

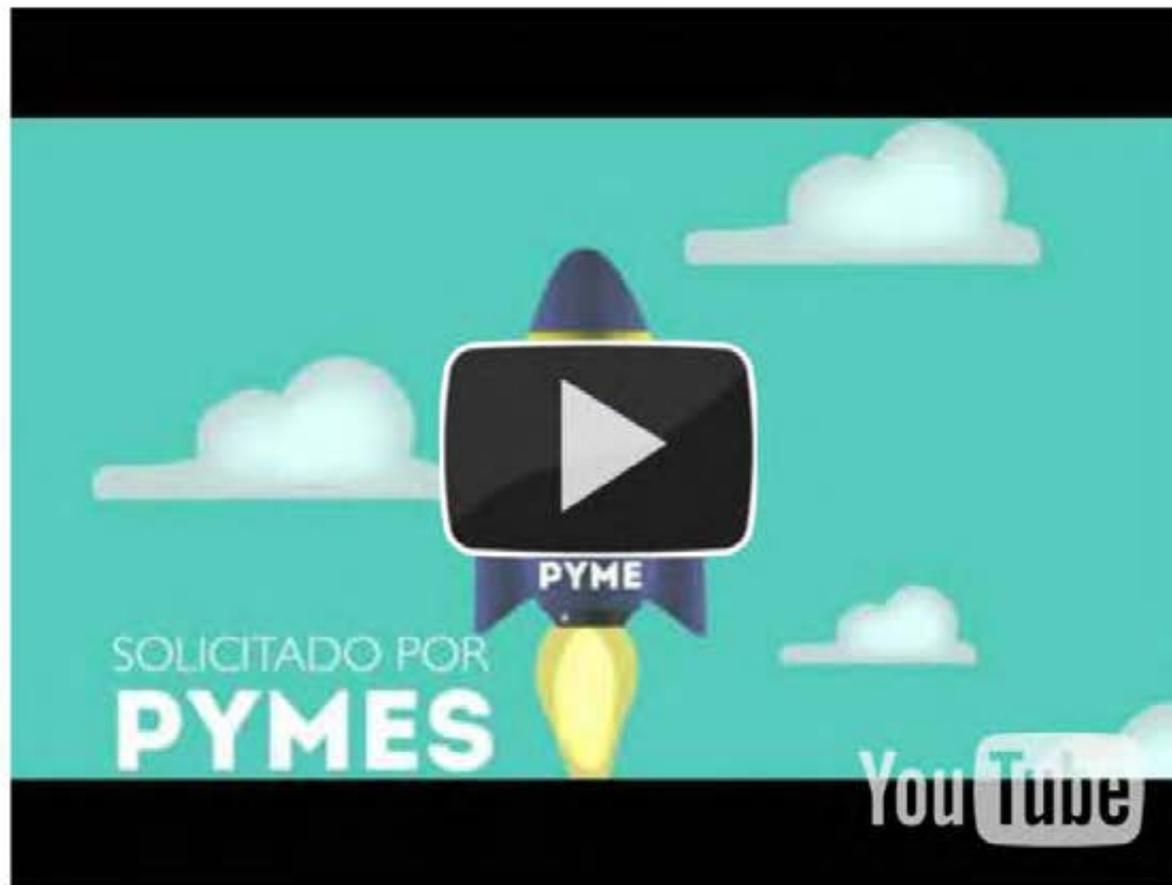
El Instrumento PYME de 2020

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

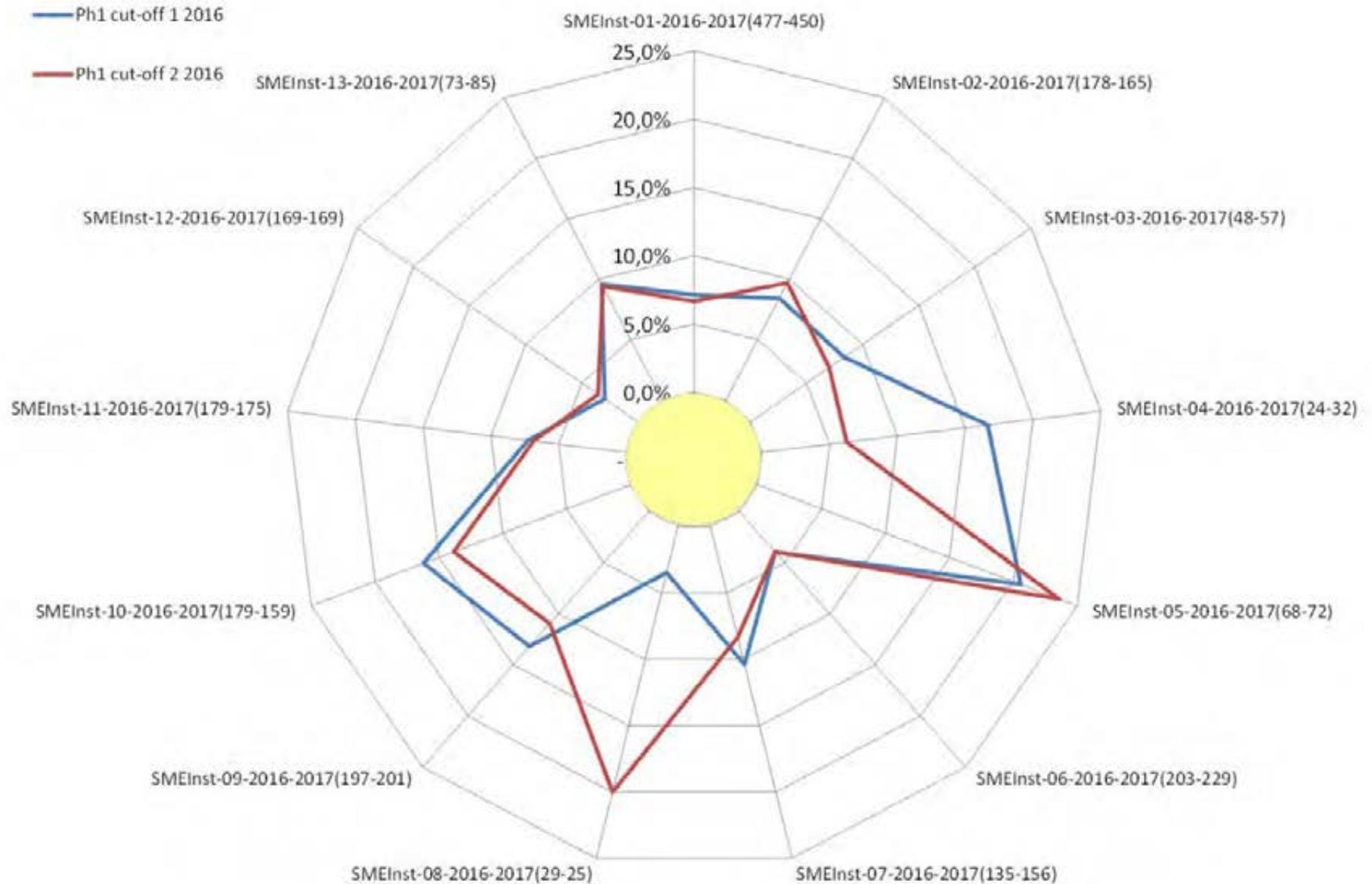
Looking for Europe's next innovation leader

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

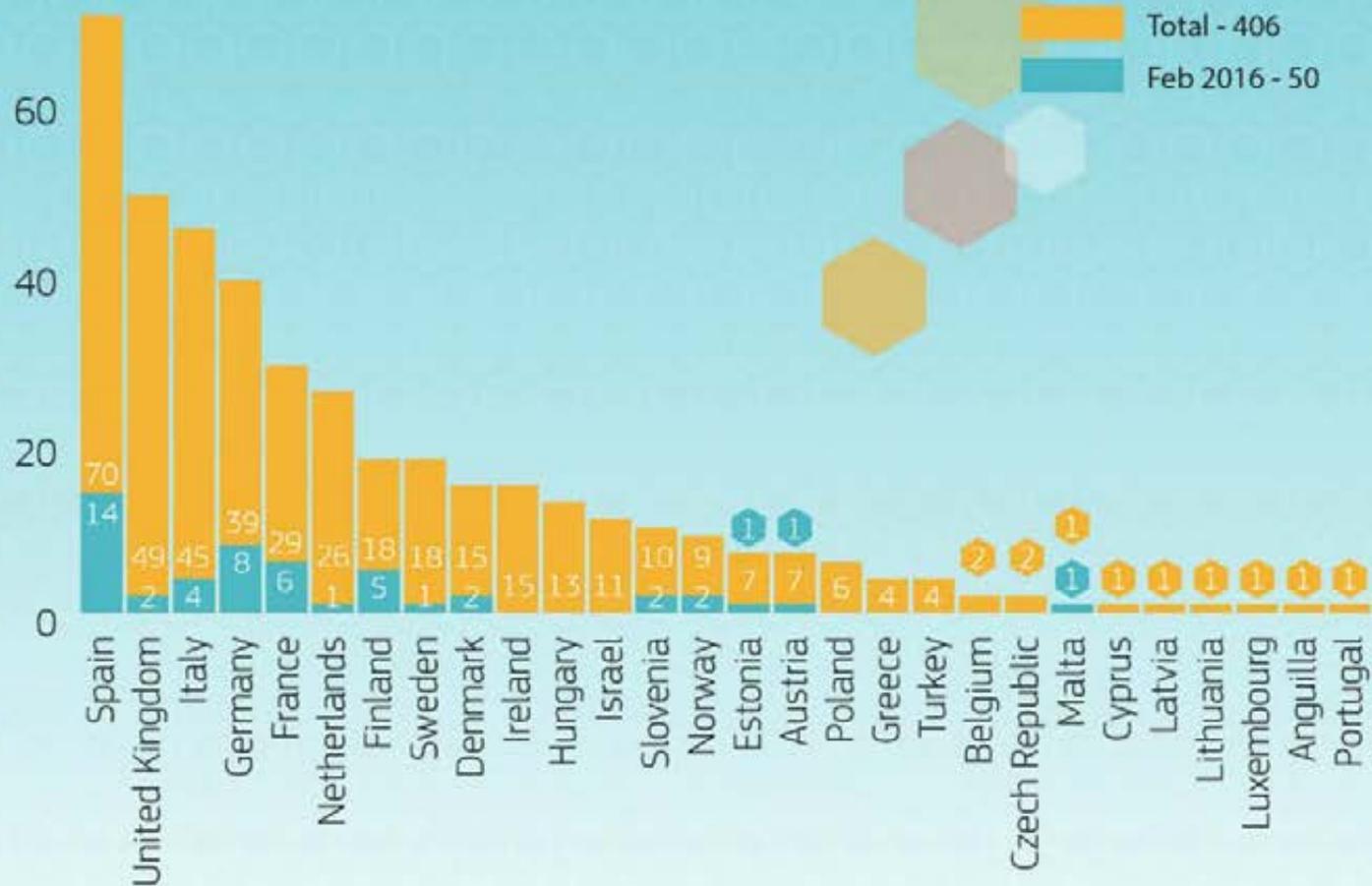


Horizon 2020's SME Instrument

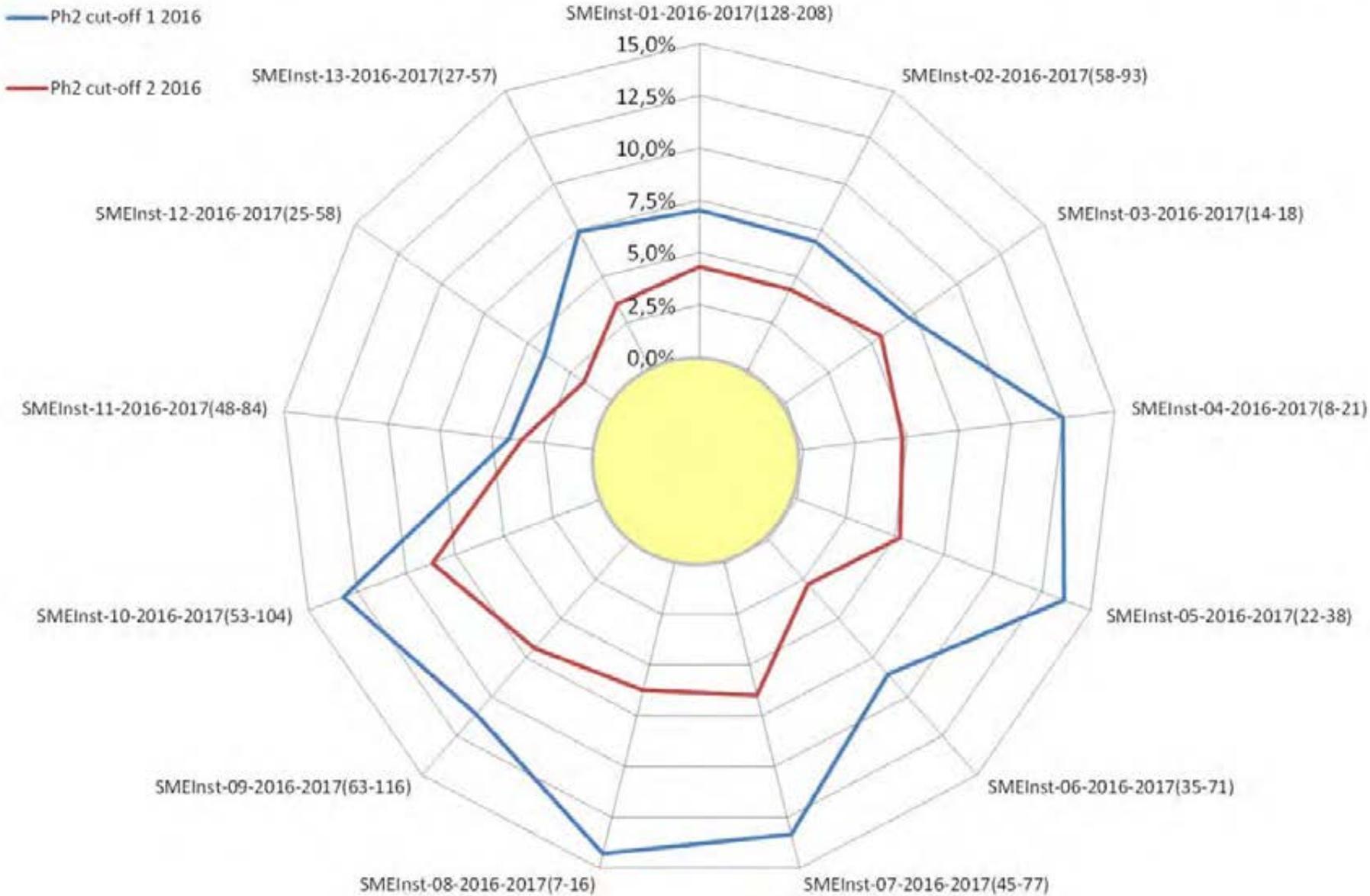
Looking for Europe's next innovation leader

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

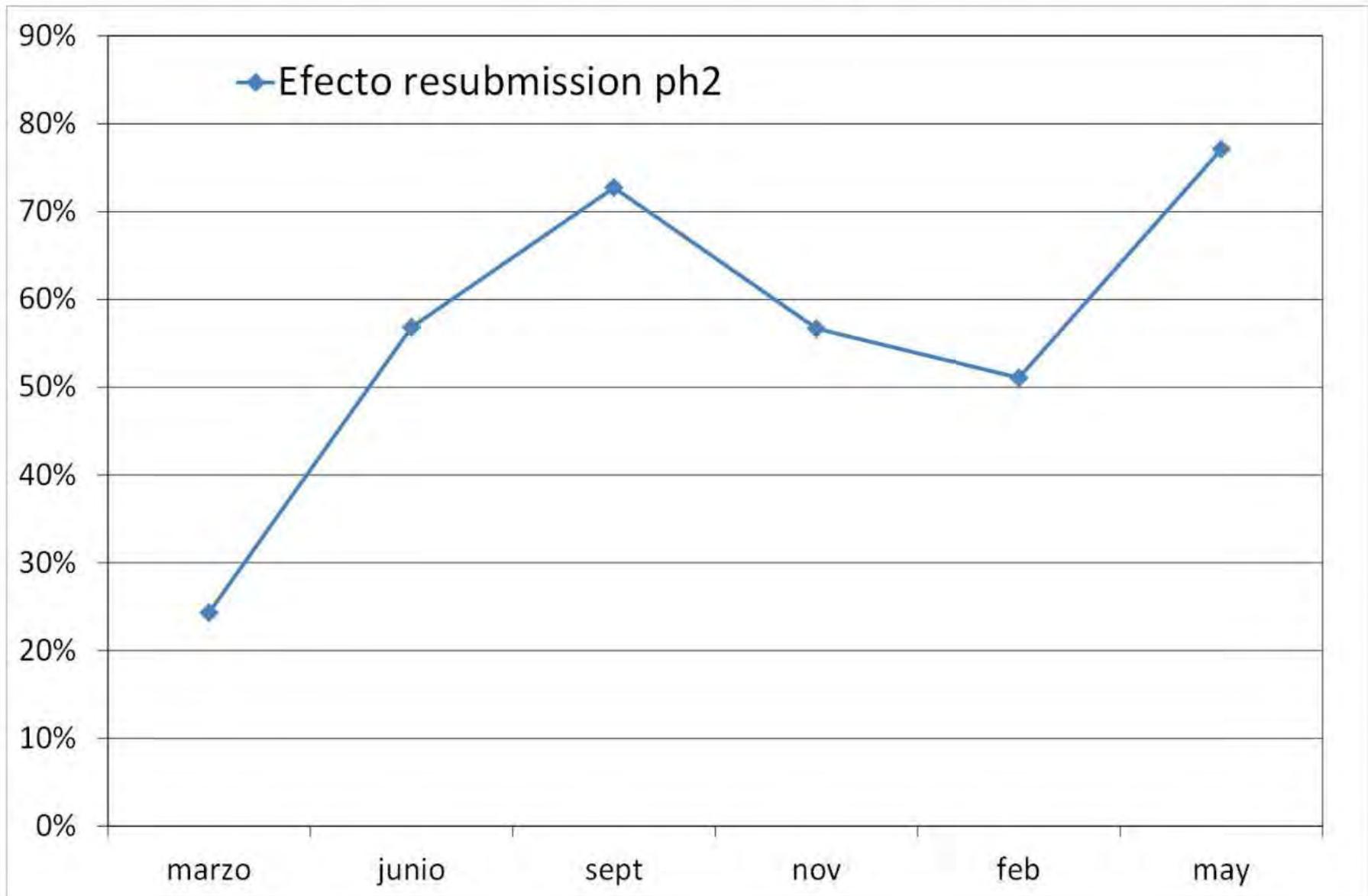
ALL PARTICIPATING
COUNTRIES



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



OUTPUT: "Feasibility report, including a business plan."

Fase 3: Aprovechar el "momento"



Sin dinero "directo"

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

Fase 2: Validar el negocio

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



¿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

	AREA	2016 (EUR million)	2017 (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

	AREA	2016 (EUR million)	2017 (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
	TOTAL	353,40	437,51

*SMEinst-05-2017-2

¡Sólo fases 2 en 2017!

80M€ para fases 2 en 2017

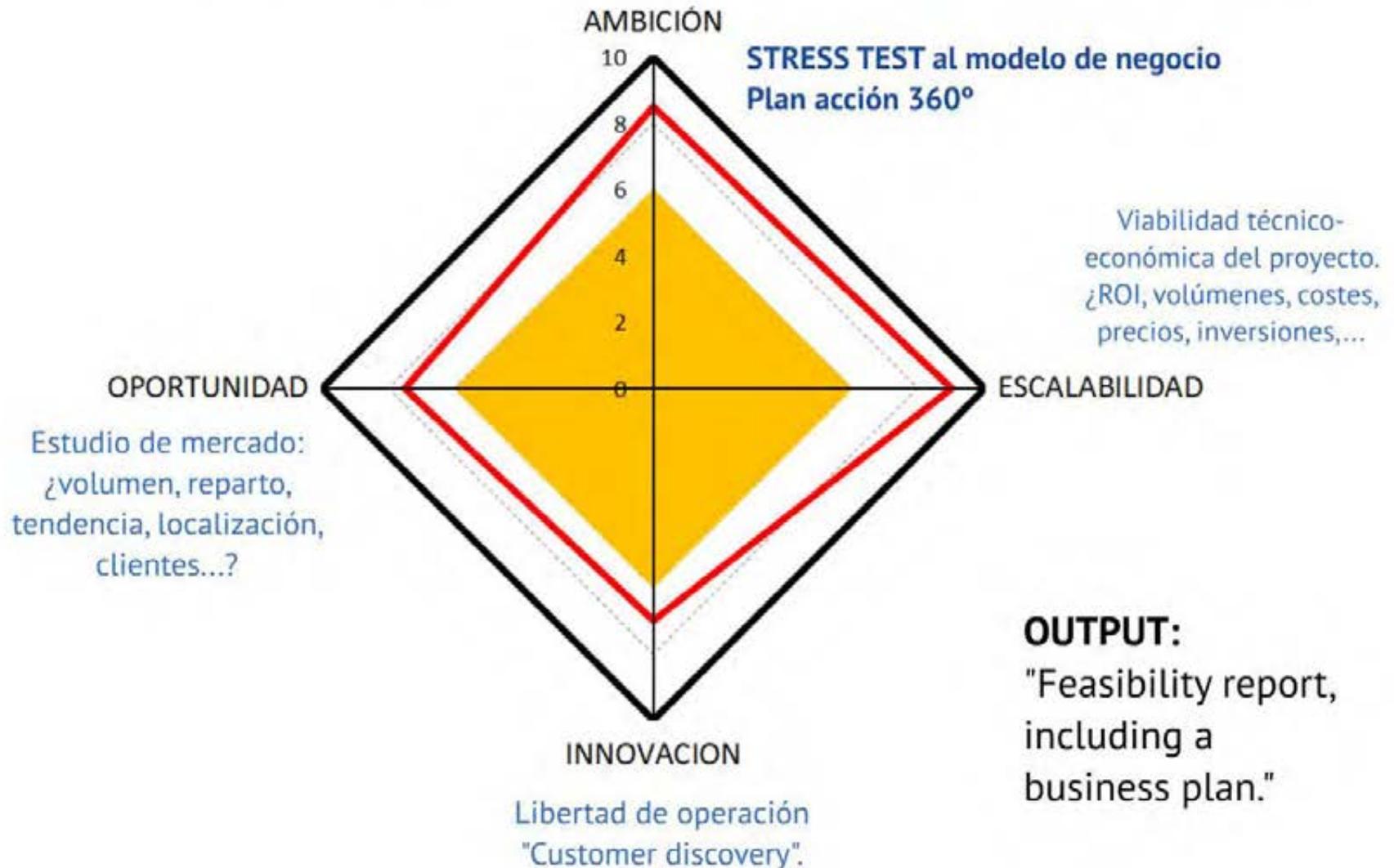


- a) Cell technologies in medical applications
- b) Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices

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

Fase 1: Confirmar "sensaciones"

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



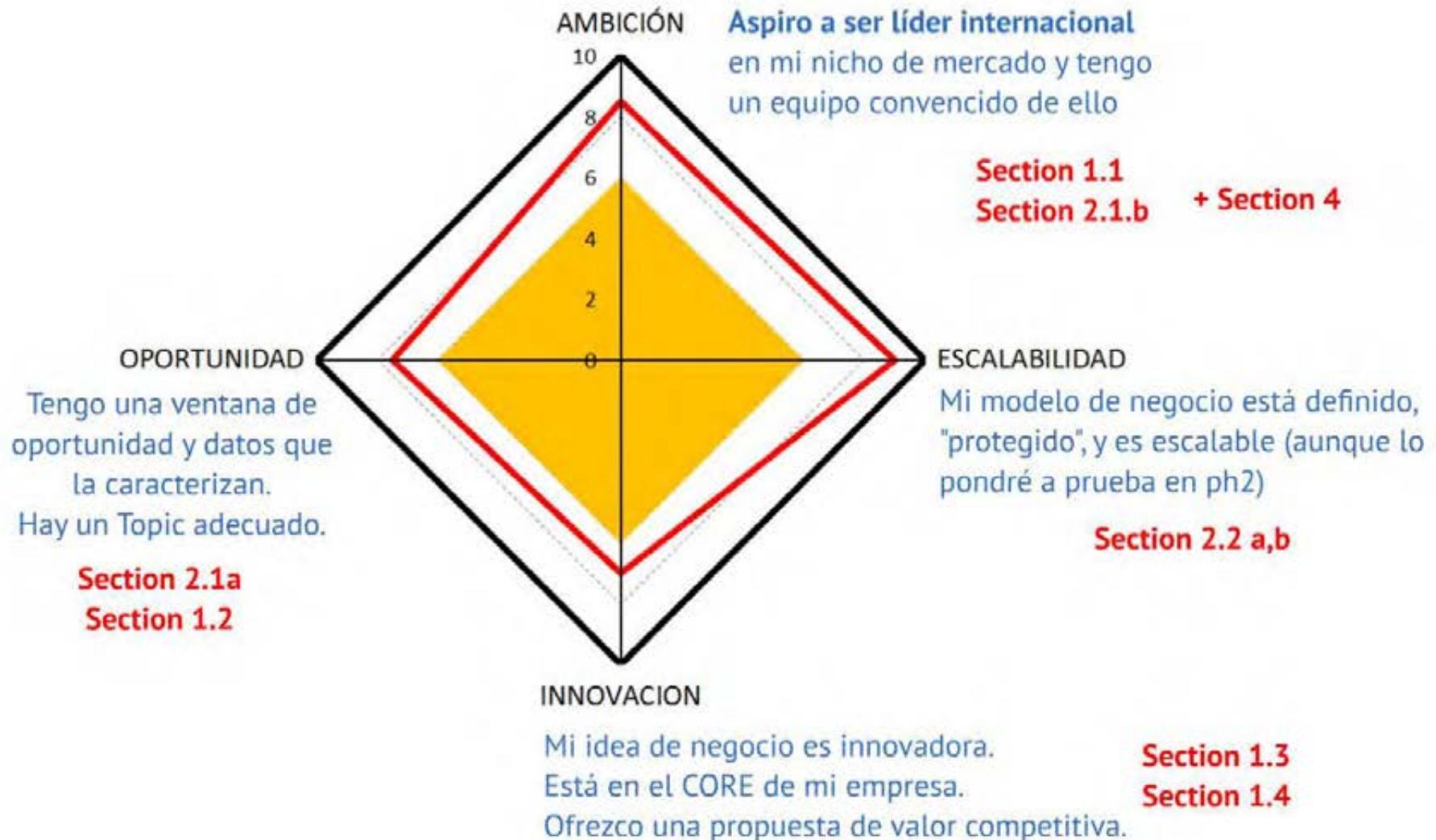
Fase 2: Validar el negocio

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:

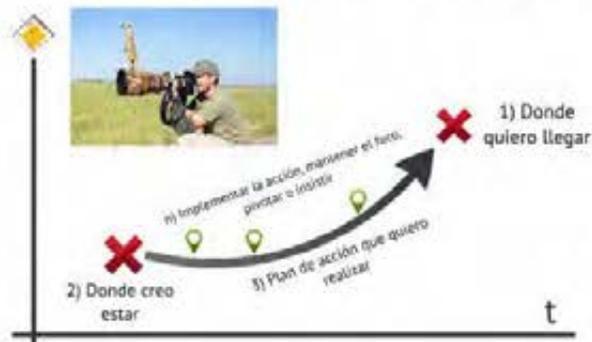
Compartir una experiencia subjetiva.

+

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 Región	276
EU Institutions Agency	1
Higher Education Establishment	41
International Business Centre	3
Non-profit association, non-commercial (NPO)	1
Non-profit or Charitable (not for Profit) Organisation	186
Non-profit or Educational Organisation (not for Profit) (NPO)	2
Non-profit or Public Sector	47
Other	110
Private - Financial Institution (Bank)	54
Private Non-profit Organisation	26
Public Financial Centre	15
Grand Total	804

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



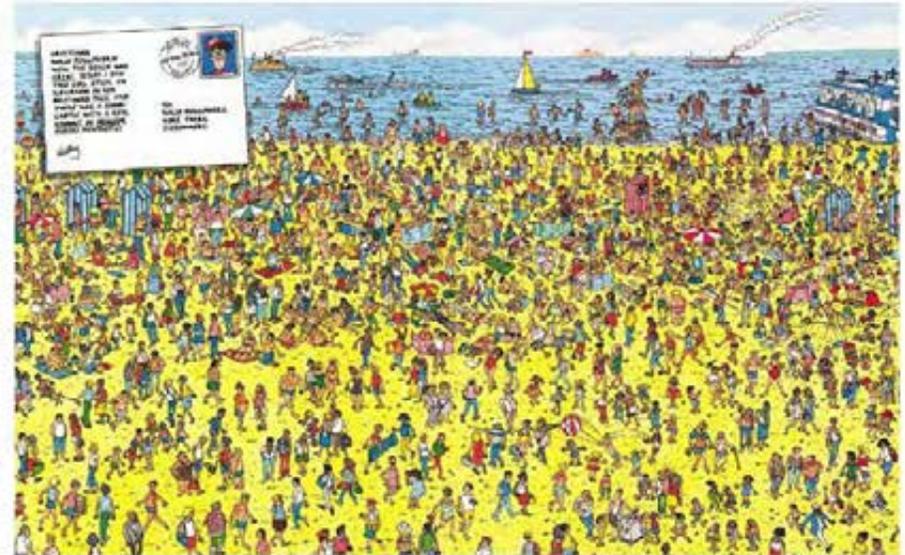
Fase 1: Impacto (8Q), Excelencia (6Q), Implementación (4Q)
13 (4/5) (4/5) (4/5)

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"

¿En qué contexto se evalúa?



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

IMPACT	10
Q1	10
Q2	10
Q3	10
Q4	10
Q5	10
Q6	10
Q7	10
Q8	10
overall	10
EXCELLENCE	10
Q1	10
Q2	10
Q3	10
Q4	10
Q5	10
Q6	10
overall	10
IMPLEMENTATION	10
Q1	10
Q2	10
Q3	10
Q4	10
overall	10
TOTAL	15

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

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

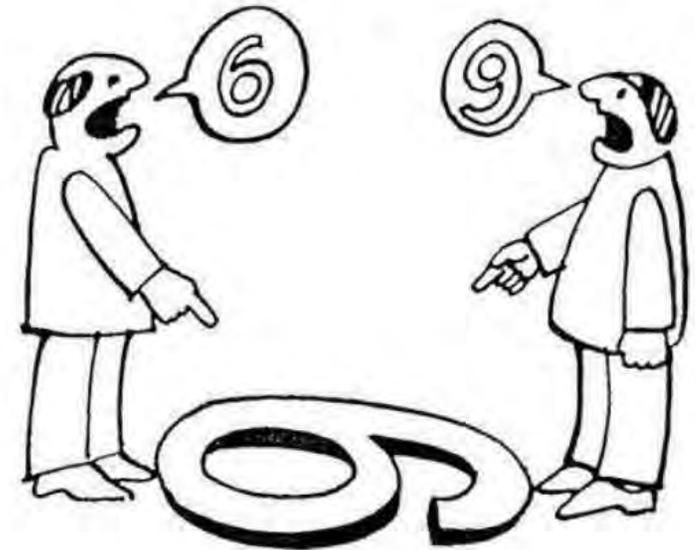
¿Para quién escribes?

OrgType	Total
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
Grand Total	804

**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...

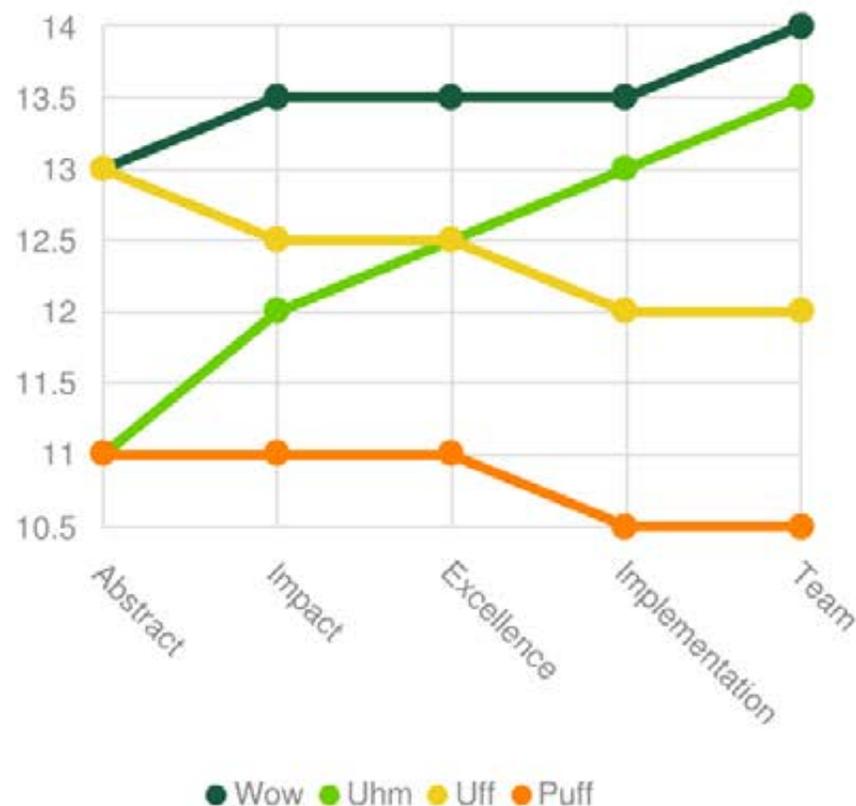
Uhm, en base a mi experiencia...

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

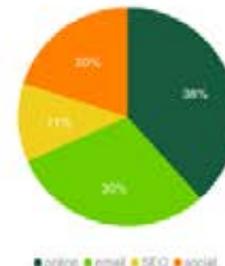
El contenido y el título son **coherentes**.

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