

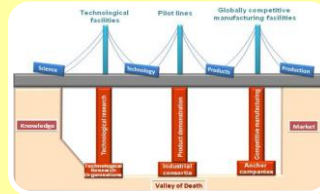
# INNOVACIÓN PARA LAS PYME Y ACCESO A CAPITAL DE RIESGO

Seminario de Asesores H2020

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

# Horizonte 2020

## Programa Marco de Investigación e Innovación (2014-2020)



### Excellent Science

### Industrial Leadership

### Societal Challenges

European Research Council (ERC)

Future and Emerging Technologies (FET)

Marie Skłodowska-Curie actions on skills, training and career development

European research infrastructures

ICT

Nanotechnology

Biotechnology

Advanced Materials

Advanced Manufacturing & Processing

Space

Access to Risk Finance

Innovation in SMEs

Health, demographic change and wellbeing

Food security, sustainable agriculture and forestry, marine and maritime and inland water research and the bioeconomy

Secure, clean and efficient energy

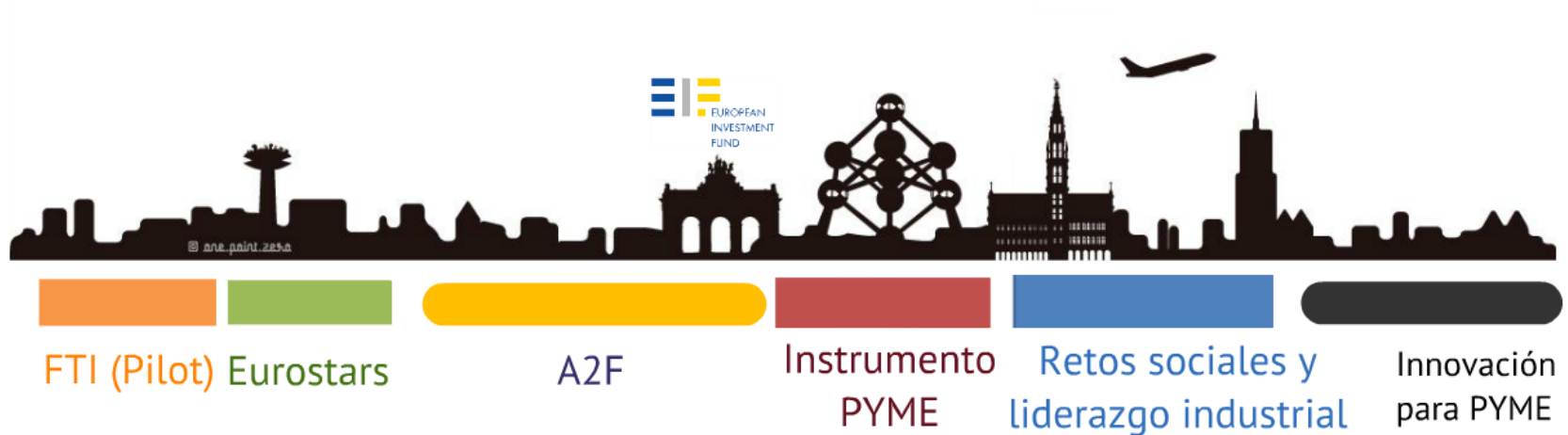
Smart, green and integrated transport

Climate action, environment, resource efficiency and raw materials

Europe in a changing world-Inclusive, innovative and reflexive societies

Secure Societies: Protecting freedom and security of Europe and its citizens

# Las PYME ante H O R I Z O N 2 0 2 0



# Las PYME ante H O R I Z O N 2 0 2 0

Retos Sociales y  
Liderazgo  
Industrial

Proyectos I+D+i colaborativos  
con topic definido

Instrumento  
PYME

Proyecto de **crecimiento  
empresarial a nivel europeo**  
en base a un proyecto de  
I+D+i temático

**20%**

del presupuesto de  
Retos Sociales y LEIT

Fast track to  
innovation  
(piloto 2015)

Proyectos **innovación pequeños**  
(<5 socios, <3M€) cercanos al  
mercado en cualquier sector

Eurostars 2

Proyectos para pymes  
intensivas en I+D cercanos al  
mercado con **financiación  
nacional** y evaluación europea

# La importancia del CUANTO... y el CÓMO



4500 M€ en VII PM  
(15% COOP)



7800 M€ en H2020  
(20% SC-LEIT)

**1/3 instrumento PYME**  
**2/3 otros instrumentos**

# Innovación en las PYME (544 M€)

**DG RTD** **3.1 Definición del instrumento PYME**, de uso transversal en todos los retos y Tecnologías (1/3 del objetivo PYME)

**287 M€ (DG RTD)**

## **3.2 Soporte a PYMEs intensivas en I+D:**

Continuación de Eurostars, (art.185) temática bottom-up.



**257 M€ (DG ENT)**

**3.3 Mejora de las capacidad de innovación de las PYMEs**, a través de medidas de apoyo como training, movilidad, coaching, clusters...y servicios de innovación de la EEN.

**3.4 Apoyo a la innovación orientada al mercado**, mejorando las condiciones de contorno para las empresas innovadora y dando soporte a las políticas de innovación.

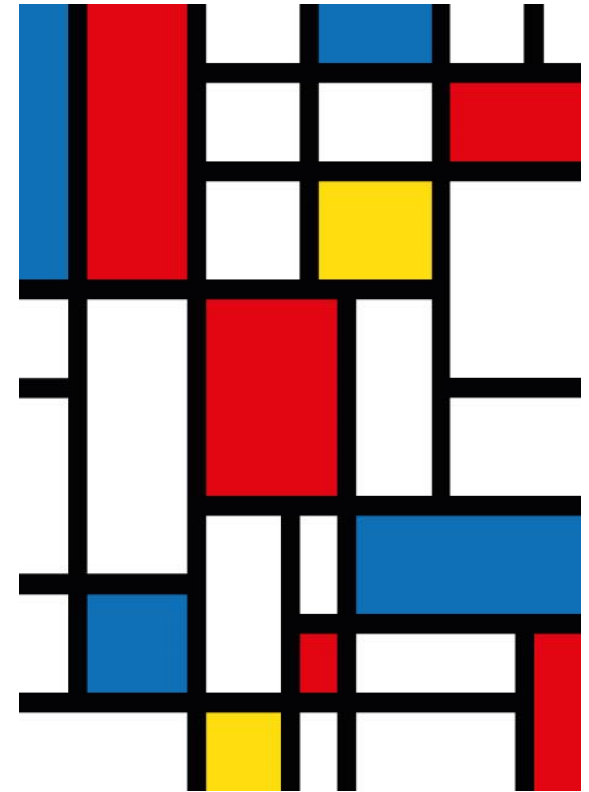


# Instrumento PYME: Objetivos

- ❑ El instrumento PYME es un esquema de financiación **en fases** mediante **subvención** dirigido a dar apoyo a todo tipo de PYMEs, tradicionales o innovadoras, que tenga la ambición de **crecer**, **desarrollarse** e **internacionalizarse** a través de un proyecto de innovación de **dimensión Europea**.
- ❑ Se valorará que sea una idea innovadora convincente que tenga un buen **potencial de crecimiento** para la PYME en el **mercado no doméstico**.
- ❑ Tipo de proyectos de innovación
  - √ Tecnológica,
  - √ en Servicios,
  - √ o innovación Social.
- ❑ Cubriendo el ciclo completo de la innovación.(IDEA -> MERCADO)

# Elementos básicos

- El instrumento operará bajo un sistema de gestión único y centralizado: **EACI**
- 2700 M€ (=1/3 del 20% del LEIT y Retos Sociales del objetivo PYME)
- Bottom-up topics dedicados ( $\pm$  abiertos)
- Company focused + Market driven approach.
- Convocatoria anual abierta durante todo el año, con varias fechas de corte
- Las PYME serán sus **únicos** beneficiarios... aunque podrán **desarrollar el proyecto** junto con **otras entidades** de cualquier tipo
- No hay requisito de consorcio mínimo aunque el **valor añadido europeo** será criterio de evaluación.





# El Instrumento PYME

## Fase 1:

### Análisis de viabilidad

- Viabilidad del concepto.
- Análisis de riesgos.
- Régimen PI.
- Planteamiento de proyecto.
- Búsqueda de socios.
- Estudio de diseño/s.
- Estrategia de innovación

Subvención (lump sum):  
50 k€  
6 meses

**Output: Plan de Negocio II**

Idea/Concepto  
Plan de Negocios I

~ 10%  
success

N

Otros  
Consortios  
y/o PYMES

Y

## Fase2:

### I+D, Demo

- Desarrollo I+D, prototipos, y/o ensayos.
- “Demostrar” procesos, productos o servicios innovadores.
- Diseño de productos
- Planificación y desarrollo del escalado industrial.
- Actualización modelo de negocio.

Subvención (70% costes) :  
1-5 M€ financiación EC  
12 -24 meses

**Output: Plan de Negocio III**  
**“Investor ready”**

~30-50%  
success

N

Y

## Fase 3:

### Comercialización

- Etiqueta calidad para proyectos exitosos.
- Acciones de soporte a través de networking, formación, coaching, información, etc.
- Dirigidos a la gestión de IPR, compartir conocimiento y promoción y difusión.

Sin financiación directa

**Con prioridad en**

Ventanilla PYME en los  
instrumentos financieros  
(deuda y capital)

Esquema de “Mentoring y Coaching” para las PYMES beneficiarias

# Propuesta para FASE 1: Plan Negocio I (aprox. 10 hojas)



## BUSINESS IDEA.

- ✓ Descripción de la idea y su estado de desarrollo.
- ✓ Descripción de la PYME y el equipo promotor.

## MARKET OPPORTUNITY: Análisis DAFO.

- ✓ Descripción de mercado objetivo y análisis de competencia.
- ✓ Identificación de la necesidad: Ventaja competitiva del producto.
- ✓ Análisis de los IPR actuales.
- ✓ Resultado de pruebas con end-user o potenciales clientes (si existen).

## PROJECT IMPLEMENTATION.

- ✓ Descripción del producto/servicio a vender.
- ✓ Actividades necesarias para comercializar la idea (en términos del producto, del modelo de negocio de la empresa, etc...)
- ✓ Qué necesita la PYME para llegar al mercado objetivo ( skills, distribuidores, certificaciones,...)
- ✓ Descripción del Plan de trabajo propuesto; qué y quien tendría que hacer cada actividad.

**Plan para llevar a MERCADO la IDEA o CONCEPTO propuesto**

# Propuesta para la FASE 2:

## Plan Negocio II = Plan Negocio I + ...



- ❑ BUSINESS IDEA. (actualizado)
  - √ Descripción de la idea y su estado de desarrollo.
  - √ Descripción de la PYME y el equipo promotor.
  - √ Viabilidad técnico-económica del concepto.
- ❑ MARKET OPPORTUNITY: Análisis DAFO. (actualizado)
  - √ Descripción de mercado objetivo y análisis de competencia.
  - √ Identificación de la necesidad: Ventaja competitiva del producto. /Análisis de los IPR actuales.
  - √ Resultado de pruebas con end-user o potenciales clientes (si existen).
  - √ Estudio de mercado completo .
- ❑ PROJECT IMPLEMENTATION. (actualizado)
  - √ Descripción del producto/servicio a vender.
  - √ Actividades necesarias para comercializar la idea (en términos del producto, del modelo de negocio de la empresa, etc...) / Qué necesita la PYME para llegar al mercado objetivo ( skills, distribuidores, certificaciones,...)
  - √ Descripción del Plan de trabajo propuesto; qué y quien tendría que hacer cada actividad a nivel de detalle, detallando hitos y outputs del proyecto.
- ❑ BUSINESS MODEL
  - √ Estrategia de comercialización-modelo de negocio. (dónde, cuando, con quien/cómo, costes)
  - √ Estrategia de IPR de cara a la comercialización

# RESULTADO FASE 2:

## Plan Negocio III: «investor ready»



- ❑ BUSINESS IDEA. (actualizado)
  - √ Descripción de la idea y su estado de desarrollo.
  - √ Descripción de la PYME y el equipo promotor.
  - √ Viabilidad técnico-económica del concepto.
- ❑ MARKET OPPORTUNITY: Análisis DAFO. (actualizado)
  - √ Descripción de mercado objetivo y análisis de competencia.
  - √ Identificación de la necesidad: Ventaja competitiva del producto.
  - √ Análisis de los IPR actuales.
  - √ Resultado de pruebas con end-user o potenciales clientes (si existen).
  - √ Estudio de mercado completo .
- ❑ PROJECT IMPLEMENTATION. (actualizado)
  - √ Descripción del producto/servicio a vender.
  - √ Actividades necesarias para comercializar la idea (en términos del producto, del modelo de negocio de la empresa, etc...)
  - √ Qué necesita la PYME para llegar al mercado objetivo ( skills, distribuidores, certificaciones,...)
  - √ Descripción del Plan de trabajo propuesto **para alcanzar el mercado**; qué y quien tendría que hacer cada actividad a nivel de detalle, detallando hitos y outputs del proyecto.
- ❑ BUSINESS MODEL
  - √ Estrategia de comercialización-modelo de negocio. (dónde, cuando, con quien/cómo, costes)
  - √ Estrategia de IPR de cara a la comercialización.
  - √ **Plan de financiación describiendo cómo se utilizará la financiación privada.**

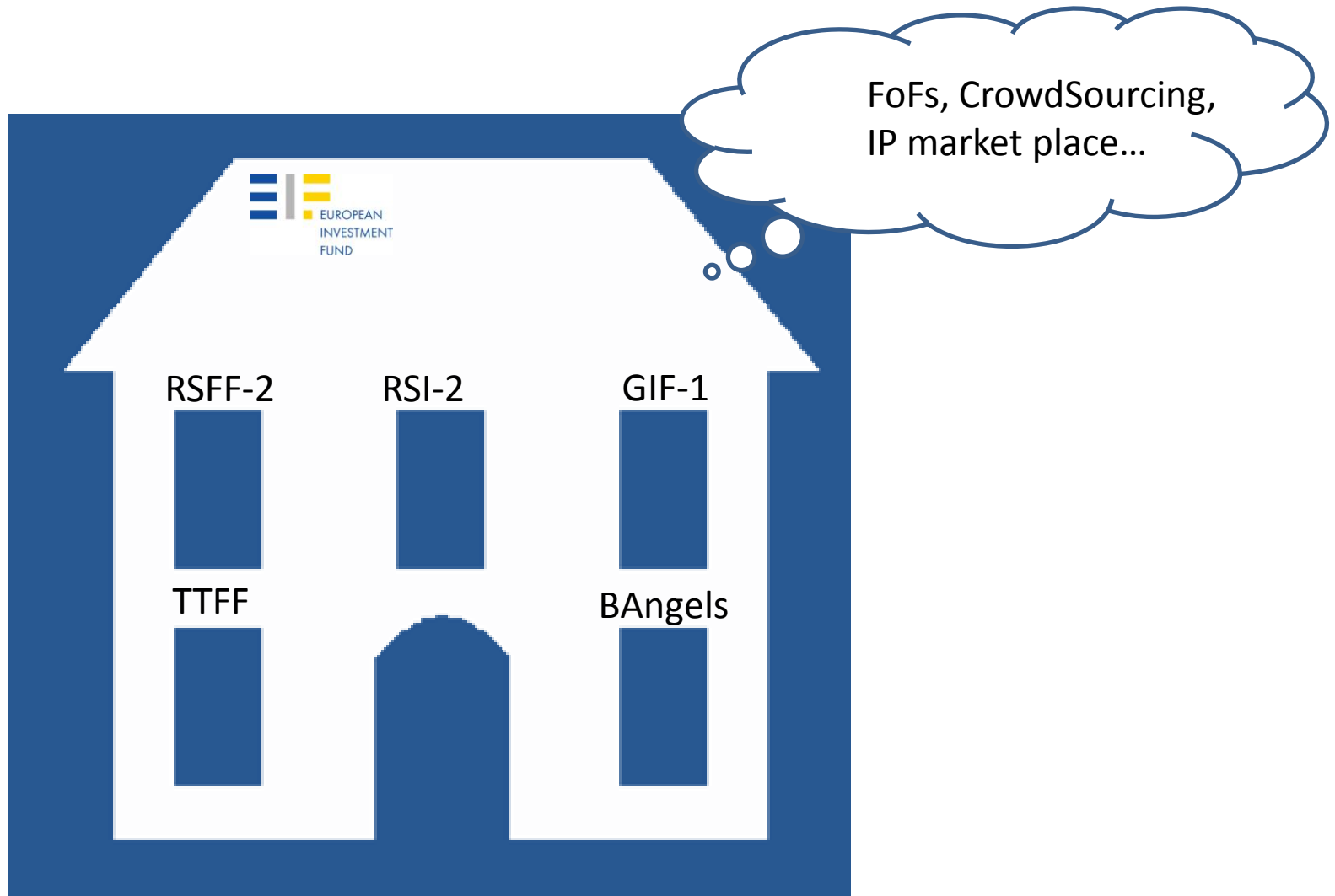
# Esquema de coaching y mentoring para PYMEs



## Incrementar el ROI de las actividades de Innovación

- ❑ Activos en fase 1 y 2,
  - √ sólo para beneficiarias del Instrumento PYME
- ❑ Servicio profesional de coaches centralizado + servicio regionalizado de acompañamiento ( “Key Account Manager” o “Broker” de la EEN)
- ❑ Coaching enfocado al crecimiento empresarial y comercialización de los resultados

# Acceso a financiación de riesgo



# Preguntas....

# Ejercicio práctico:

Evaluación de una propuesta (reducida) del instrumento PYME fase 1.

## Tareas:

- 1) Leer la propuesta.
- 2) En grupos de 3,
  - Elegir una nota por criterio.
  - Justificar la nota de cada criterio.
- 3) Análisis y discusión de las notas.



**Crterios de evaluaci3n:** Cada criterio se va a puntuar de manera discreta de 1 a 10 con las siguientes notas:

- (1) Poor** problem understanding or lack of understanding of technology / challenges for commercial realization not understood / a “me too” technology or concept.
- (3) Acceptable** understanding of problem or technology/ challenges for commercial realization seem to be understood / a “new” technology or concept.
- (7) Good** understanding of problem / reflect good understanding of technology/ challenges for commercial realization well understood / a “new” technology or concept.
- (10) Excellent** understanding of problem /full understanding of technology/ excellent understanding of challenges for commercial realization / a potential “breakthrough” technology or concept.

### **Criterio 1: Excelencia (de la idea de negocio).**

- The R&D results/commercial results proposed or already achieved are convincing and robust and seem to provide solutions to unmet real problems.
- The expected performance of the product/ concept/ innovation is convincing and has a potential to be relevant from a commercial point of view. (Value for money). It is potentially better than alternatives for the selected target group (if identified).

### **Criterio 2: Implementaci3n (del proyecto y de la comercializaci3n).**

- The team has relevant technical/scientific knowledge/experience, and a good understanding not only of the market for the particular innovation/concept, but has also a good understanding of the benefits for potential buyers and users.
- The proposal describes in a relevant and realistic way how key stakeholders / partners could be involved, including if needed, access to R&D capabilities or the involvement of early clients/users.

### **Criterio 3: Impacto (en el crecimiento a nivel europeo de las PYME del proyecto).**

- The project application indicates in a convincing way that there will be a clear demand/market (willing to pay) for the innovation when the product /solution is introduced into the market.
- Is it described in a realistic and relevant way how a full exploitation of the innovation has the potential to support the growth of the applying company(ies).

# Ejercicio práctico

## Evaluación de una propuesta del instrumento PYME

### TREVI: OMNI-OCULUS-TREVOR

<http://www.kickstarter.com/projects/1944625487/omni-move-naturally-in-your-favorite-game?ref=live>

<http://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game?ref=live>