

# El Instrumento PYME de 2020

Esther Casado Moya (@eCasado\_CDTI)  
División de Programas de la UE  
CDTI. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://eshorizonte2020.es>  
@EsHorizonte2020  
#TIPph2cdti

# ¿Qué es el instrumento PYME?

"The SME instrument is not an R&D programme. It is an **accelerator** for market introduction of **promising** technological or non-technological **innovations** that generate **GROWTH** for the SME."



# Casi 300 PYME españolas ya en fase 1



## Horizon 2020's SME Instrument

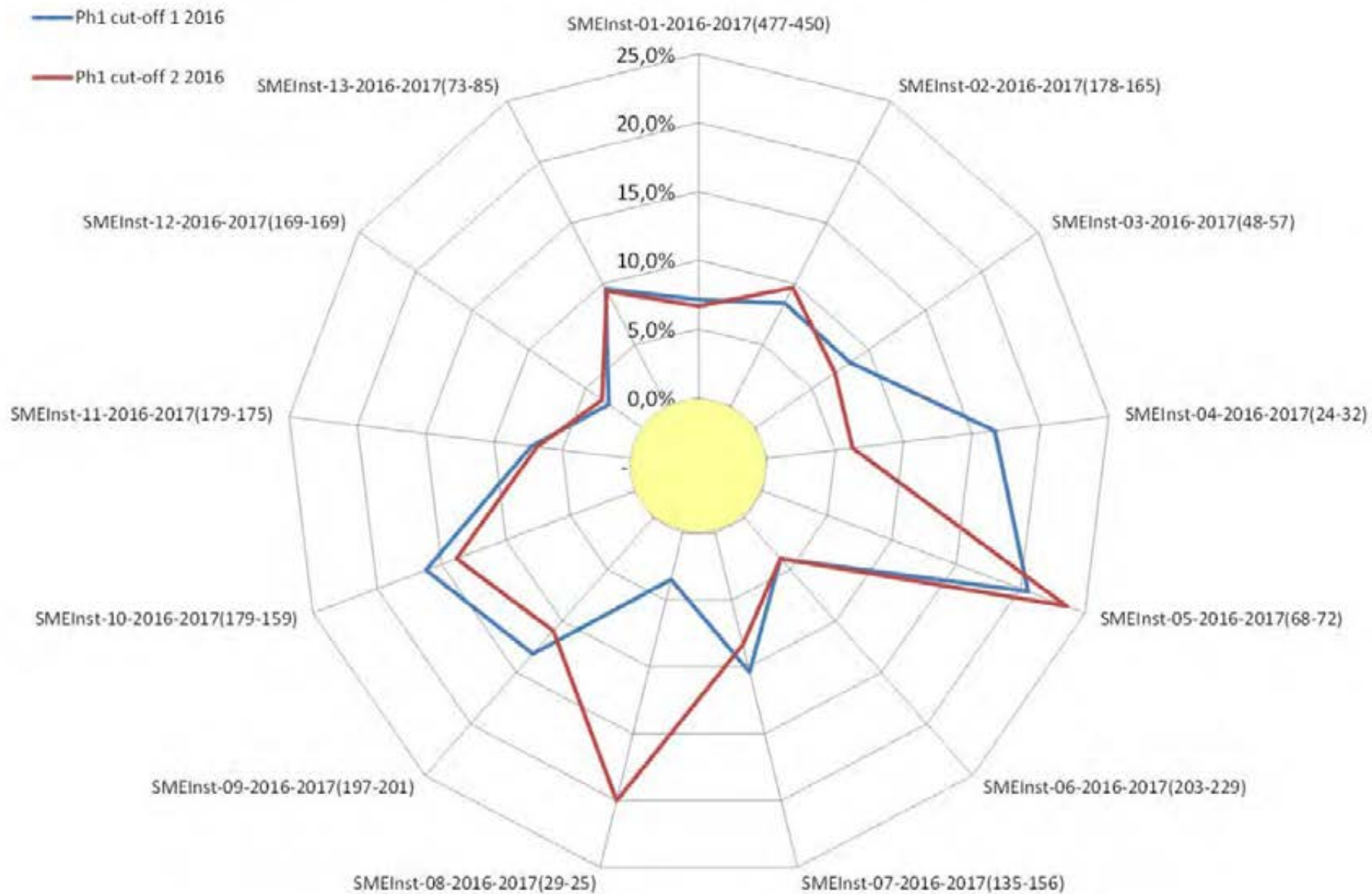
Looking for Europe's next innovation leader

24 February 2016 Cut-off Results - Phase 1 | SMEs funded per country

ALL PARTICIPATING COUNTRIES



# Con resultados muy diferentes por topic



# y 70 PYME españolas en Fase 2

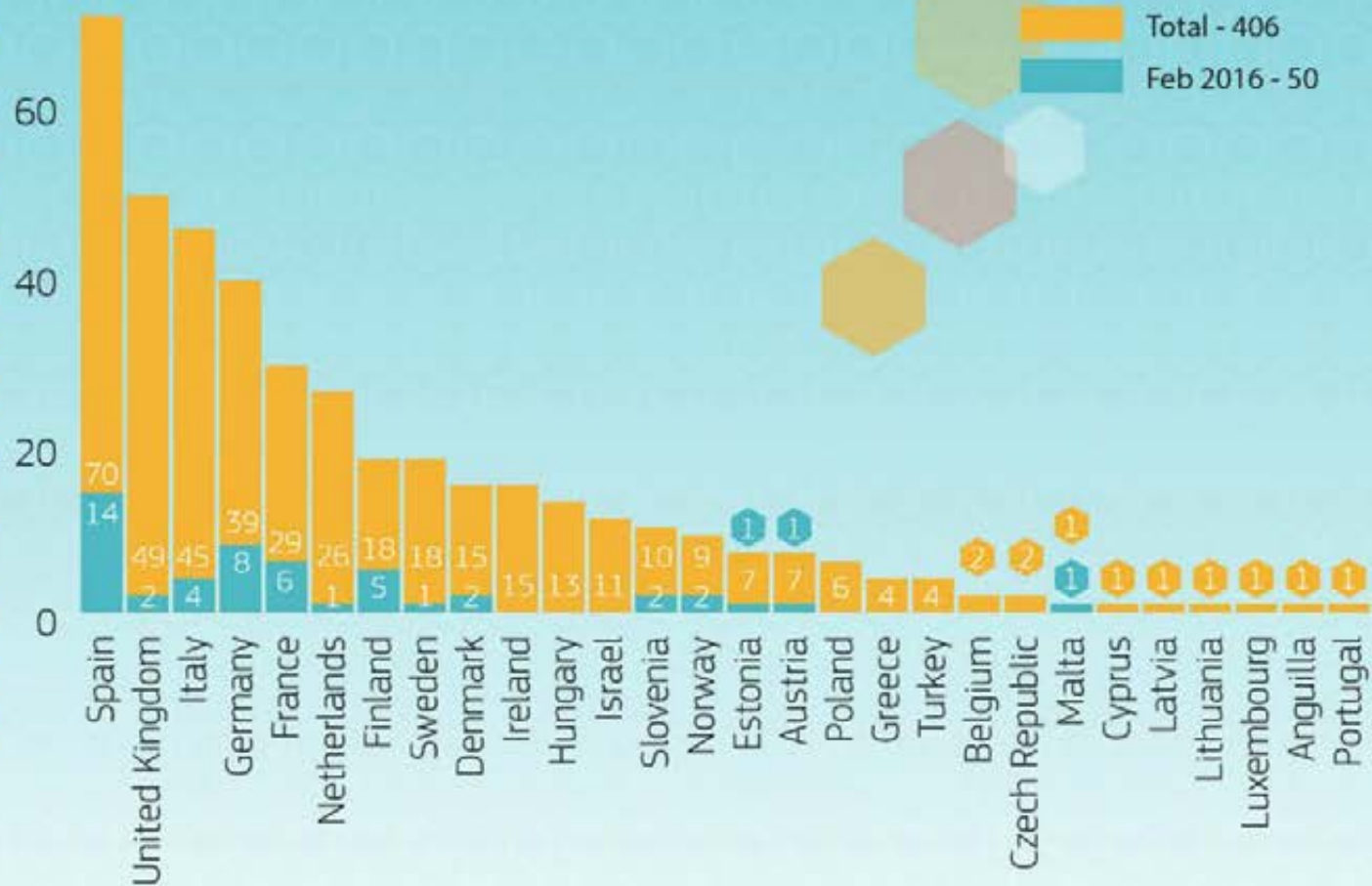


## Horizon 2020's SME Instrument

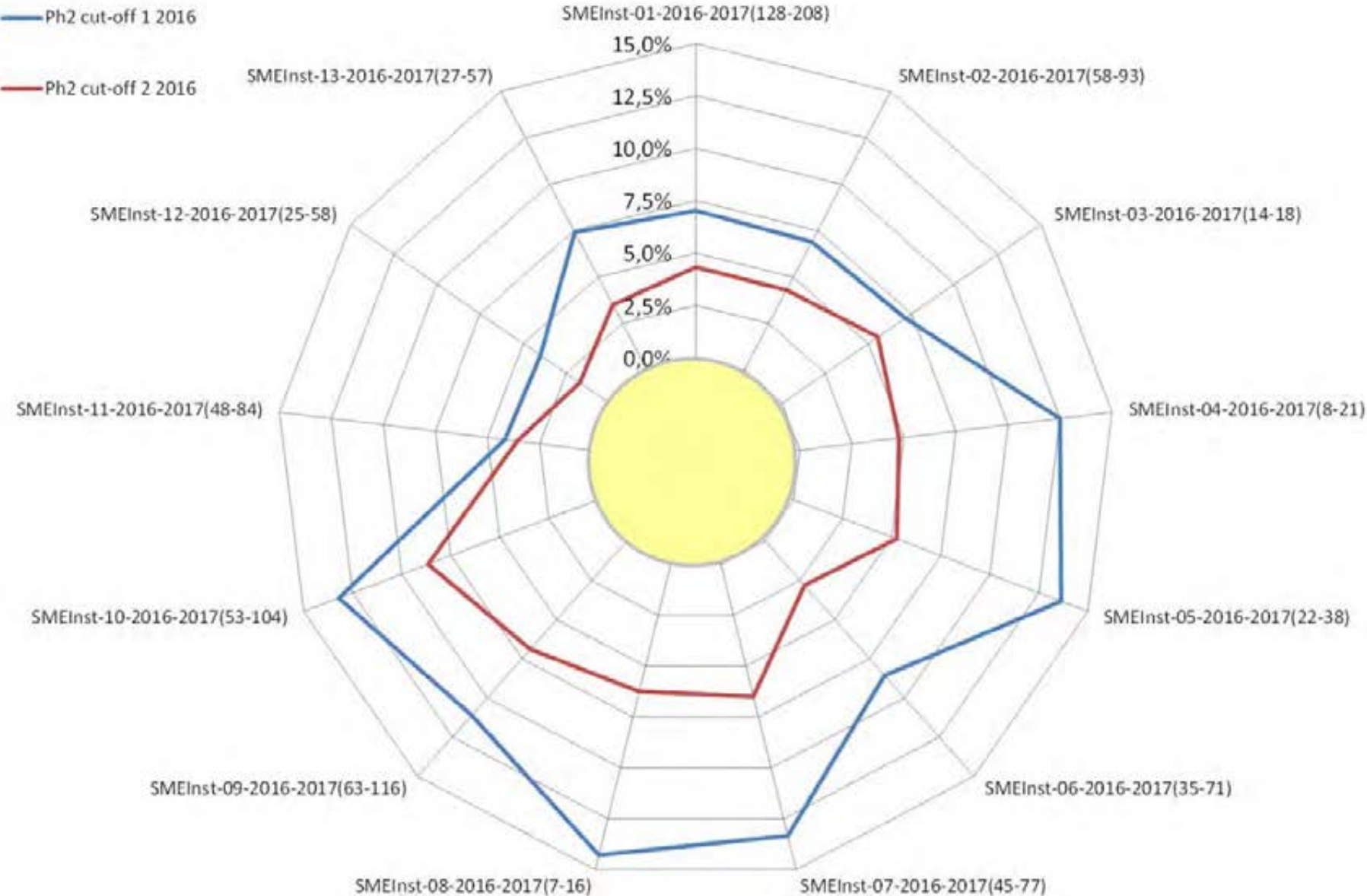
Looking for Europe's next innovation leader

3 February 2016 Cut-off Results - Phase 2 | SMEs funded per country

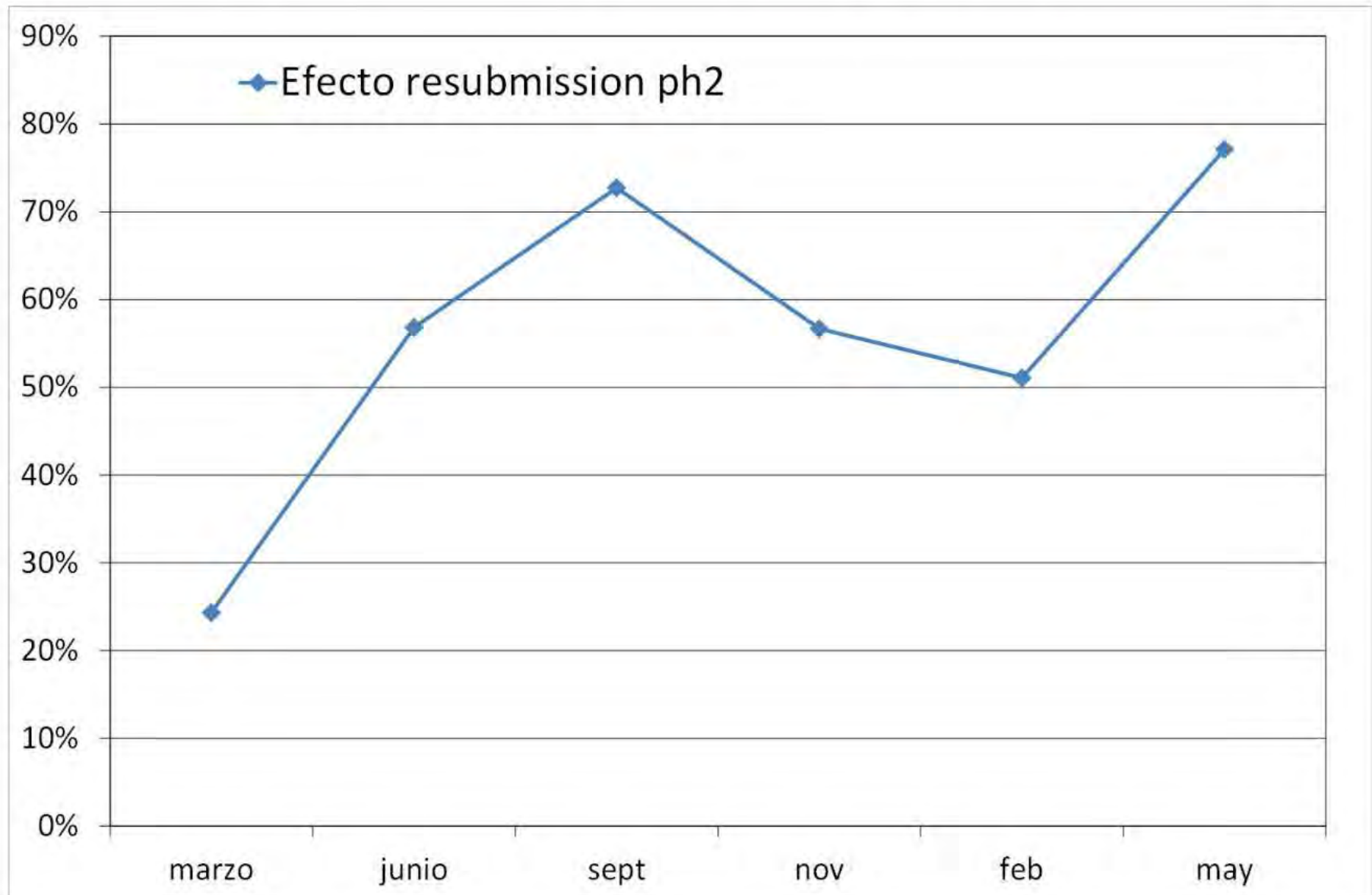
ALL PARTICIPATING COUNTRIES



# Muchos proyectos de ph2 que se quedan cerca ...



# Cada vez es más difícil aprobar a la 1ª



# EASME busca PYME europeas....

Con una propuesta de valor disruptiva ...



- en base a un prod/proc/serv en **TRL6**.
- Tenga una **demanda** de mercado identificada.
- Un **equipo** multidisciplinar que conozca muy bien su **mercado**.
- Pueda generar un crecimiento **exponencial** (y sostenible) vs su competencia.
- Plantee un **plan de actividades** detallado y con un **presupuesto** bien justificado para acercarla a mercado...

y que sean capaces de demostrarlo en 10/30 páginas ...



# ¿Cómo funciona?



## ¿Mi idea de negocio, "cuadra"?

Mi tecnología/producto/servicio aún no está "fully deployed" en el mercado desplegado pero ...



## Fase 1: Confirmar "sensaciones"

50,000 euros, 4-6 meses de duración, MUCHA VISIBILIDAD



## Fase 2: Validar el negocio

0.5-2.5ME Contribución UE, 12-24 meses, MUCHA VISIBILIDAD Y SUBVENCIÓN



## Fase 3: Aprovechar el "momento"



Sin dinero "directo"

- Alumni club.
- 'Amigos' del Instrumento PYME.
- Ferias bajo "bandera" UE.
- Investment readiness.

## ¿Cómo se relaciona con la plantilla?



\*SMEInst-05-2017-2

(call final 2 de 2017)

30ME para fases 2 en 2017



# ¿Mi idea de negocio, "cuadra"?

Mi tecnología/producto/servicio aún no está "fully deployed" en el mercado desplegado pero ...



# Un topic para cada proyecto

	<b>AREA</b>	<b>2016</b> (EUR million)	<b>2017</b> (EUR million)
01	ICT	60,00	66,00
02	NMP	31,83	35,32
03	BIOTEC	7,50	7,50
04	SPACE	11,37	12,60
05	SALUD	35,00	80,00
06	eHEALTH	18,00	12,50
07	BIO	25,46	37,87

	<b>AREA</b>	<b>2016</b> (EUR million)	<b>2017</b> (EUR million)
08	BG	9,50	12,42
09	ENERGY	46,00	50,00
10	TRS	57,57	61,23
11	ECO	25,00	36,00
12	SC6	10,80	11,40
13	SEC	15,37	14,67
	<b>TOTAL</b>	<b>353,40</b>	<b>437,51</b>

# \*SMEinst-05-2017-2

**¡Sólo fases 2 en 2017!**

80M€ para fases 2 en 2017

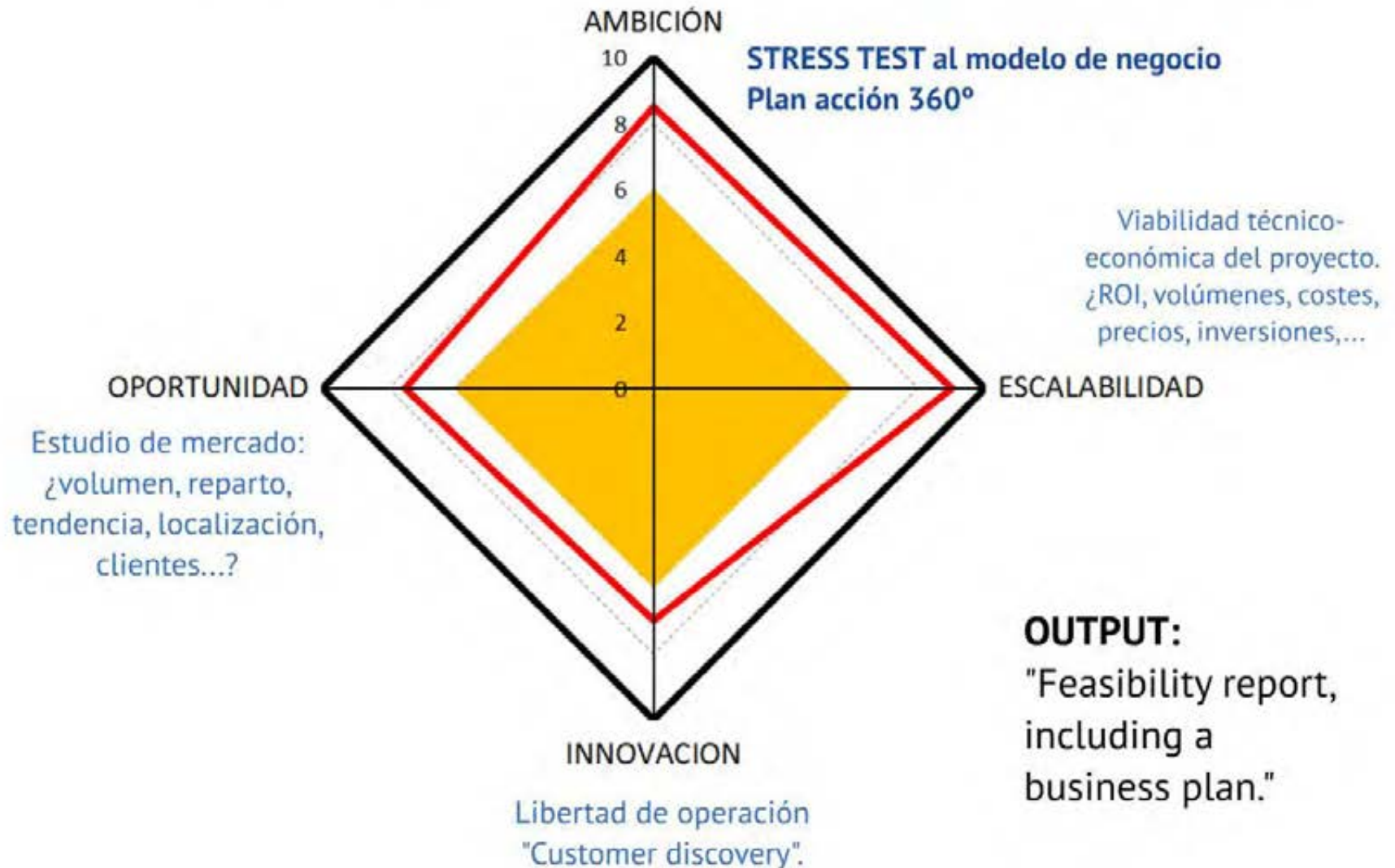


- a) Cell technologies in medical applications
- b) Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices

Sólo en **18 ene 17**  
**¡Presupuesto 45 M€!**

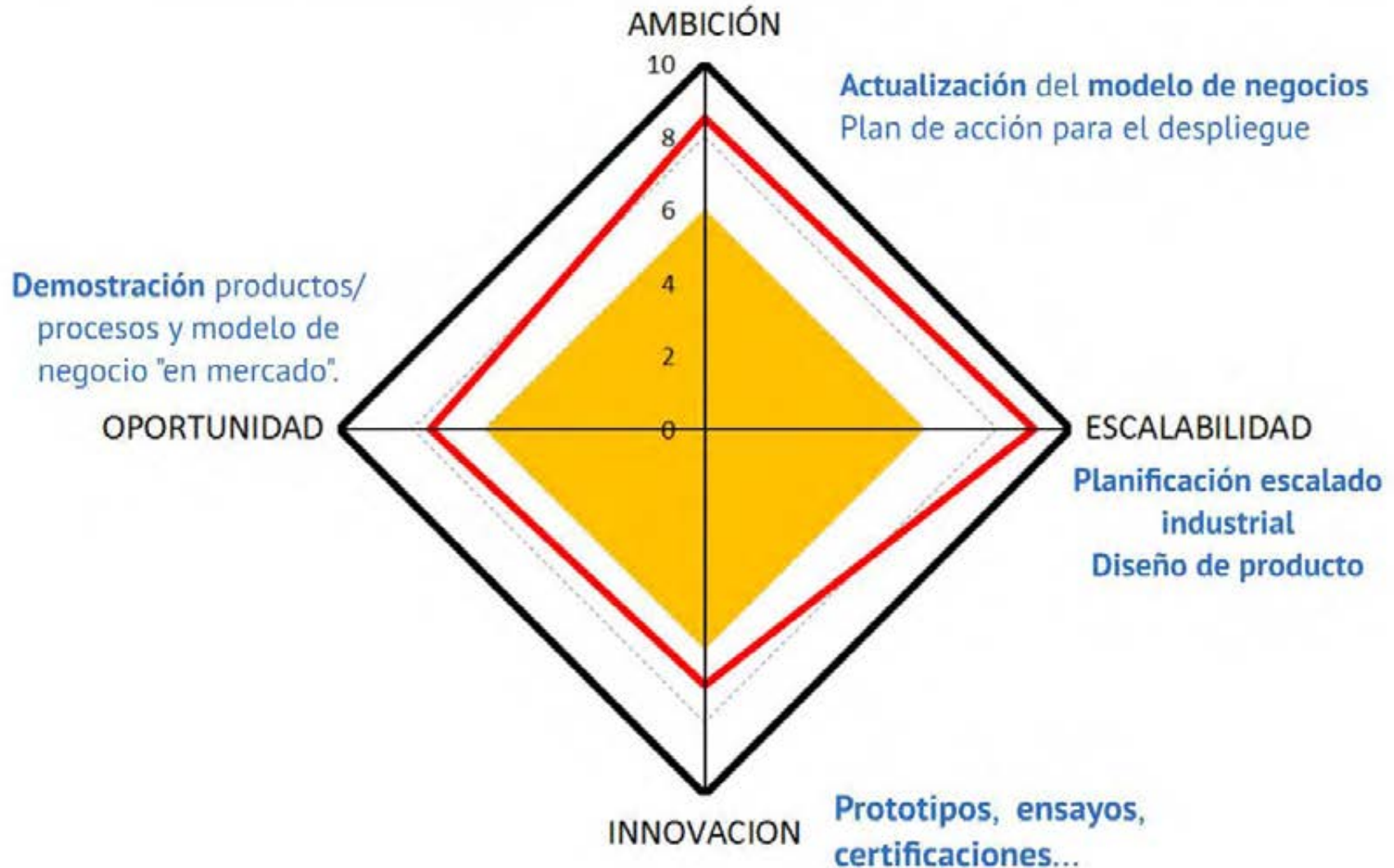
# Fase 1: Confirmar "sensaciones"

50,000 euros, 4-6 meses de duración, MUCHA VISIBILIDAD



# Fase 2: Validar el negocio

0.5-2.5M€ Contribución UE, 12-24 meses, MUCHA VISIBILIDAD Y SUBVENCIÓN



# ¿Cómo se relaciona con la plantilla?

"Show me the money"



# Fase 3: Aprovechar el "momento"



## Sin dinero "directo"

Alumni club.

"Amigos" del Instrumento PYME.

Ferias bajo "bandera" UE.

Investment readiness.



# Business Coaching

¿Qué es BC en el instrumento PYME?

**Consulting:**  
Adquirir un  
conocimiento  
subjetivo.

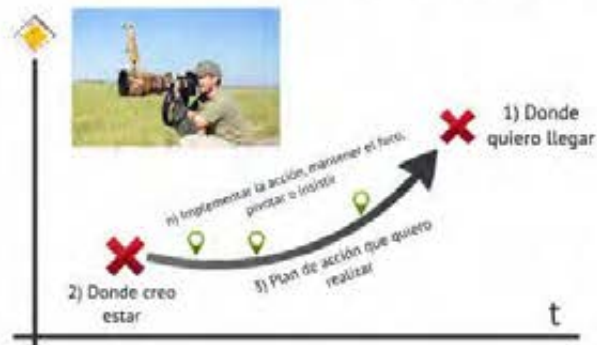
+

**Mentoring:**  
Compartir una  
experiencia  
subjetiva.

+

**Coaching:**  
Acompañar y retar  
para desarrollar una  
experiencia propia.

¿Cómo funciona un proceso de BC?



**15 sesiones de BC para desarrollar tu negocio**

**FASE 1 - 3 sesiones**

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

+

**FASE 2 - 12 sesiones**

- "As needed"
- Seguimiento, acciones específicas, subcont. en fase 2.



## ¿Qué es BC en el instrumento PYME?

### **Consulting:**

Adquirir un conocimiento subjetivo.



### **Mentoring:**

Compartir una experiencia subjetiva.



### **Coaching:**

Acompañar y retar para desarrollar una experiencia propia.

---



# ¿Cómo funciona un proceso de BC?



**15 sesiones de BC para desarrollar tu negocio**

## FASE 1 - 3 sesiones

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



## FASE 2 - 12 sesiones

- "As needed"
- Seguimiento, acciones específicas, subcont. en fase 2.

# ¿ Para qué escribes?

**CONVENCER** al evaluador de que **TE** conceda la financiación que **NECESITAS** para **CONSOLIDAR** una oportunidad de **NEGOCIO** cerca del mercado.

## ¿Cómo te evalúan?

4 evaluadores independientes



Fase 1: Impacto (8Q), Excelencia (6Q), Implementación (4Q)  
13 (4/5) (4/5) (4/5)

Fase 2: Impacto (9Q), Excelencia (7Q), Implementación (5Q)  
12 (4/5) (3/5) (3/5)

**Ranking:** Impacto \*1,5 + Excelencia + Implementación (2/3 meses)

La evaluación es remota y "aséptica"

## ¿En qué contexto se evalúa?

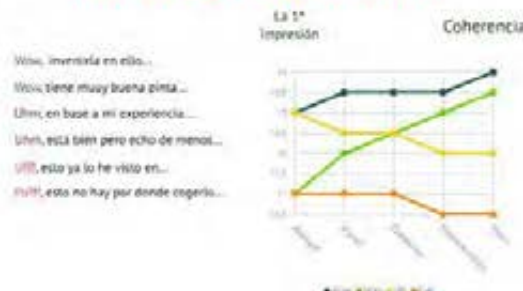


## ¿Para quién escribes?

OrgType	Total
Comunidad de Regos	276
El Observatorio Agrario	1
Regos + Asociaciones + Productores	41
Interventores Agrarios COAG	3
Asociaciones Agrarias (Asociación de Regantes)	1
Asociación de Regantes (Asociación de Regantes)	186
Asociación de Regantes (Asociación de Regantes)	2
Asociación de Regantes (Asociación de Regantes)	47
Regos	130
Regos + Asociaciones Agrarias COAG	54
Regos + Asociaciones Agrarias COAG	26
Regos + Asociaciones Agrarias COAG	15
<b>Grand Total</b>	<b>604</b>

La propuesta NO es para convencerte a ti

La percepción del evaluador es el 25% de la nota



## El evaluador

- ...valora la oportunidad negocio.
- ...interpreta tu propuesta.
- ...no te "conoce"... pero google sí.



## y busca ...

- Percepción **crystalina** de los elementos diferenciales del negocio.
- **Coherencia** de la historia y el EQUIPO en toda la memoria.
- **Respaldo** "de otros".
- Cuentas claras y trabajadas.

# ¿Cómo te evalúan?

4 evaluadores independientes



Fase 1: Impacto (8Q), Excelencia (6Q), Implementación (4Q)  
13            (4/5)                            (4/5)                            (4/5)

Fase 2: Impacto (9Q), Excelencia (7Q), Implementación (5Q)  
12            (4/5)                            (3/5)                            (3/5)

**Ranking:** Impacto \*1.5 + Excelencia + Implementación (2/3 meses)

La evaluación es remota y "aséptica"



# 4X, T1-T4 eliminado, Nota=Media (T2,T3)

<b>IMPACT</b>	<b>10</b>
Q1	10
Q2	10
Q3	10
Q4	10
Q5	10
Q6	10
Q7	10
Q8	10
overall	10
<b>EXCELLENCE</b>	<b>10</b>
Q1	10
Q2	10
Q3	10
Q4	10
Q5	10
Q6	10
overall	10
<b>IMPLEMENTATION</b>	<b>10</b>
Q1	10
Q2	10
Q3	10
Q4	10
overall	10
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>

<b>IMPACT</b>	<b>9</b>
Q1	9
Q2	9
Q3	9
Q4	9
Q5	9
Q6	9
Q7	9
Q8	9
overall	9
<b>EXCELLENCE</b>	<b>9</b>
Q1	9
Q2	9
Q3	9
Q4	9
Q5	9
Q6	9
overall	9
<b>IMPLEMENTATION</b>	<b>9</b>
Q1	9
Q2	9
Q3	9
Q4	9
overall	9
<b>TOTAL</b>	<b>13,5</b>

<b>IMPACT</b>	<b>9,25</b>
Q1	9
Q2	9
Q3	9
Q4	9
Q5	9
Q6	9
Q7	9
Q8	9
overall	10
<b>EXCELLENCE</b>	<b>9,25</b>
Q1	9
Q2	9
Q3	9
Q4	9
Q5	9
Q6	9
overall	10
<b>IMPLEMENTATION</b>	<b>9,25</b>
Q1	9
Q2	9
Q3	9
Q4	9
overall	10
<b>TOTAL</b>	<b>13,875</b>

# ¿Para quién escribes?

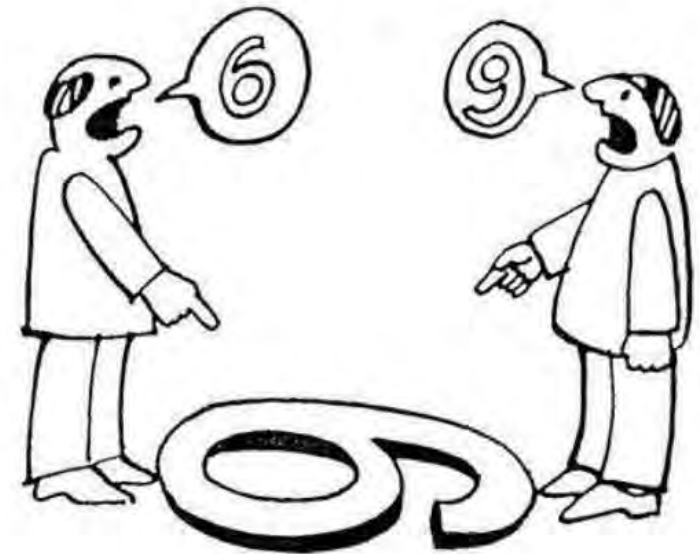
<b>OrgType</b>	<b>Total</b>
Consultancy firms	250
EU Institution/Agency	1
Higher Education Establishments	49
International Research Centres	8
Non-governmental organisation (NGO)	1
Non-research Commercial sector including SMEs	186
Non-research International Organisations (Association of States)	3
Non-research Private Non-profit	19
Non-research Public Sector	42
Others	149
Private / Commercial Research Centres	54
Private Non-profit Research Centres	29
Public Research Centres	13
<b>Grand Total</b>	<b>804</b>

**La propuesta NO  
es para  
convencerte a tí**



# El evaluador

- ... **valora** la oportunidad negocio.
- .... **interpreta** tu propuesta.
- ..... **no te "conoce"...** pero google si.



## y busca ...

- Percepción **crystalina** de los elementos diferenciales del negocio.
- **Coherencia** de la historia y el EQUIPO en toda la memoria.
- **Respaldo** " de otros".
- Cuentas claras y trabajadas.

# La percepción del evaluador es el 25% de la nota

Wow, invertiría en ello...

Wow, tiene muuy buena pinta...

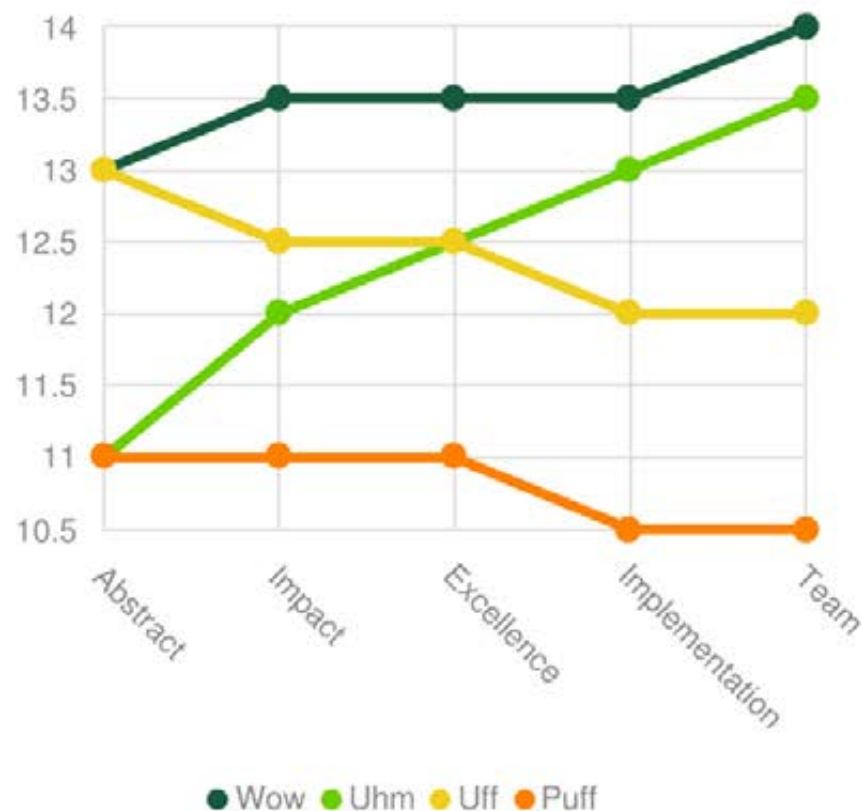
Uhm, en base a mi experiencia...

Uhm, está bien pero echo de menos...

Ufff, esto ya lo he visto en...

Pufff, esto no hay por donde cogerlo...

La 1ª impresión      Coherencia



# El lenguaje

**De negocios:** no de I+D

**Directo:** Características-ventajas-beneficios-necesidades.

**Conciso:** Evita palabras rimbombantes.

Opportunity,  
Business development,  
Barriers,  
Acceleration,  
Growth

Ambición,  
Confianza,  
Robustez,  
Capacidad,  
Estrategia,  
Claridad



# Las formas

El contenido y el título son **coherentes**.

**Claridad = Legibilidad:**

- Incluye un punto x frase.
- Si tienes que respirar a mitad, el párrafo es muy largo.
- El espacio en blanco es tu amigo.
- Evita palabras rimbombantes.

Tablas, imágenes, listas, gráficos...

- Rompen el texto.
- ¿Se entienden? , ¿seguro que aportan información?
- ¿Se ven?



# Recomendaciones

- 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 cómo lo vas a segmentar**?
- 4) ¿Convences de qué tu solución es mejor que las alternativas **y sigue siendo viable**?
- 5) ¿Te posicionas adecuadamente frente a los **competidores**?, ¿demuestras que eres mejor y por qué te van a comprar a ti?
- 6) ¿Demuestras que el mercado está dispuesto a pagar por ello **y más o menos cuánto**?
- 7) ¿Describes y demuestras en qué punto estás, qué has hecho ya y qué te falta para llegar al mercado? ¿Demuestras el TRL6?
- 8) ¿Cuánto esperas crecer si tienes éxito?, ¿es realista, viable y coherente con vuestra estrategia, **el mercado al que vais y el modelo de negocio que vais a usar**?, ¿el "time to market" **sigue siendo** adecuado?
- 9) ¿Tienes claro qué necesitas financieramente y como empresa para tener éxito, **incluido un coaching plan**?
- 10) ¿Demuestras que conoces los riesgos tanto tecnológicos como comerciales del proyecto y que el equipo que tenéis **(o subcontratáis)** será capaz de abordarlos?
- 11) ¿Convences a terceros para que inviertan su dinero en esta idea de negocio?

# El proceso de escritura

7-Edición y crítica.

6-Sentido de cada sección.

5-Sentido de cada frase.

4-Expandir para dar evidencia.

3- Hilo argumental.

2- Ideas claves en cada apartado GxA.

1- Contéstate las preguntas del ESR.

0- Project pitch.





Final Disclaimer

Actual project

- ROTATED TO MOST ATTRACTIVE ANGLE



Written proposal



# Muchas gracias por su atención

Esther Casado Moya (@eCasado\_CDTI)  
Dr Luis Guerra Casanova  
División de Programas de la UE CDTI.  
Ministerio de Economía y Competitividad