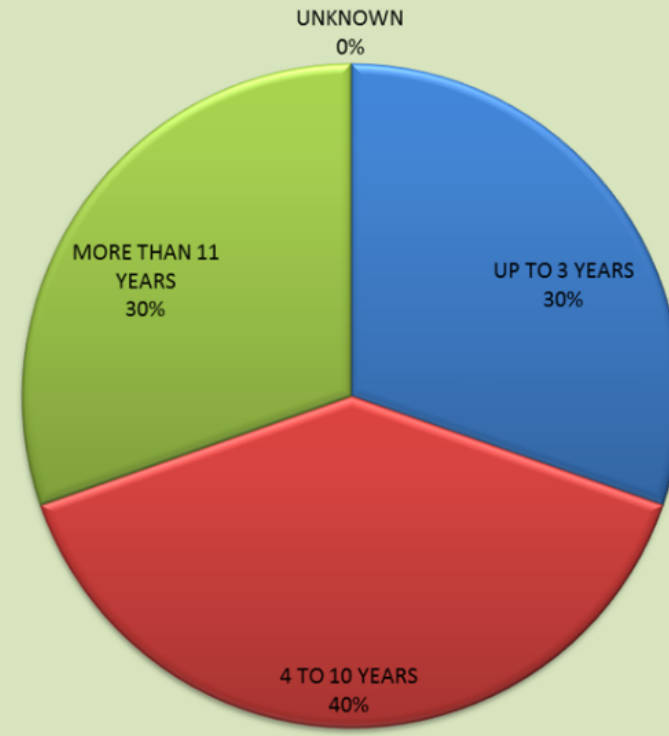
Staff in Funded SMEs(All topics)



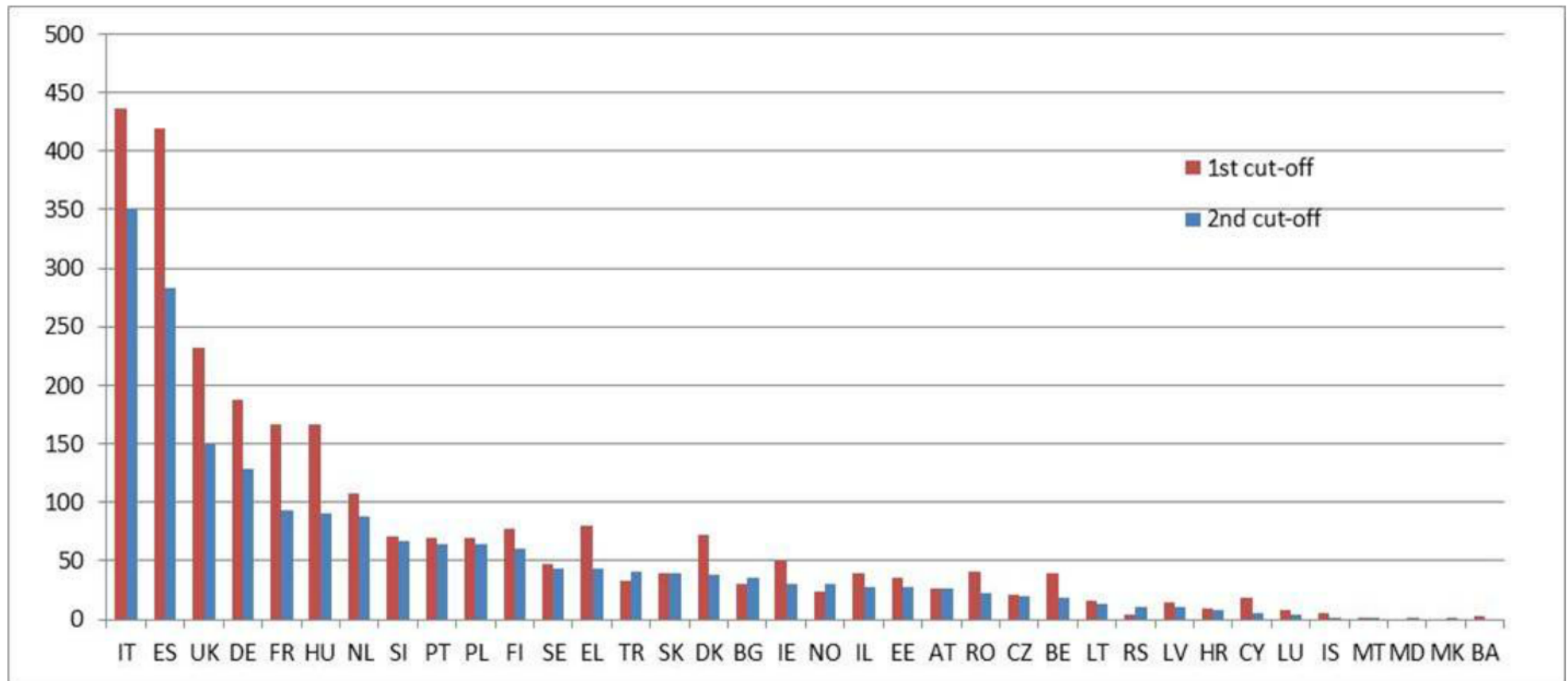
Years trading of Applicant SMEs



Years Trading of Funded SMEs



El golpe de ariete ha pasado?



Resultados se esperan para primera quincena de
Noviembre (@H2020SME)

Primeras lecciones

http://ec.europa.eu/easme/sme-instrument-6-lessons-learnt-from-the-first-evaluation_en.htm

1)



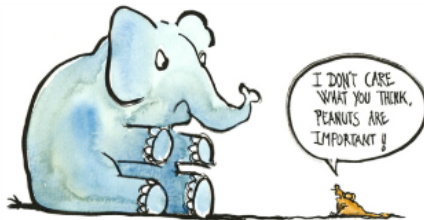
El instrumento PYME acelera la llegada al mercado.
El cómo es tan importante como el qué.

2)



Proyecto estrella de la empresa.
Fundamental para su crecimiento a medio plazo.
Involucración de su equipo directivo

3)



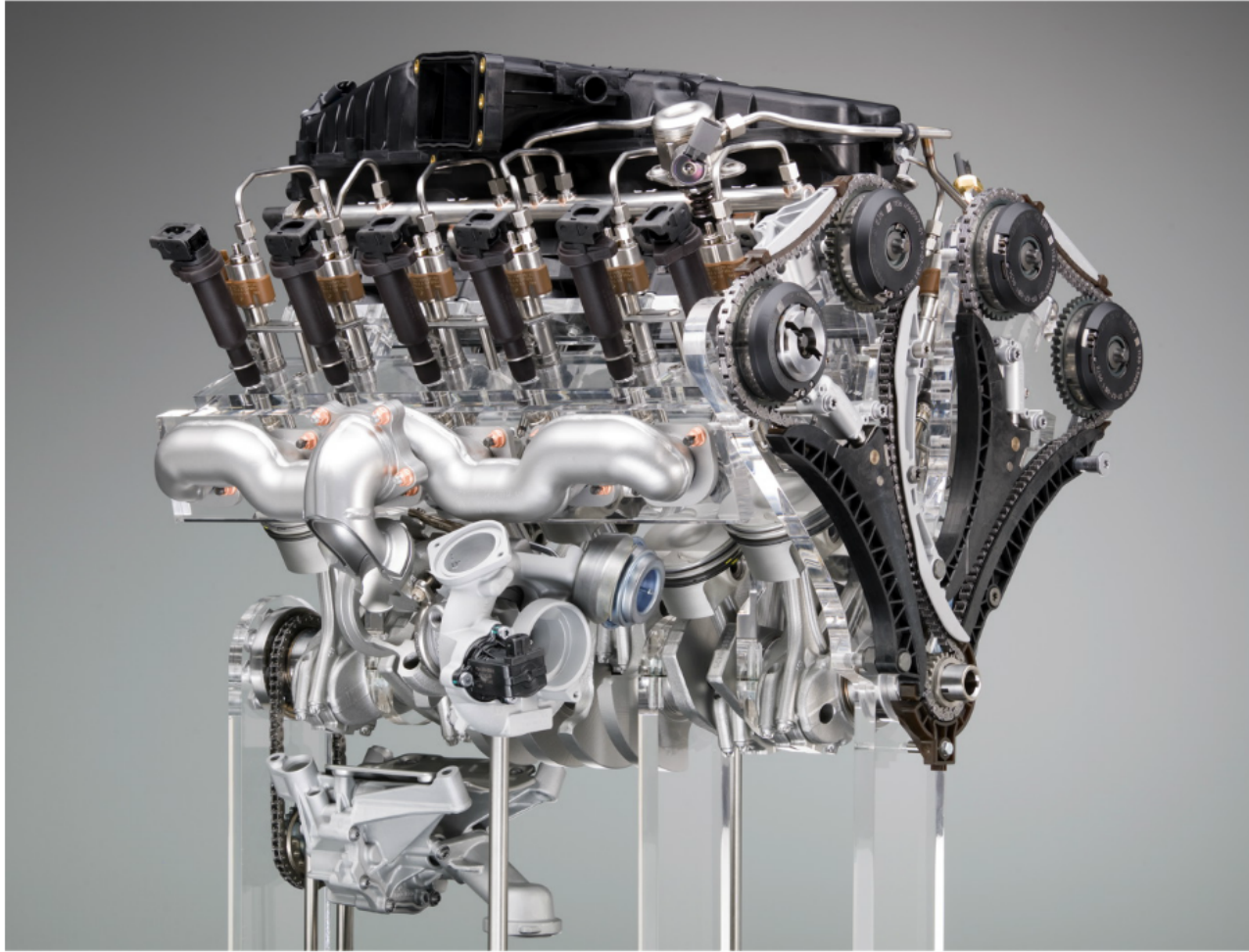
El proyecto responde a una oportunidad de negocio
para el crecimiento de la empresa.
Propuesta con datos de mercado y expectativas de la
empresa acorde.

4)



Evaluación exhaustiva (IER) por 4 evaluadores.
T evaluación/proyecto "fijo" pero no todas las semanas es igual.
4 evaluadores: Max y min eliminados: Media de los del medio
=> ESR

1)



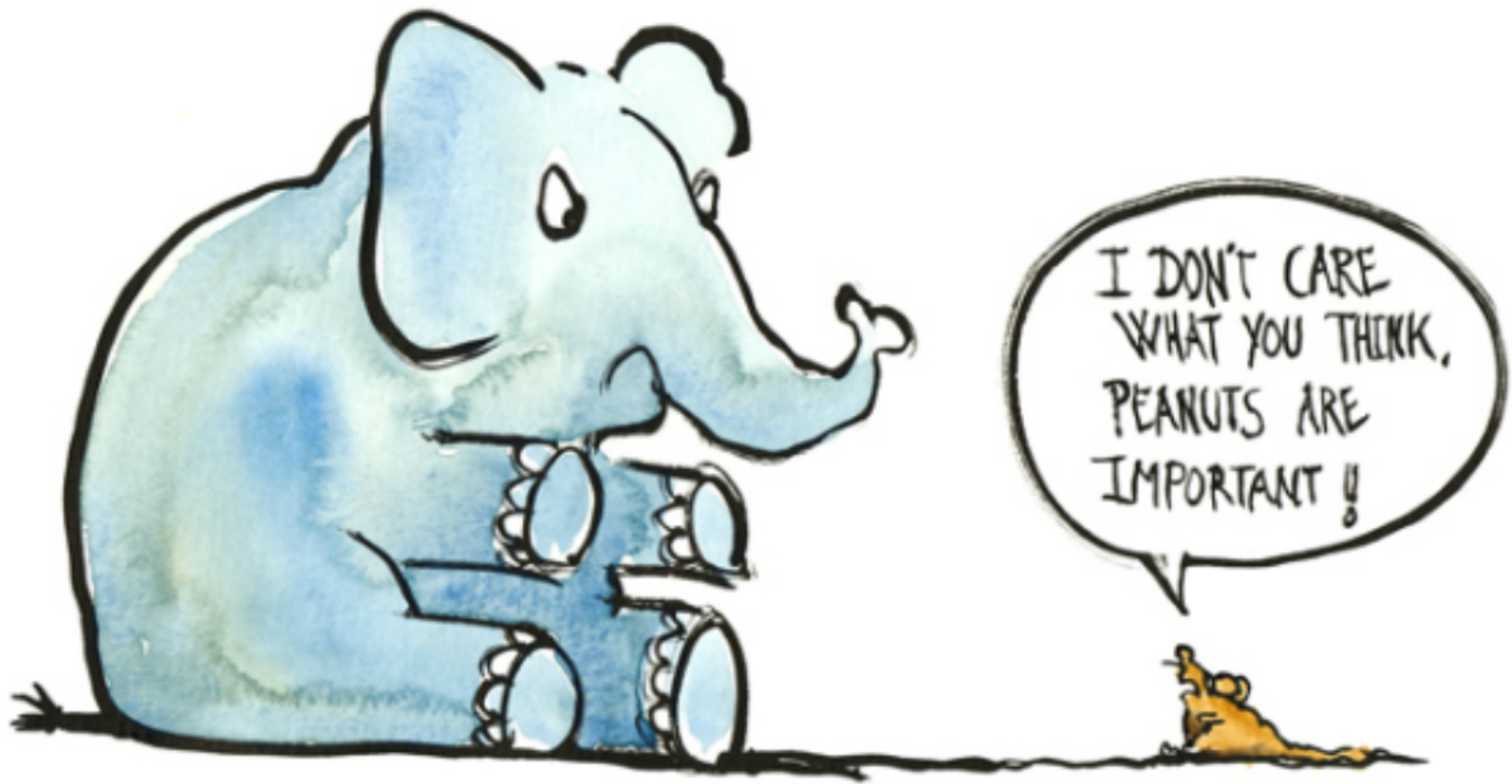
El instrumento PYME acelera la llegada al mercado.
El cómo es tan importante como el qué.

2)



Proyecto estrella de la empresa.
Fundamental para su crecimiento a medio plazo.
Involucración de su equipo directivo

3)



El proyecto responde a una oportunidad de negocio para el crecimiento de la empresa.
Propuesta con datos de mercado y expectativas de la empresa acorde.

4)



Evaluación exhaustiva (IER) por 4 evaluadores.
T evaluación/proyecto "fijo" pero no todas las semanas es igual.
4 evaluadores: Max y min eliminados: Media de los del medio
=> ESR

Primeras lecciones

http://ec.europa.eu/easme/sme-instrument-6-lessons-learnt-from-the-first-evaluation_en.htm

1)



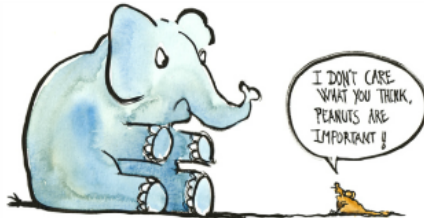
El instrumento PYME acelera la llegada al mercado.
El cómo es tan importante como el qué.

2)



Proyecto estrella de la empresa.
Fundamental para su crecimiento a medio plazo.
Involucración de su equipo directivo

3)



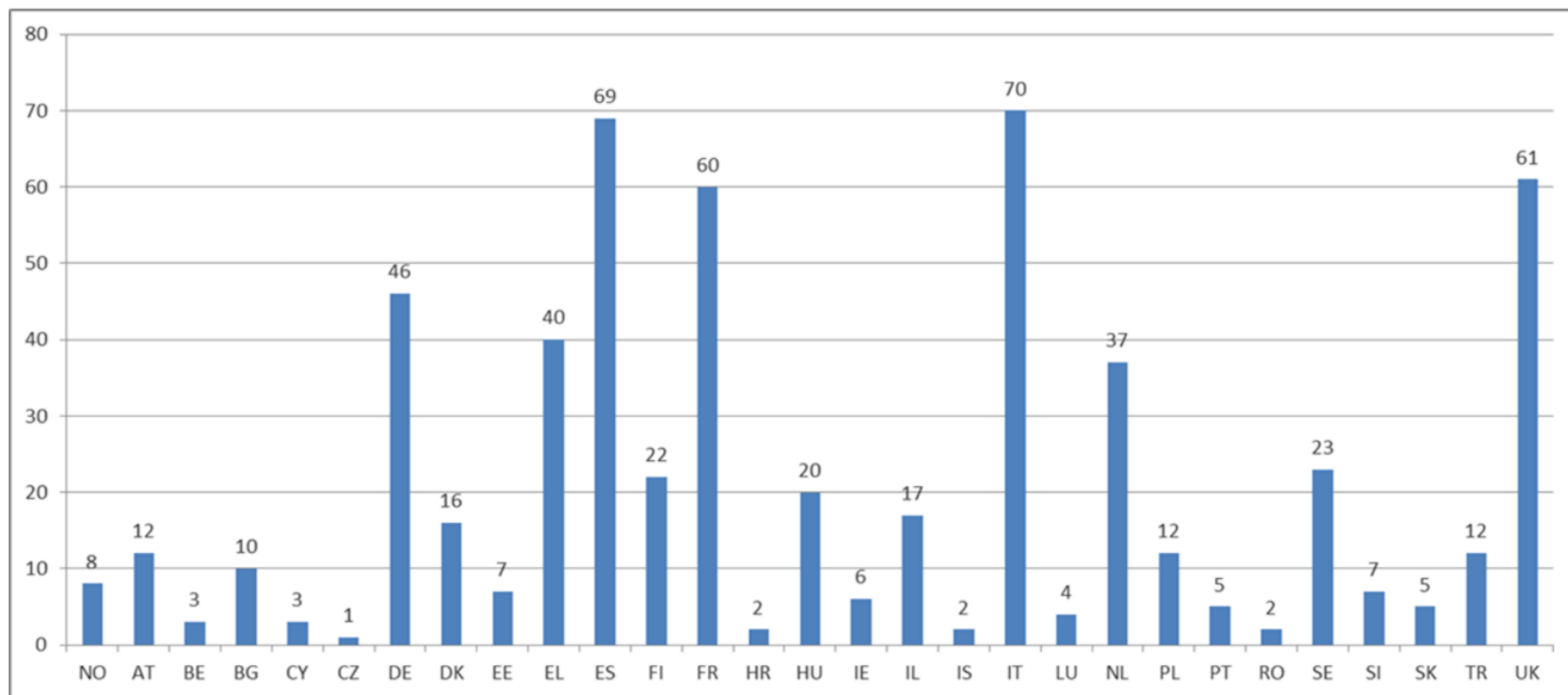
El proyecto responde a una oportunidad de negocio
para el crecimiento de la empresa.
Propuesta con datos de mercado y expectativas de la
empresa acorde.

4)

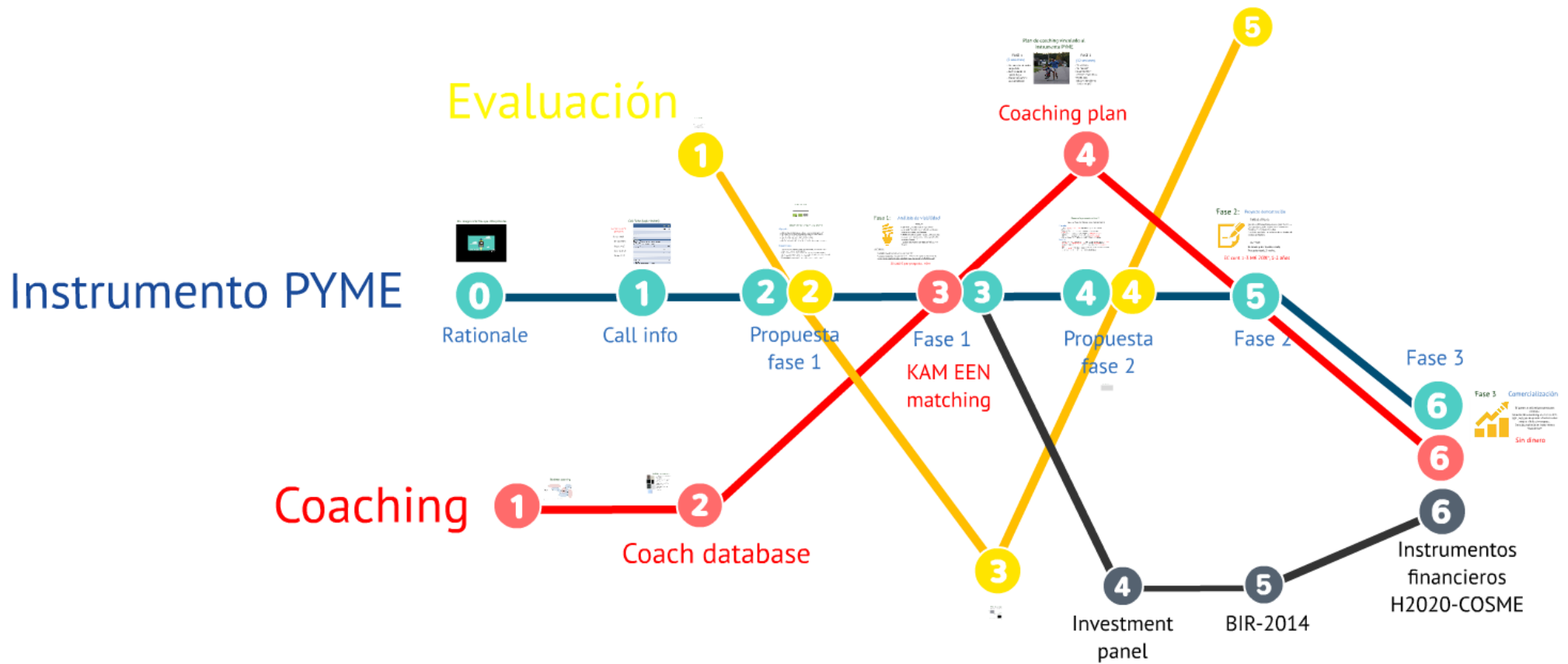


Evaluación exhaustiva (IER) por 4 evaluadores.
T evaluación/proyecto "fijo" pero no todas las semanas es igual.
4 evaluadores: Max y min eliminados: Media de los del medio
=> ESR

Propuesta a fase 2 (oct 2014)



Visión general del instrumento PYME



Referencias

Video Instrumento pyme: Canal youtube EsHorizonte2020

<https://www.youtube.com/channel/UCeCRYQLW28pj5lDcjvsDk2w>

Listado oficial de beneficiarios fase 1:

http://ec.europa.eu/easme/sme/beneficiaries_en.htm

Análisis de la 1º convocatoria fase 1 CDTI:

<http://eshorizonte2020.es/actualidad/noticias>

Portal H2020 en Español:

<http://eshorizonte2020.cdti.es/index.asp?>

[MP=88&MS=712&MN=2&TR=C&IDR=1955&IDP=683&IDS=6](http://eshorizonte2020.cdti.es/index.asp?MP=88&MS=712&MN=2&TR=C&IDR=1955&IDP=683&IDS=6) (docs y videos en eventos)

SME techweb: (portal SME en la parte de RTD)

http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/index_en.cfm

Portal del participante H2020:

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/ftags/sme_instrument.html#c,topics=flags/s/SME/1/1&+callIdentifier/desc

Agencia ejecutiva de las pequeñas y medianas empresas (EASME)

http://ec.europa.eu/easme/sme_en.htm

Preguntas frecuentes del instrumento PYME:

<http://ec.europa.eu/easme/FAQ-SME-Instrument.pdf>

Paso a paso solicitud del proyecto:

http://ec.europa.eu/easme/sme/SEP_step_by_step.pptx

El instrumento PYME y sus colateralidades.

El instrumento PYME: primeras lecciones

Muchas gracias por su atención

Dr. Luis J. Guerra Casanova / Dña. Esther Casado Moya
División de Programas de la UE
CDTI. Ministerio de Economía y Competitividad