

# *Inspiralia*

*Su Socio para el Desarrollo de  
Nuevos Productos y tecnologías*

**“Apoyo específico para facilitar el acceso de empresas riojanas al Instrumento PYME”**



**Gema Martín Ordax**  
Innovation Project Manager

# Agenda



- ✓ Quienes somos? Experiencia de Inspiralia en FP7 y H2020
- ✓ Las claves del éxito en el Horizonte 2020 (Instrumento PYME)
- ✓ Presentación de áreas de interés (topics) y calendario de participación
- ✓ Descripción de servicio de apoyo para las empresas de la Rioja



# Experiencia de Inspiralia en FP7 y H2020

## Origen - Quienes somos

- ✓ *Creada por PERA (Process Engineering Research Association) en 2005. PERA fue creada INSPIRALIA es una empresa independiente ( MBO).*
  
- “ Recursos: 62 Ingenieros , técnicos & consultores con experiencia internacional, 33 % PhDs, 29% no españoles.
  
- Localización:
  - Madrid: Oficina y laboratorios para el desarrollo de materiales e ingeniería computacional
  - Logroño: Oficina y laboratorio de electrónica
  
- Cifras y actividad: 7 mill. Euros de facturación en 2013 ; 35 % de crecimiento de 2012 a 2013 ; Actividad Pan- Europea trabajando para distintos sectores industriales

## Quiénes somos (II)

### Áreas de Aplicación

➤ **Energía**

➤ **Salud**

➤ **Industria**

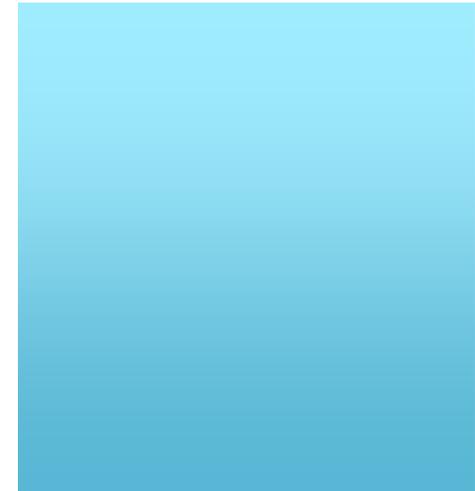
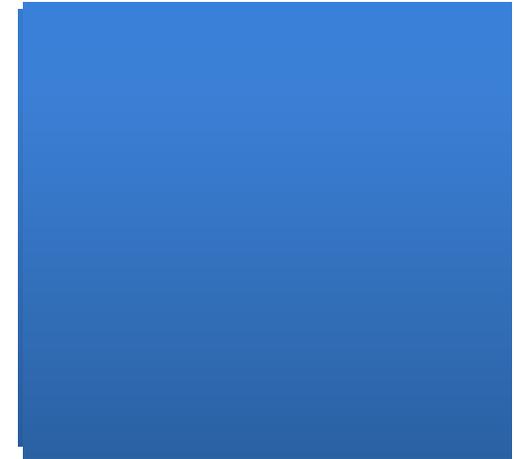
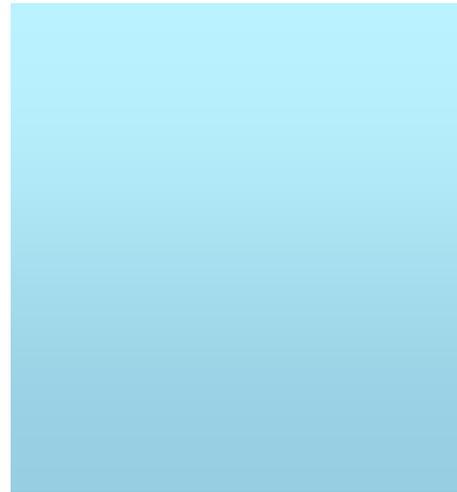
(Agro-ambiente, Procesos Industriales, Construcción, Nuevos Materiales)

### Áreas Tecnológicas

- ✓ Materiales avanzados
- ✓ Ingeniería computacional-simulación
- ✓ Electrónica y sistemas de control

## Misión y servicio 360°

*Desarrollar nuevos productos para nuestros **clientes** para mejorar su sostenibilidad y beneficiar a la sociedad....*



“Desde la búsqueda de oportunidades hacia el lanzamiento al mercado”

## *Experiencia en Proyectos Europeos*

Liderazgo europeo en la consecución de fondos para nuestros clientes Pyme en programas Europeos de Investigación y Desarrollo tecnológico.

28% tasa de éxito en la última convocatoria del Instrumento Pyme del H2020 (vs 6% media europea).

44% tasa de éxito en la última convocatoria del FP7 ( vs 18% media europea).

En 4 años: ejecución de 67 proyectos multinacionales en Inspiralia.

De los cuales 36 proyectos se encuentran en fase de ejecución.

En el año 2012 colaboramos con más de 250 socios industriales y 89 organizaciones tecnológicas europeas en el desarrollo de nuevos productos.

# Soporte - Colaboraciones nacionales y regionales



España:

- La Rioja
- Murcia
- Cantabria
- Asturias
- Madrid
- Andalucía
- Castilla la mancha
- Canarias



Francia:

- Rhône Alpes
- Nacional



Italia:

- Lombardía
- Sicilia



Malta



Israel



# Red de socios



## Instrumento Pyme del H2020

Temáticas	Nº de propuestas admisibles sumiditas a la CE	Nº de propuestas admisibles aprobadas a la CE	Tasa de éxito	Nº de propuestas sumiditas por Inspiralia	Nº de propuestas aprobadas por Inspiralia	Tasa de éxito
Biotecnología marina	48	3	6%	0		
Biotech	74	3	4%	0		
Transporte (IT)	227	26	11%	4	2	50%
Nanotech y materiales y tecnologías avanzadas (NMP)	310	17	5%	10	3	30%
Eco-innovación / Materia prima	248	12	5%	3	0	0%
Producción de alimentos (SFS)	125	7	6%	2	1	50%
Eficiencia energética	374	23	6%	2	0	0%
Espacio	61	4	7%	0		
Infraestructuras críticas urbanas	41	6	15%	0		
Biomarcadores / Dispositivos de diagnóstico	208	24	12%	3	1	33%
Innovación disruptiva en TIC	886	30	3%	5	1	20%
<b>Totales/Medias</b>	<b>2602</b>	<b>155</b>	<b>6%</b>	<b>29</b>	<b>8</b>	<b>28%</b>

Resultados de la 1ª evaluación del Instrumento PYME del H2020 (fecha cierre el 18 de Junio 2014)



**Las claves del éxito en el Horizonte 2020  
(Instrumento PYME)**

# *Empresa, idea, mercado, (internacionalización)*



# La empresa

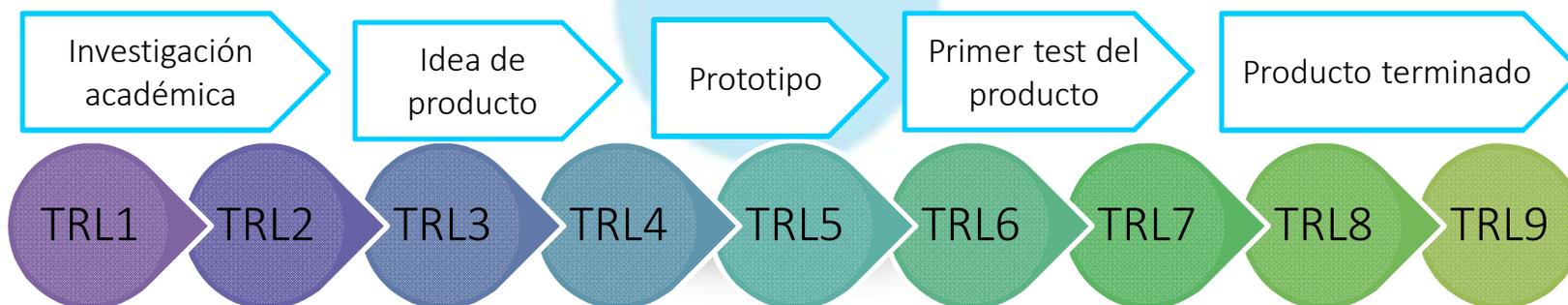


## Líderes (o líderes potenciales) en sus mercados:

- “ Pymes innovadoras, capaces de desarrollar la innovación propuesta y llevarla a mercado.
- “ Empresas con una trayectoria industrial acreditada y/o start-ups (depende del “topic”)

## La idea y el mercado

- “ La idea debe ser **innovadora**.
- “ La idea debe tener un **gran potencial de mercado**.
- “ El proyecto debe tener un **interés europeo**.
- “ La idea debe entrar en uno de los **tópicos abiertos del Instrumento Pyme**.
- “ La idea debe estar **cerca del mercado**. ( $TRL \geq 6$ ), con la excepción de la convocatoria de Salud.



## Algunos ejemplos de propuestas ganadoras



**SmartGearBox**, Development of a new gearbox without lubricants for low O&M costs, higher efficiency, and oilless applications



**Profit**, Cost-effective high speed Production for Fasteners in Titanium for the automotive industry

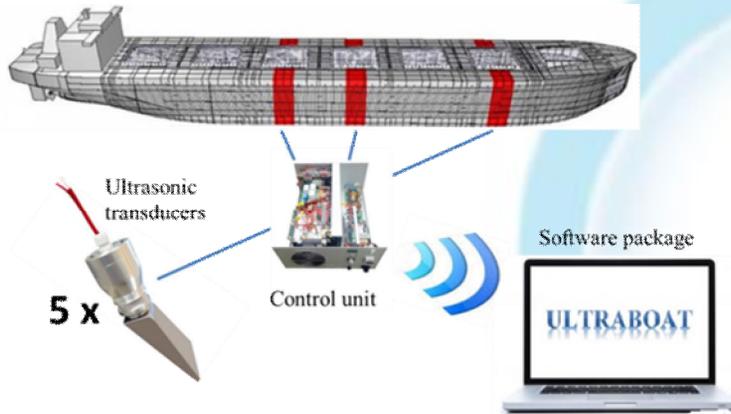


Infinite, INnovative Laser machine For INdustrial Engraving and 3D Texturing

Accelerating the uptake of nanotechnologies, advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs:

EU success rate: 5 % INSPIRALIA success rate: 30 %

## Algunos ejemplos de propuestas ganadoras



ULTRABOAT, 100% avoidance of fouling on the ship's hull with non-polluting solution

**TWIMP**, Innovative Laser Solution for Cutting & Welding TWIP steel with IMProved Performance



Small business innovation research for Transport:  
EU success rate: 11 % INSPIRALIA success rate: 50 %

## Algunos ejemplos de propuestas ganadoras



**Asthmapoc**, Disposable Nitric Oxide POC (Point of Care) test for home care easy management of Asthma in chronic patients

Clinical validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices:  
EU success rate: 12 % ; INSPIRALIA success rate: 33 %



**GALNIMBUS**, Disruptive cloud-based irrigation control system to optimize up to 30% water use efficiency and accuracy in agriculture

Open Disruptive Innovation Scheme:  
EU success rate: 3 % ; INSPIRALIA success rate: 20 %

## Ejemplos de propuestas ganadoras



**Asthmapoc**, Disposable Nitric Oxide POC (Point of Care) test for home care easy management of Asthma in chronic patients

Clinical validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices:  
EU success rate: 12 % ; INSPIRALIA success rate: 33 %



**GALNIMBUS**, *Disruptive cloud-based irrigation control system to optimize up to 30% water use efficiency and accuracy in agriculture*

Open Disruptive Innovation Scheme:  
EU success rate: 3 % ; INSPIRALIA success rate: 20 %

## *Algunos ejemplos de propuestas ganadoras*



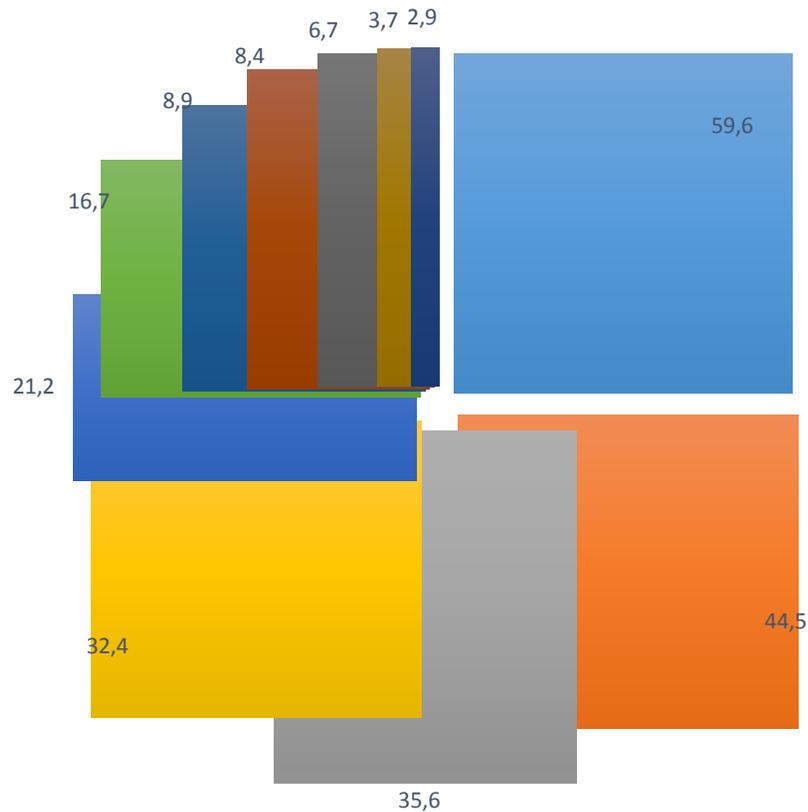
***Qualigrain, Increasing cereal grain quality through advanced oxidation treatment during storage***

Eco-innovative food production and processing:  
EU success rate: 6 % ; INSPIRALIA success rate: 50 %



**Presentación de áreas de interés (topics),  
particularidades y calendario**

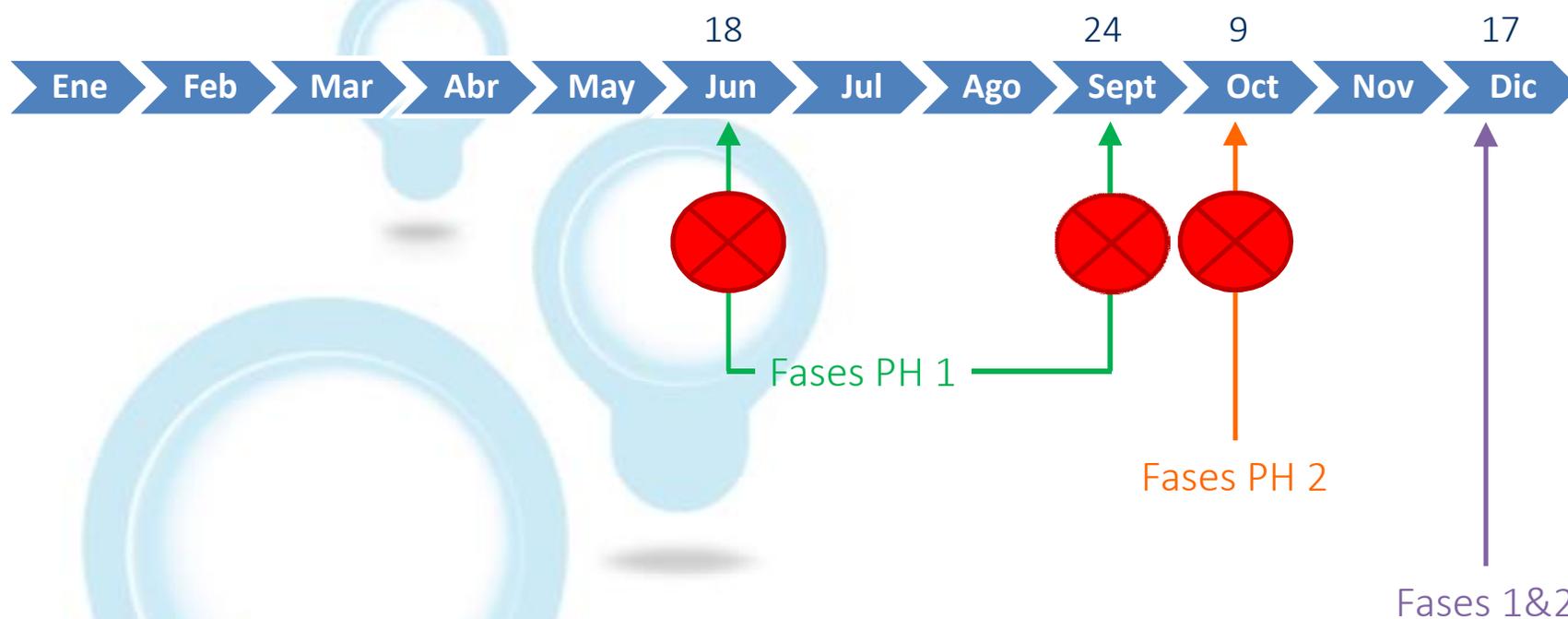
# Instrumento Pyme: Topics 2014 vs. Presupuesto



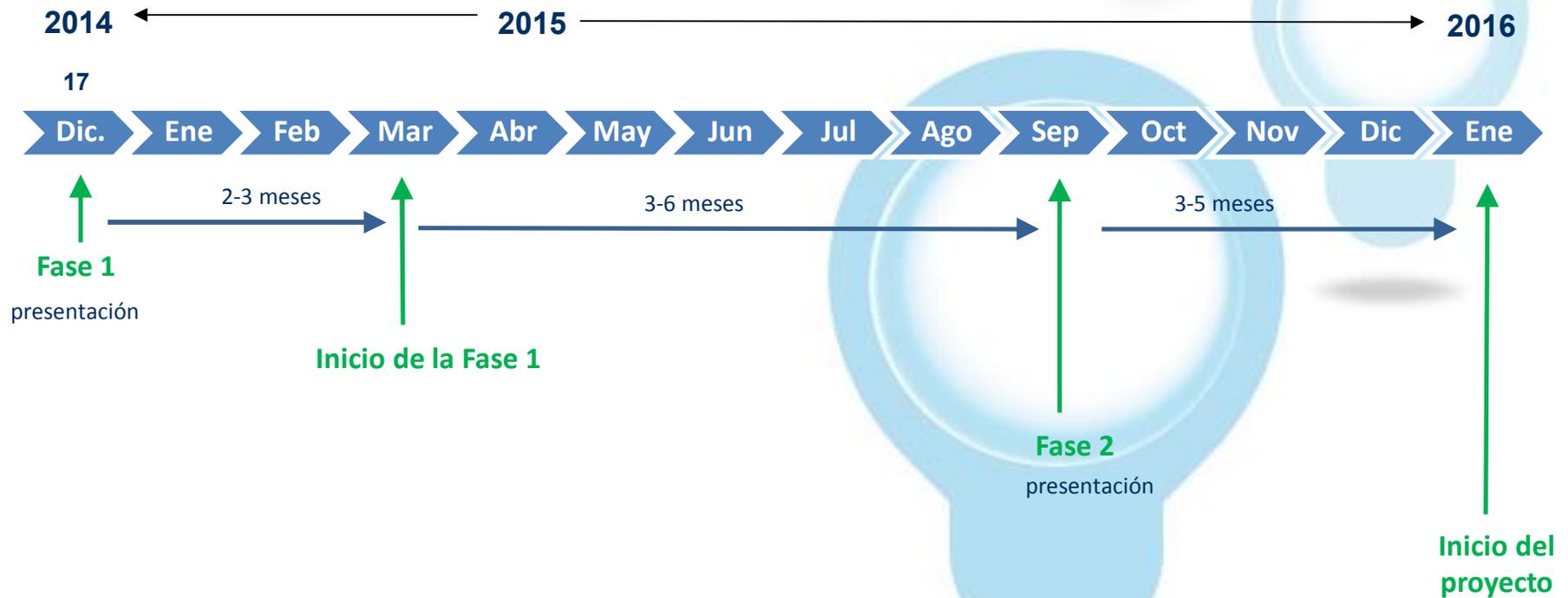
- Biomarcadores / Dispositivos de diagnóstico (59,6 M€)
- Innovación disruptiva en TIC (44,5M€)
- Transporte (35,6M€)
- Eficiencia energética (32,4M€)
- Nanotech y materiales y tecnologías avanzadas (21,2M€)
- Eco-innovación / Materia prima (16,7M€)
- Producción de alimentos (8,9M€)
- Espacio (8,4M€)
- Infraestructuras críticas urbanas (6,7M€)
- Biotech (3,7M€)
- Biotecnología marina (2,9M€)

# Calendario 2014

Presentación abierta durante todo el año con 4 fechas límites

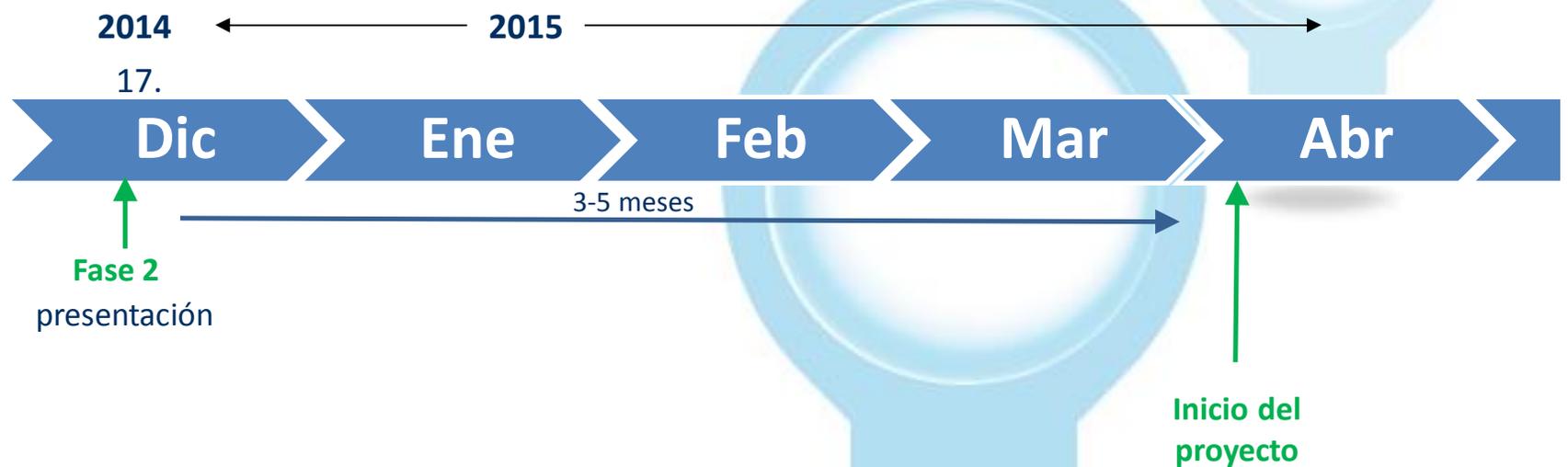


# De la presentación al inicio del proyecto

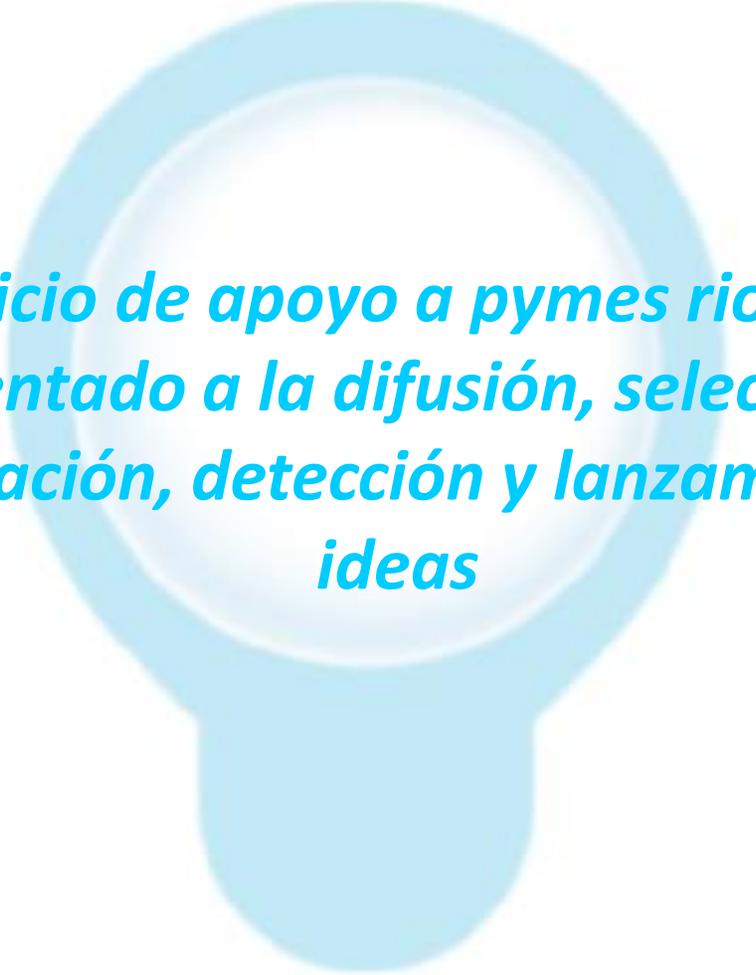


Ejemplo: presentación Fase 1  
Próxima oportunidad: 17 de diciembre 2014

## De la presentación al inicio del proyecto



Ejemplo: presentación Fase 2  
Próxima oportunidad: 17 de diciembre 2014



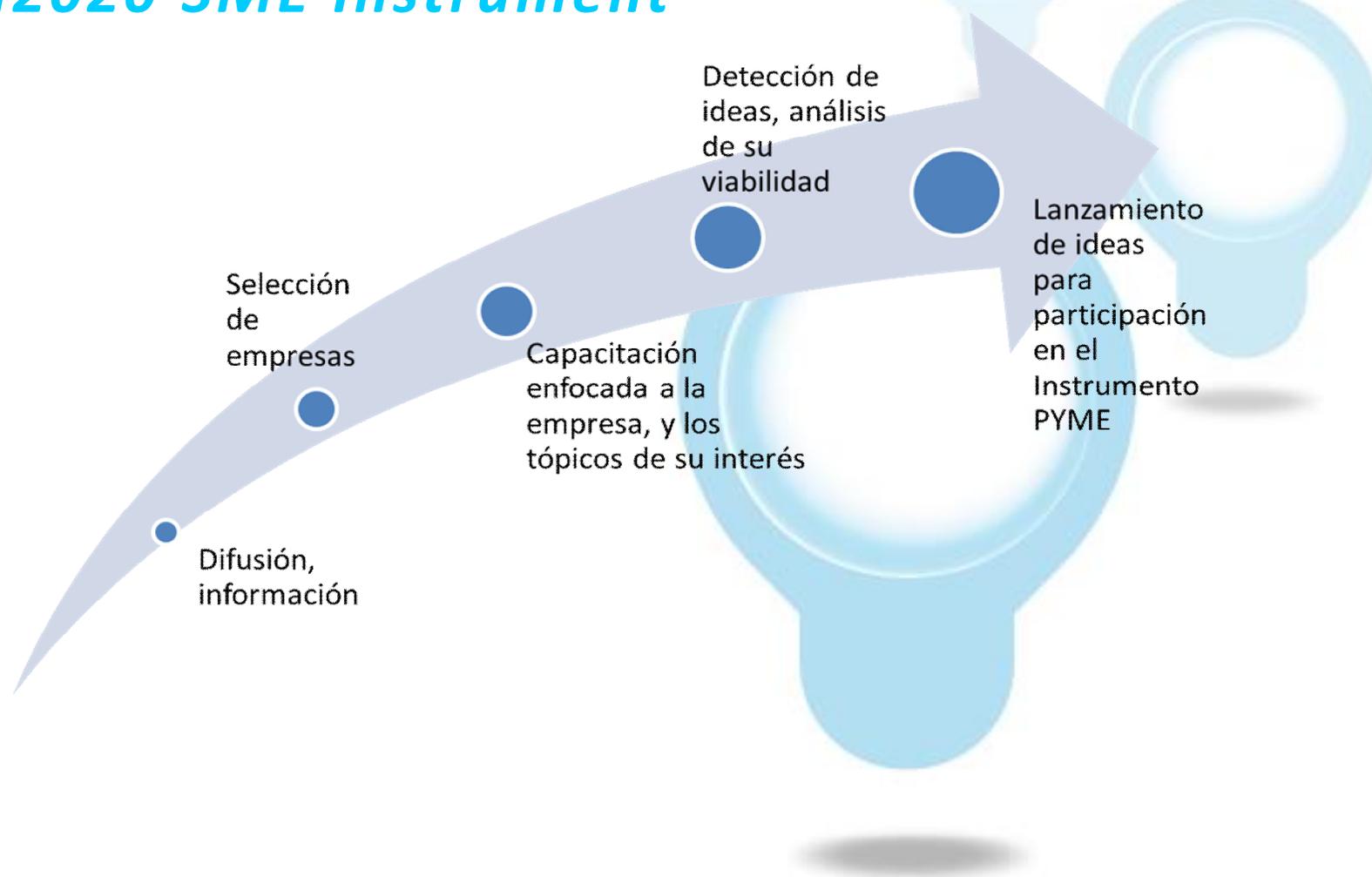
***Servicio de apoyo a pymes riojanas  
orientado a la difusión, selección,  
capacitación, detección y lanzamiento de  
ideas***

## La Rioja, las PYMES y H2020



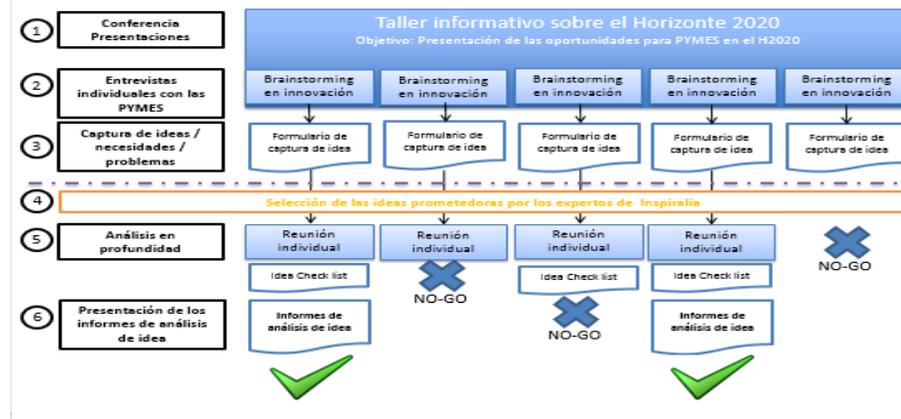
- “ Apoyo incondicional del ADER a la internacionalización de la I+D en su tejido industrial y la participación en propuestas H2020:
  - “ DPTs: Instrumento a disposición de las empresas Riojanas para poder cubrir los costes de preparación de propuestas.
  - “ **Servicio de apoyo a pymes riojanas** orientado a la difusión, selección, capacitación, detección y lanzamiento de ideas:
    - “ INSPIRALIA como entidad adjudicataria
    - “ Facilitar una pre-selección de potenciales proyectos y validación de ideas de las empresas PYMEs Riojanas
    - “ En caso de evaluación positiva: encaje idea-convocatoria + presentación de la propuesta al Instrumento PYME y posibilidad de solicitud de DPT

# *Fases del servicio de apoyo a entidades riojanas para su participación en el H2020 SME Instrument*



# (1) Difusión y selección de empresas

- “ Jornada informativa y 3 Talleres Sectoriales (abiertos!) que se organizarán en noviembre-diciembre en colaboración a entidades de la Rioja ( clusters, asociaciones representativas)
  - ✓ Talleres costarán de sesión informativa + entrevistas individuales de validación de concepto
  - ✓ Tras los talleres se informará a las empresas seleccionadas como empresas con potencial de participación



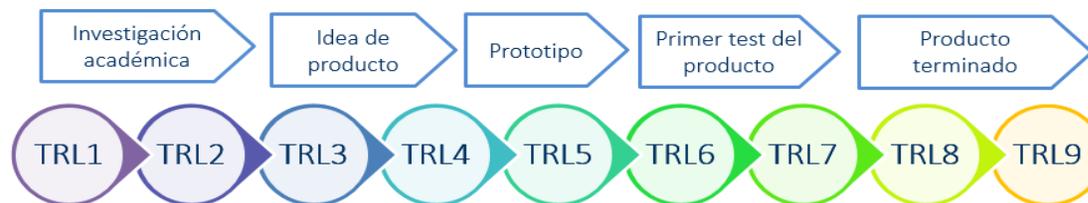
## *(2) Sesión individual formativa*

- “ Entrevista en profundidad y sesión de formación individual para cada empresa
  - ✓ Business canal model de la empresa
  - ✓ Diagnóstico de posicionamiento en su ámbito de actuación.
  - ✓ Identificación interna de conceptos con potencial para la presentación en el Instrumento PYME.



### (3) Análisis y validación de conceptos

- ✓ Soporte en la conceptualización y perfeccionamiento de la idea de producto.
- ✓ Desarrollo de estrategia de producto.
- ✓ Revisión del **estado del arte** y verificación del grado de novedad de la innovación.
- ✓ Verificación de la madurez de la propuesta a través de la escala de **Technology Readiness Level**
- ✓ **Análisis del mercado** y de la competencia con la identificación de las potenciales barreras de acceso al mercado identificado.
- ✓ Asesoramiento técnico hacia la innovación y la diferenciación de los competidores.
- ✓ Análisis de la legislación vinculante a las ideas y desarrollos propuestos
- ✓ Identificación del programa de trabajo así como del “topic” o convocatoria publicada por la Comisión Europea en el programa Horizonte 2020 donde encaje el concepto propuesto.



## ***(4) Entregable: validación de concepto***

- ✓ Presentación a la empresa de un estudio preliminar de viabilidad técnica y económica de su proyecto (“diagnostico”) atendiendo a la capacidad de la empresa, así como al impacto y desarrollo de la propuesta en el marco de su futura presentación al H2020 como Fase 1 o excepcionalmente Fase 2 directa.
- ✓ Evaluación de la posible composición del consorcio, incluyendo posibles socios internacionales si así lo requiere el proyecto.



Entregable sencillo + Documento explicativo con recomendación positiva o no positiva de participación en el H2020 SME Instrument.

En caso positivo, este entregable resulta una primera base de una futura propuesta formal a redactar para la Comisión Europea.

# Modelo de Negocio de la Empresa

## Análisis resumido del modelo de negocio de la empresa



1. ¿QUÉ comercializa/ofrece su empresa a sus clientes?		
% Producto	% Propiedad Intelectual	
% Servicio	% OTRO	
2. ¿DÓNDE opera actualmente su empresa?		
% Local/Regional	% Europeo	
% Nacional	% Internacional	TOTAL: 100%
3. ¿CÓMO opera actualmente su empresa?		
<input type="checkbox"/> Produce y vende sus productos/servicios por ella mismo		
<input type="checkbox"/> Produce y vende sus productos/servicios a través de distribuidores		
<input type="checkbox"/> Trabaja con proveedores de componentes y produce sus productos		
4. ¿QUIÉN forma parte de su portfolio de clientes & quienes son sus competidores actuales?		
CLIENTES	COMPETIDORES	
<input type="checkbox"/> Tipo de clientes	<input type="checkbox"/> Tipología de los competidores	
<input type="checkbox"/> Actividad de los clientes	<input type="checkbox"/> Ubicación de los competidores (	
<input type="checkbox"/> Número aproximado de clientes	<input type="checkbox"/> Nombre competidores/marca comercial	
5. ¿CÚANTO dinero invierte su empresa en actividades de innovación por año?		

# Modelo de Negocio de la Empresa

## Análisis resumido del modelo de negocio de la empresa



### 6. ¿QUÉ? ¿En qué está interesada su empresa?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Nuevo Producto/Servicio      | <input type="checkbox"/> Nueva PI (propiedad intelectual) |
| <input type="checkbox"/> Mejora de Producto existente | <input type="checkbox"/> OTRO                             |

**POR FAVOR DESCRIBA EN 50 PALABRAS LA NUEVA IDEA.** Proporcione una breve descripción de la idea que ha identificado como una oportunidad para sus fines comerciales.

**JUSTIFIQUE EL CARÁCTER INNOVADOR DE SU NUEVA IDEA.** Proporcione una breve justificación del valor añadido alcanzado por la idea en comparación con las soluciones existentes

**POR FAVOR JUSTIFIQUE EL ESTADO DE DESARROLLO DE LA NUEVA IDEA.** Proporcione la justificación de la madurez de desarrollo alcanzado hasta el momento

### 7. ¿POR QUÉ está interesado en esta opción particular?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Superar un reto técnico con respecto a las soluciones actuales | <input type="checkbox"/> Entrar en nuevos territorios de mercado o sectores |
| <input type="checkbox"/> Cumplimiento de una legislación                                | <input type="checkbox"/> Ventaja Competitiva                                |
| <input type="checkbox"/> "Necesidades y Deseos " del consumidor                         | <input type="checkbox"/> Aumentar márgenes de beneficio                     |
| <input type="checkbox"/> Mejorar su "imagen verde"                                      | <input type="checkbox"/> OTRO   |

### 8. ¿CUALES son las principales barreras que le han impedido seguir adelante con esta nueva oportunidad de negocio?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Falta de financiación (Cuantificar) | <input type="checkbox"/> Falta de conocimientos en ciertas áreas técnicas |
| <input type="checkbox"/> Falta de ideas (especificar)        | <input type="checkbox"/> OTRO   |

### 8. ¿DÓNDE le gustaría comercializar su nueva producto/servicio/solución?

- |   |   |  |   |
|---|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Local/Regional | % | <input type="checkbox"/> Europeo       | % |
| <input type="checkbox"/> Nacional       | % | <input type="checkbox"/> Internacional | % |

# Modelo de Negocio de la Empresa

## Análisis resumido del modelo de negocio de la empresa



### 9. ¿CÓMO va a llevar a mercado el nuevo producto/servicio/solución (tanto para el proyecto como para la comercialización)?

PROYECTO	COMMERCIALIZACIÓN
<input type="checkbox"/> Fondos externos (especificar el Instrumento Europeo)	<input type="checkbox"/> Venta directa
<input type="checkbox"/> Recursos propios	<input type="checkbox"/> Distributores
<input type="checkbox"/> Subcontratistas	<input type="checkbox"/> Licencias de PI
<input type="checkbox"/> Consorcio	<input type="checkbox"/> Necesitará nuevos proveedores de componentes
	<input type="checkbox"/> OTRO

### 6. ¿A QUIÉN le gustaría integrar como cliente en su portfolio?

- Nueva tipología de empresa
- Mismo tipo de empresas incremento el número de clientes

### Convocatoria identificada en el H2020:

Nivel de TRL

## *Proximos pasos para participar!*

- ✓ *Solicitar entrevista a través de ADER o de Inspiralia ( entrevistas mantenidas hoy podrán acceder directamente a sesión formativa).*
- ✓ Participación en talleres en caso de interés.
- ✓ Posible evaluación en las 2 próximas semanas para Diciembre, a partir de 14 de Noviembre validaciones para presentación en marzo 2015.
- ✓ Servicio gratuito para la empresa



Incrementemos juntos los lideres  
del H2020 SME Instrument en  
en la Rioja!

# *Muchas gracias*



*Gema Martín*  
*Innovation Process Manager*  
*Tel: + 34 670 579 861*  
[\*gema.martin@inspiralia.com\*](mailto:gema.martin@inspiralia.com)