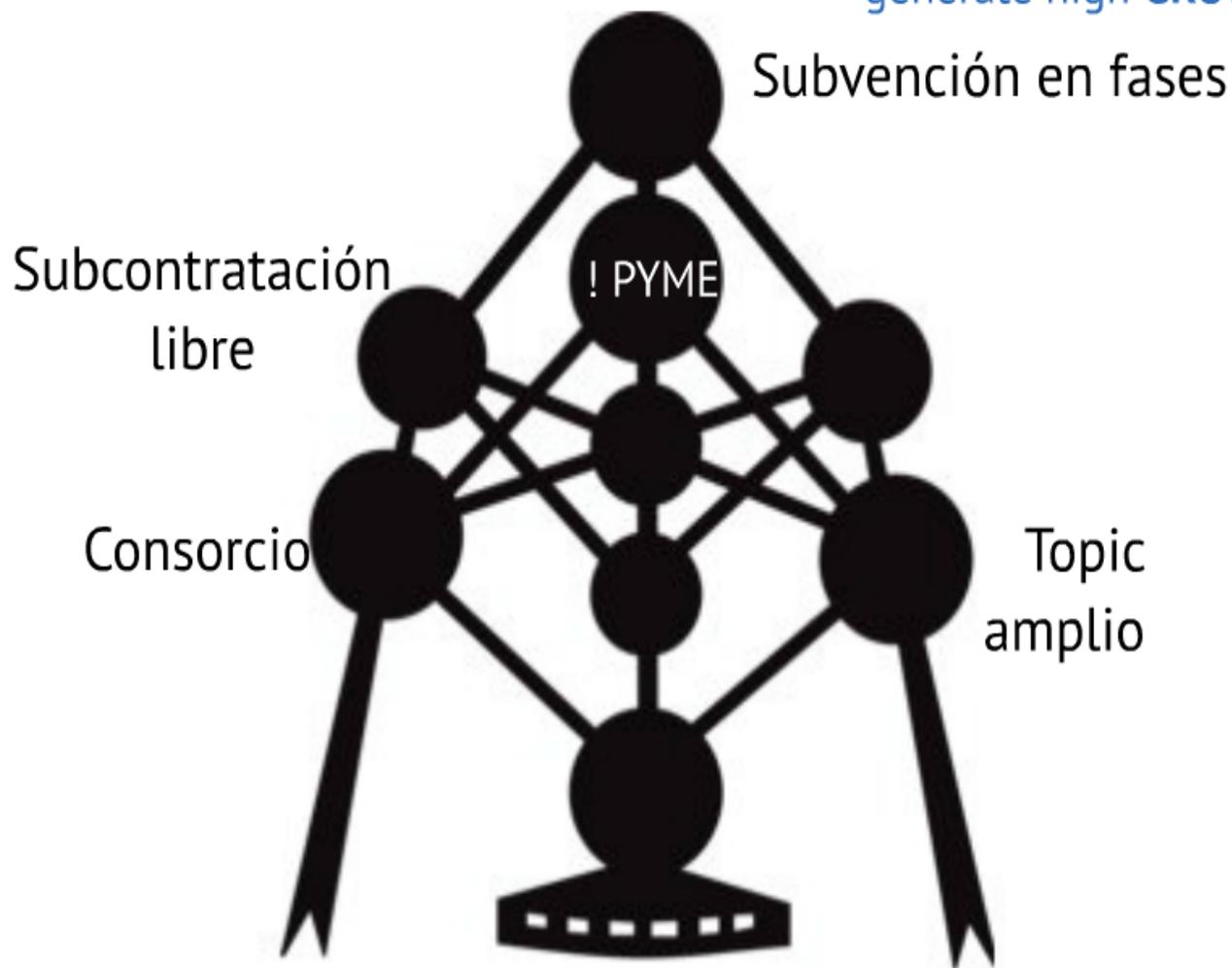


El instrumento PYME

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

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 high **GROWTH** for the SME."

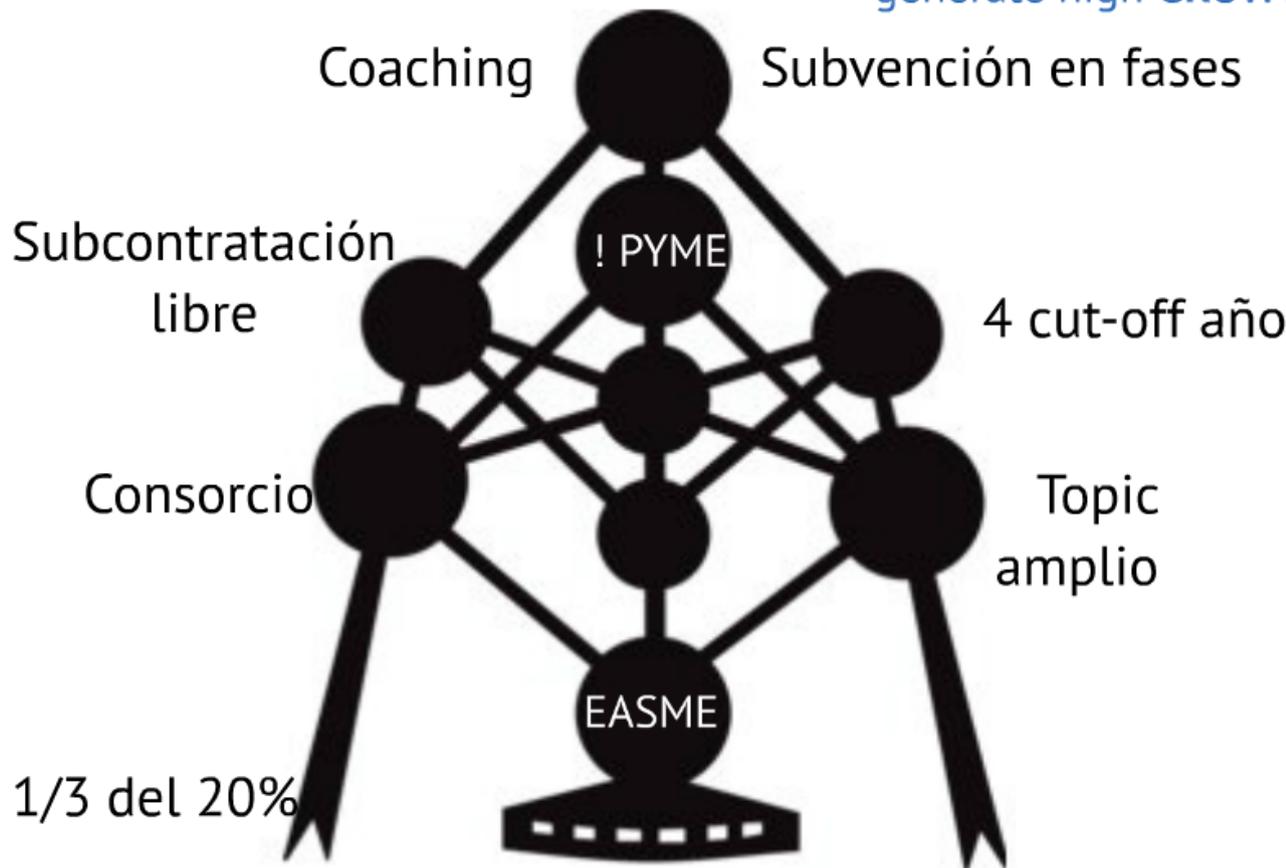


TOPIC	2014-2015	2016-2017
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	14,4	10,4
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	11,9	27,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	2,9
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	0,7	8,7
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	14,8	10,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	1,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	1,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	1,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	1,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	1,0
OPERACIONES FINANCIARIAS		
01-01-01-01-01	1,0	1,0

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

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 high **GROWTH** for the SME."



	2014	2015
Fase 1	18/06	18/03
	24/09	17/06
	17/12	17/09
		16/12
Fase 2	09/10	18/03
	17/12	17/06
		17/09
		16/12

Topic	2014	2015
Topic 1	18/06	18/03
Topic 2	24/09	17/06
Topic 3	17/12	17/09
Topic 4		16/12
Topic 5	09/10	18/03
Topic 6	17/12	17/06
Topic 7		17/09
Topic 8		16/12

1-2
Años



Fase 1: Análisis de viabilidad

Fase 2 Proyecto de innovación

Fase 3 Comercialización

Fase 1: Análisis de viabilidad



50.000 €
Lump sum
<6m

Tareas:

IPR análisis: ¿Hay libertad de operación en mis mercados objetivo?

Estudio de mercado: ¿volumen, reparto, tendencia, localización...?

Viabilidad técnico-económica del proyecto. ¿ROI, volúmenes, costes, precios, inversiones, tecnología, diseño, usuarios, clientes...

Encuentros con clientes ¿funciona, promete, compromete?

Intervenciones de coaching (CEO empresa): Definición de la estrategia de crecimiento en base al proyecto de innovación.

Output:

Estudio de viabilidad con el Business plan, plan de tareas de fase 2 y coaching plan

Fase 2

Proyecto de innovación



EC cont 0.5-2.5M€**
70% **
1-2 años

Tareas:

Desarrollo final I+D, prototipos, ensayos (certificaciones).

Demostración productos/procesos innovadores en entornos relevantes y/o operativos (TRL 6 o más), con **clientes** potenciales.

Diseño de producto y escalado industrial.

Actualización modelo de negocio y llegada a mercado (costes de marketing "puro" NO elegibles)

Intervenciones coaching: Implementación de la estrategia de comercialización, acompañado de módulos específicos de expertise + investment readiness screening (inversores).

Output:

Business plan, investor ready.

Prod/proc/serv ready2market

Fase 3

Comercialización



Sin financiación

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 ??

1-2 Años



Fase 1: Análisis de viabilidad



50.000 €
Lump sum
<6m

Tareas:

IPR análisis: ¿Hay libertad de operación en mis mercados objetivo?
Estudio de mercado: ¿volumen, reparto, tendencia, localización...?
Viabilidad técnico-económica del proyecto. ¿ROI, volúmenes, costes, precios, Inversiones, tecnología, diseño, usuarios, clientes...
Encuentros con clientes ¿funciona, promete, compromete?
Intervenciones de coaching (CEO empresa): Definición de la estrategia de crecimiento en base al proyecto de Innovación.

Output:

Estudio de viabilidad con el Business plan,
plan de tareas de fase 2 y coaching plan

Fase 2 Proyecto de innovación



EC cont 0.5-2.5M€**
70% **
1-2 años

Tareas:

Desarrollo final I+D, prototipos, ensayos (certificaciones).
Demostración productos/procesos innovadores en entornos relevantes y/o operativos (TRL 6 o más), con **clientes** potenciales.
Diseño de producto y escalado industrial.
Actualización modelo de negocio y llegada a mercado (costes de marketing "puro" NO elegibles)
Intervenciones coaching: Implementación de la estrategia de comercialización, acompañada de módulos específicos de expertise + investment readiness screening (inversores).

Output:

Business plan, investor ready.
Prod/proc/serv ready2market

Fase 3 Comercialización



Sin financiación

Etiqueta de calidad para proyectos exitosos.

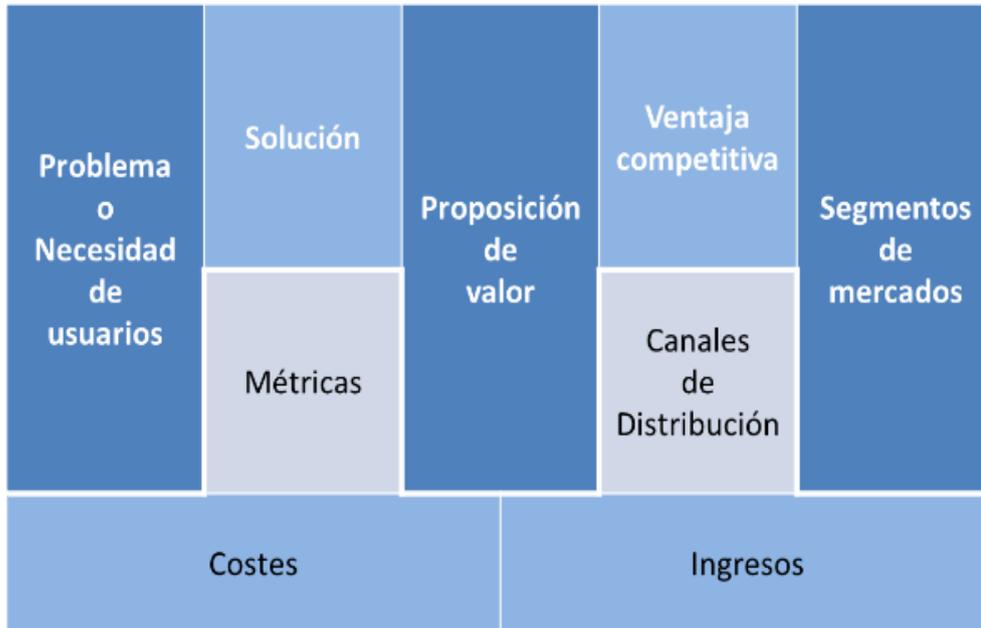
Acciones de networking al amparo de la COM, incluyendo grandes clientes, redes compra pública, inversores...

Entrada prioritaria en instrumentos financieros ??

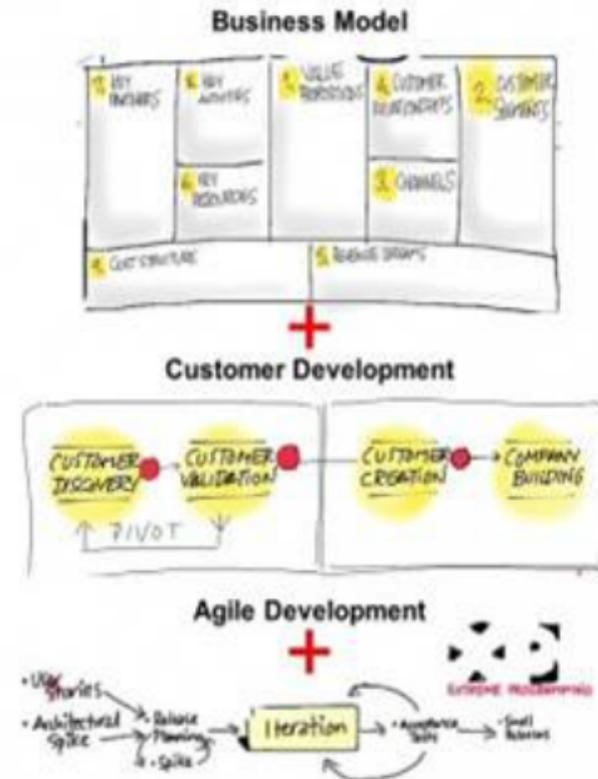
Generación del modelo de negocio...

.....HERRAMIENTAS

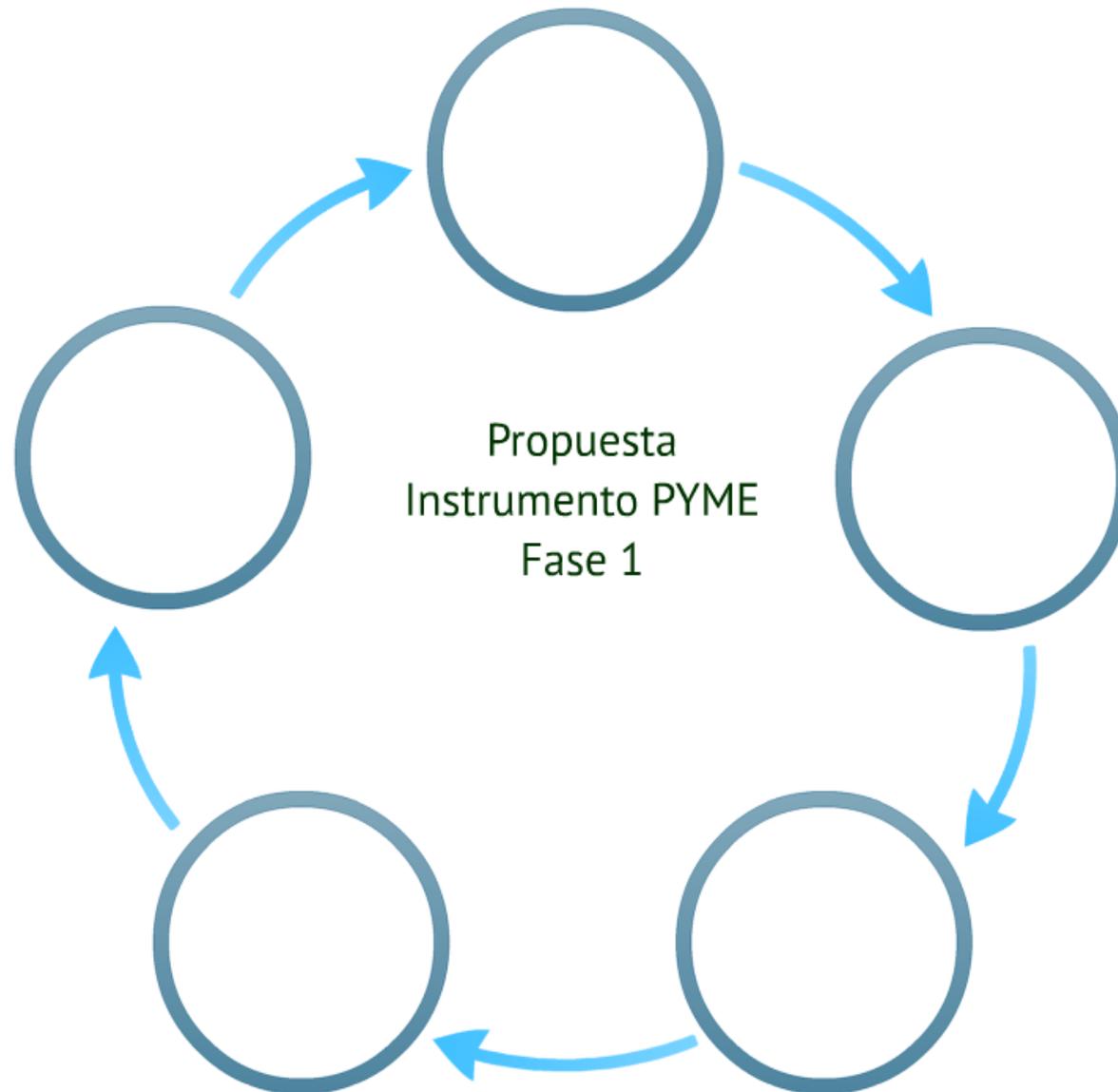
Lean Business Model Canvas



Validación del modelo de negocio



¿Claves para preparar una propuesta?



Sección 1. Excelencia

- ¿Cuál es el problema a resolver o necesidad de usuario que crea mi oportunidad de negocio?
- ¿Qué tengo en este momento del proyecto?
- ¿Qué voy a hacer durante mi estudio de viabilidad?

Sección 1: Excelencia



1.1 Objectives

- ¿ Qué **problema** se quiere **resolver** con el proyecto ?,
- ¿Cuál es la **oportunidad de negocio**?,
- ¿ Cuáles son los **objetivos del plan de viabilidad**?.

1.2 Relation to the work programme

- ¿Cómo **encaja** mi Idea en el **topic** elegido?

1.3 Concept and approach

- ¿ Cómo va a **resolver** mi proyecto un **problema** u oportunidad de negocio?
- ¿Cuál es el **grado de desarrollo** de tu producto? Pej. prototipo, field trials, pilot studies with intended end-users and/or potential clients). ¿ Qué **TRL** tiene mi proyecto? Posicionarlo entre la idea y la aplicación o entre el laboratorio y el mercado.

1.4 Ambition

- ¿Cuál es la **novedad** de tu negocio innovador?
 - ¿ Qué **ventaja** tiene tu solución (producto, proceso o servicio) y frente a las soluciones de los competidores?, ¿qué **valor añadido** proporciona tu solución a los clientes potenciales?,
 - ¿ **Por qué es mejor tu solución**?
- Comparar
- Tu solución con la de otros competidores para solucionar un mismo problema o similares,
 - Con el estado del arte de las soluciones comerciales existentes; ¿es más barato, tiene beneficios medioambientales, es más sencilla su utilización, tiene nuevas funcionalidades?

¿Por qué debería invertir en tu empresa/proyecto?

Sección 2. Impacto

¿Cuál es la oportunidad de mercado? ¿por qué es mejor mi producto? ¿cómo lo voy a comercializar? ¿cuál es mi modelo de negocio?

¿Cuáles son los resultados del proyecto y a quién pertenecen?
¿cómo protejo mi ventaja competitiva?

2.1 Expected Impacts

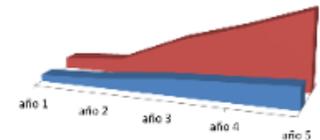


a) Users / Market

- ¿Cuáles son las **necesidades** de los usuarios ?
- ¿Qué **beneficios** económicos aporta el proyecto *para los usuarios*?, ¿Cuáles son las ventajas **diferenciales** de tu producto? «**Unique selling proposition o points**»
- ¿En qué **tipo de mercado** comercializaras tu producto? Por ejemplo es un nicho de mercado o un mercado basado en el volumen. ¿Cuál es el **tamaño total del mercado objetivo** y la tasa de crecimiento (mercado maduro o en expansión)?, ¿Cuáles son las **tendencias** del mercado?, ¿vas a comercializar en mercados europeos o globales?, ¿**cómo piensas llegar a estos mercados** ?
- ¿Cuáles son tus principales **competidores** y su **soluciones**?
- ¿Qué **segmentos de mercados** abordarás para la introducción de la nueva solución en el mercado?
- ¿Cuáles son las principales **barreras de mercado** que tendrás que superar para llevar a cabo la comercialización?
- ¿Cuáles son tus **usuarios objetivo**?, ¿en qué segmento de mercado o área geográficas se encuadran estos usuarios potenciales?, ¿**cómo piensas llegar a ellos**?

b) Company

- ¿Por qué la PYME va a ser **capaz** de llevarlo a cabo?
- ¿Cómo **encaja** este proyecto de innovación en la **estrategia general** de la PYME?
- ¿Por qué es relevante este proyecto para el **equipo directivo** de la PYME?
- ¿Cuál es el **crecimiento** esperado de tu solución en términos de ventas, facturación, ROI, beneficios, empleo, tamaño de mercado, gestión de propiedad intelectual, etc .?



2.2 Measures to maximise impact

a) Dissemination and exploitation of results



- ¿Cuál es tu **plan inicial** para la **comercialización completa** de los resultados de tu proyecto? ¿vas a licenciarlo? ¿vas a comercializarlo directamente? ¿necesitas colaboración con terceras parte para la comercialización?
- ¿Cuáles serían tus necesidades de **inversión**?
- ¿Cuál es el "**time-to-market**" para las primeras ventas?

b) Intellectual Property, knowledge protection and regulatory issues



- ¿**Cómo** protejo mi ventaja competitiva?
- ¿**Cuáles** son los resultados del proyecto y **a quién** pertenecen?
- Análisis de Derechos de Propiedad Intelectual: ¿existe alguna **patente** que vayas a necesitar para tu proyecto?, ¿a quién pertenece?, ¿tienes libertad para operar con esa patente?
- ¿Cuál es la **estrategia de protección de los resultados/conocimiento** del proyecto?, ¿Es una aplicación de una patente existente?, ¿se espera poder patentar resultados del proyecto?



- ¿Es necesarios cumplir con requisitos de **estandarización** o **regulatorios** ? ¿Cuáles son estos requisitos?, ¿cómo los vas a abordar en el estudio de viabilidad?

Sección 2. Impacto

¿Cuál es la oportunidad de mercado? ¿por qué es mejor mi producto? ¿cómo lo voy a comercializar? ¿cuál es mi modelo de negocio?

¿Cuáles son los resultados del proyecto y a quién pertenecen? ¿cómo protejo mi ventaja competitiva?

2.1 Expected Impacts

a) Users / Market

- ¿Cuáles son las **necesidades** de los usuarios?
- ¿Qué **beneficios** económicos aporta el proyecto para los usuarios? ¿Cuáles son las **ventajas diferenciadas** de tu producto? ¿Algunos selling proposition a puntos?
- ¿En qué **tipos de mercado** comercializas tu producto? ¿Por ejemplo en un nicho de mercado o un mercado basado en el volumen. ¿Cuál es el **tamaño total del mercado objetivo** y la tasa de crecimiento (mercado maduro o en expansión)? ¿Cuáles son las **tendencias** del mercado? ¿vas a comercializar en mercados propios o globales? ¿cómo puedes llegar a estos mercados?
- ¿Cuáles son tus **principales competidores** o sus sustitutos?
- ¿Qué **segmentos de mercado** abarcaras para la introducción de la nueva solución en el mercado?
- ¿Cuáles son las **principales barreras de mercado** que tienes que superar para llevar a cabo la comercialización?
- ¿Cuáles son los **usuarios objetivo**? ¿en qué segmento de mercado o área geográfica se encuentran estos usuarios potenciales? ¿cómo puedes llegar a ellos?

b) Company

- ¿Por qué la PIME va a ser capaz de llevarlo a cabo?
- ¿Cómo **encaja** este proyecto de innovación en la **estrategia general** de la PIME?
- ¿Por qué es **relevante** este proyecto para el **equipo directivo** de la PIME?
- ¿Cuál es el **compromiso** esperado de tu sociedad en términos de ventas, facturación, ROI, beneficios, empleo, tamaño de mercado, gestión de propiedad intelectual, etc.?



2.2 Measures to maximise impact

a) Dissemination and exploitation of results

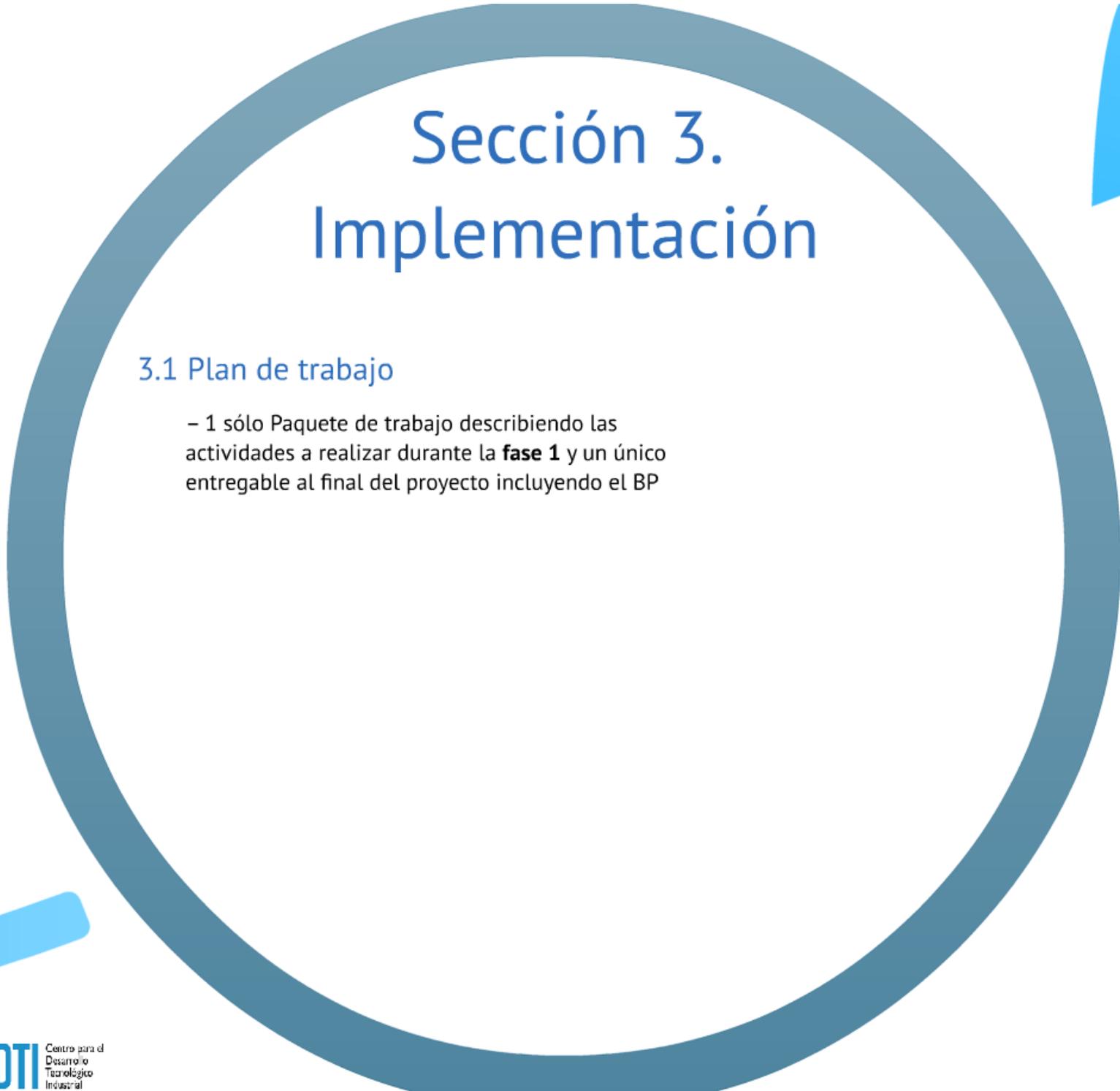
- ¿Cuál es tu **plan inicial** para la **comercialización completa** de los resultados de tu proyecto? ¿vas a **liberarlo**? ¿vas a **comercializarlo directamente**? ¿cuáles las **colaboraciones** con terceros planea para la comercialización?
- ¿Cuáles serán las **necesidades de financiación**?
- ¿Cuál es el **“time-to-market”** para las primeras ventas?

b) Intellectual Property, knowledge protection and regulatory issues

- ¿Cómo **protejo** mi ventaja competitiva?
- ¿Cuáles son los **resultados** del proyecto y a **quién** pertenecen?
- **Análisis de Derechos de Propiedad Intelectual**: ¿existe **algún patente** que voy a **recibir** para tu proyecto? ¿quién **protegerá** tu **libertad** para operar con esa **patente**?
- ¿Cuál es la **estrategia de protección de los resultados** (conocimiento del proyecto)? ¿es una **delicación de información** sensible? ¿se podrá **potenciar** resultados del proyecto?

- ¿En momentos críticos con requisitos de **estandarización o regulatorios**? ¿Cuáles son estos **requisitos**? ¿cómo los vas a **abordar** en el estado de **viabilidad**?





Sección 3. Implementación

3.1 Plan de trabajo

- 1 sólo Paquete de trabajo describiendo las actividades a realizar durante la **fase 1** y un único entregable al final del proyecto incluyendo el BP

Please refer to submission system for the definitive template for your call

Table 3.1 a: Work package description

Work Package Title	Feasibility Study
Objectives	Descripción de los objetivos del proyecto
Description of work (where appropriate, broken down into tasks), lead partner and role of participants	<p>IPR análisis: ¿Hay libertad de operación en mis mercados objetivo?</p> <p>Estudio de mercado: ¿volumen, reparto, tendencia, localización...?</p> <p>Viabilidad técnico-económica del proyecto. ¿ROI, volúmenes, costes, precios, inversiones, tecnología, diseño, usuarios, clientes...</p> <p>Análisis de riesgos</p>
Deliverable:	<p>Feasibility report, including a business plan (brief description and month of delivery)</p> <p>Estudio de viabilidad, incluyendo el plan de Negocio, M6</p>

Sección 3. Implementación

3.1 Plan de trabajo

– 1 sólo Paquete de trabajo describiendo las actividades a realizar durante la **fase 1** y un único entregable al final del proyecto incluyendo el BP



The image shows a thumbnail of a document titled 'Plan de trabajo' (Work Plan). It contains a table with columns for 'Actividad' (Activity) and 'Entregable' (Deliverable). The table lists several activities and their corresponding deliverables, such as 'Análisis de requisitos' leading to 'Documento de requisitos' and 'Diseño de software' leading to 'Código fuente'. The document also includes a section for 'Recursos' (Resources) and 'Riesgos' (Risks).

3.2 Estructura de gestión y procedimientos de toma de decisión

3.3 Descripción del consorcio (si aplica)

¿Cómo encaja el consorcio en los objetivos del proyecto? ¿cómo se complementan los miembros del consorcio entre sí? ¿de que forma contribuye cada uno al proyecto? ¿cómo harán posible la colaboración efectiva en el proyecto?

3.4 Recursos comprometidos

3.4 Recursos comprometidos

	A. Costs of the feasibility study/Direct and indirect costs of the action	Total costs	Reimbursement rate %	Maximum EU contribution	Maximum grant amount
Form of costs	Lump sum				
	50 000	71 429	70 %	50 000	50 000

Se ha de incluir la siguiente tabla **SIN CAMBIOS**

Sección 3. Implementación

3.1 Plan de trabajo

- 1 sólo Paquete de trabajo describiendo las actividades a realizar durante la **fase 1** y un único entregable al final del proyecto incluyendo el BP



Thumbnail of a project work plan document. The document is titled 'Plan de trabajo' and contains sections for 'Objetivos', 'Actividades', 'Recursos', and 'Entregables'. It includes a table with columns for 'Actividad', 'Inicio', 'Fin', and 'Responsable'.

3.2 Estructura de gestión y procedimientos de toma de decisión

3.3 Descripción del consorcio (si aplica)

- ¿Cómo encaja el consorcio en los objetivos del proyecto? ¿cómo se complementan los miembros del consorcio entre sí? ¿de que forma contribuye cada uno al proyecto? ¿cómo harán posible la colaboración efectiva en el proyecto?

3.4 Recursos comprometidos

Parte del consorcio	A. Coste of the feasibility study/initial costs of the action	Total costs	Participación (%)	Members ID contribution	Members profit amount
	10000	75 000	10%	10000	50 000

Se ha de incluir la siguiente tabla **SIN CAMBIOS**



Section 4: Members of the consortium

¿La PYME es capaz de realizar las actividades descritas en la propuesta?

4.1. Please provide for each participant, the following (if available) information:

¿Quiénes son las personas claves de mi empresa en este proyecto?

¿Cómo puedo dar credibilidad a mi propuesta de proyecto?

4.2. Third parties involved in the project

¿Qué actividades vas a subcontractar?

¿Por qué?

Does the participant plan to subcontract certain tasks	Y/N
<i>If yes, describe and justify the tasks to be subcontracted</i>	



Sección 5. Asuntos Éticos y de Seguridad

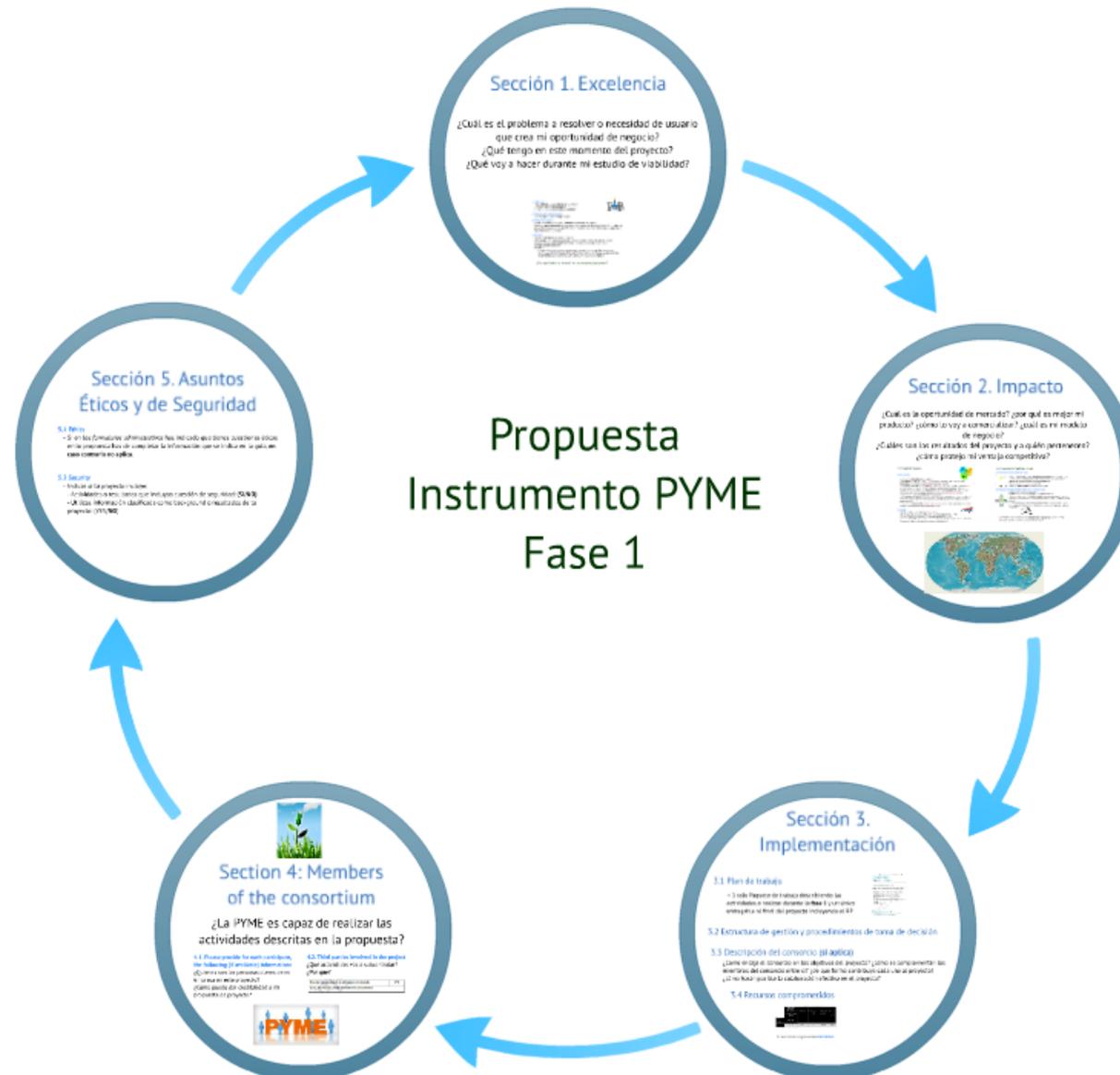
5.1 Ethics

- Si en los *formularios administrativos* has indicado que tienes cuestiones éticas en tu propuesta has de completar la información que se indica en la guía, **en caso contrario no aplica.**

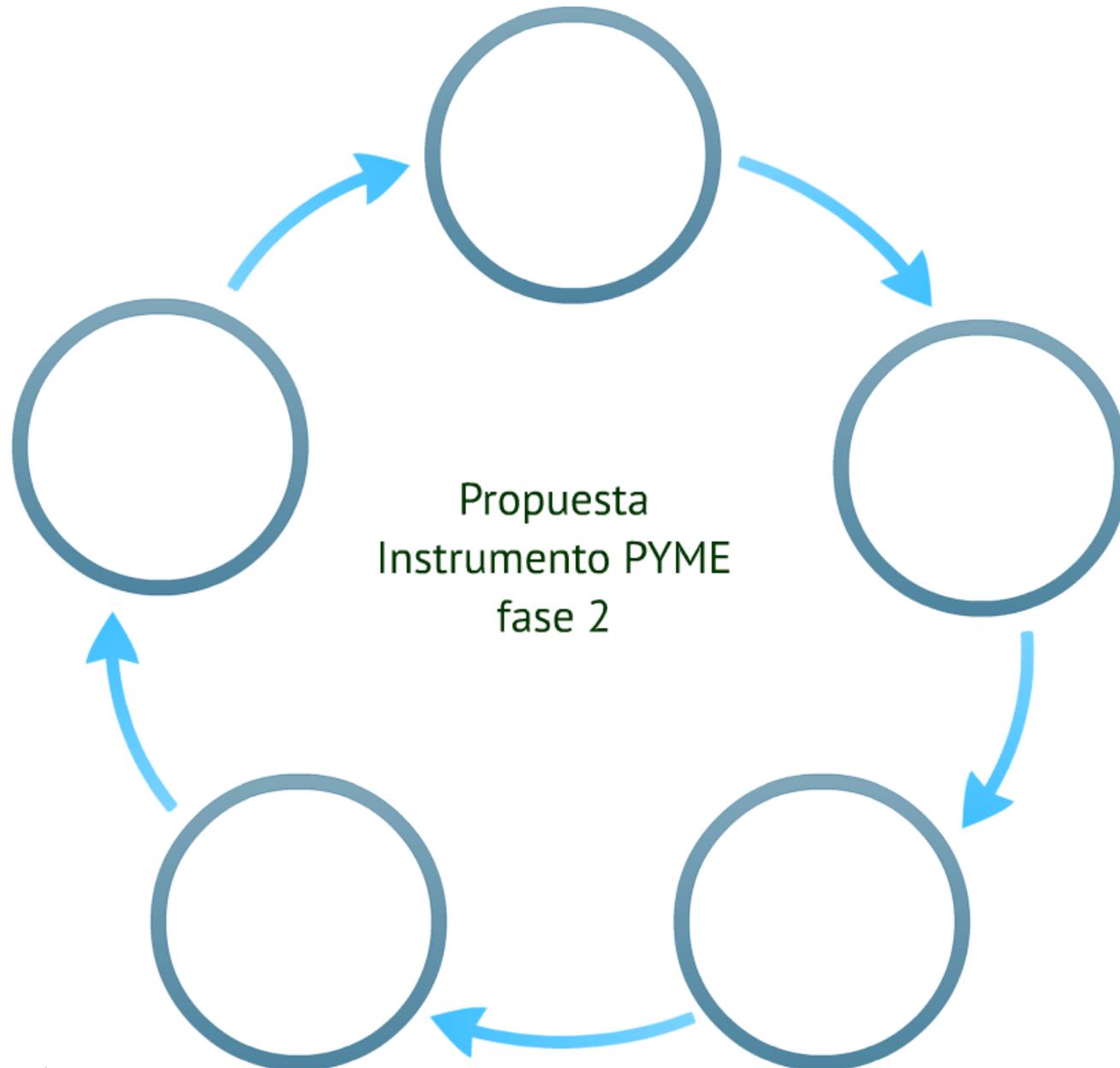
5.2 Security

- Indicar si tu proyecto incluye:
 - Actividades o resultados que incluyas cuestión de seguridad: (SI/**NO**)
 - Utilizas información clasificada como background o resultados de tu proyecto: (YES/**NO**)

¿Claves para preparar una propuesta?



¿Claves para preparar una propuesta?



Sección 1. Excelencia

¡Actualización!

- ¿Qué quiero hacer de forma global en mi **proyecto de innovación**?
- ¿Cuál es el **estado** de mi proyecto?
- ¿Por qué es algo nuevo en el mercado Europeo?

Sección 2. Impacto

¡Actualización!

- ¿Cuál es la **oportunidad** de mercado?
- ¿Por qué es **mejor** mi producto? ¿cómo lo voy a **comercializar**?
- ¿Cuáles son los **resultados** del proyecto y a quién pertenecen?

¡Nuevo!

2.1 Expected Impacts

b) Company

¿Qué esperas obtener como resultado del uso del **Esquema de coaching**?



¿Cuales son los **GAPS** identificados en tu PYME que esperas superar gracias al esquema de coaching?

¿Cuáles son los **puntos débiles** de tu PYME identificados en el estudio de viabilidad?

¿Cuál es el **presupuesto** necesario para la **comercialización** de tu producto o servicio?

¿Cuál sería la **procedencia de los fondos** necesarios?





Sección 3. Implementación

3.1 Plan de trabajo

Sección 3. Implementación

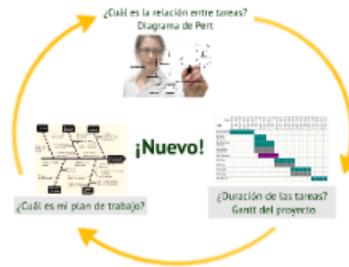
3.1 Plan de trabajo



3.2 Estructura de gestión y procedimientos de toma de decisión ¡Actualización!

Sección 3. Implementación

3.1 Plan de trabajo



3.2 Estructura de gestión y procedimientos de toma de decisión

¡Actualización!

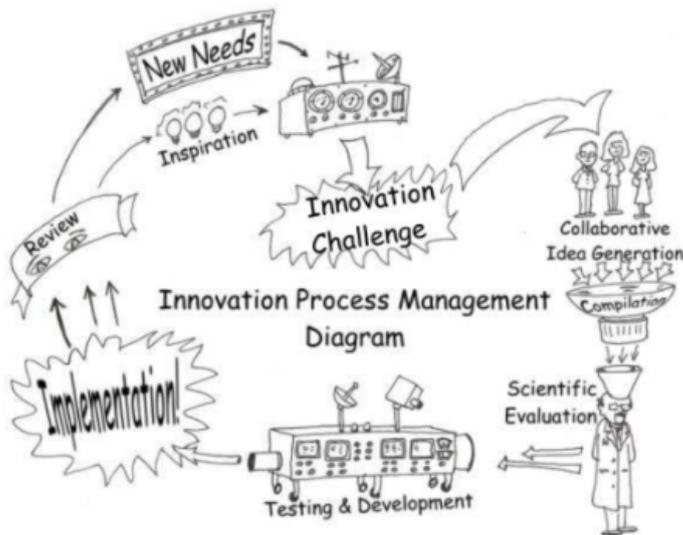
Sección 3: Implementación

3.1. Estructura de gestión y procedimientos de toma de decisión

¡Nuevo!



Gestión de la innovación



Riesgos



Risks & Mitigation Strategies

Risk	Mitigation
Refresh time for information is too slow	strengthen signal by adjusting proximity of user and golf cart, condense information transferred, optimize code for speed for connection retries
Inaccurate display of wind direction speed	have multiple sources for wind speed information
Insufficient Battery life	dim LCD/LED lighting, optimize code for power saving, look into alternative battery options
Failure to link compass with microcontroller	display wind direction as N, NW, SE, etc instead of actual direction

Sección 3. Implementación

3.1 Plan de trabajo



3.2 Estructura de gestión y procedimientos de toma de decisión

¡Actualización!



3.3 Descripción del consorcio (si aplica) ¡Actualización!

3.4 Recursos comprometidos

¡Nuevo!

- Table 3.1 a: **Work package** description
- Table 3.1 b: List of work packages
- Table 3.1 c: List of Deliverables
- Table 3.2 a: List of **milestones**
- Table 3.2b: **Critical risks for implementation**
- Table 3.4a: Summary of staff **effort**
- Table 3.4 b: **'Other direct cost'** items (travel, equipment, infrastructure, goods and services)



Section 4: Members of the consortium

¡Actualización!

¿La PYME es capaz de realizar las actividades descritas en la propuesta?

Sección 5. Asuntos Éticos y de Seguridad

¡Actualización!

en resumen...

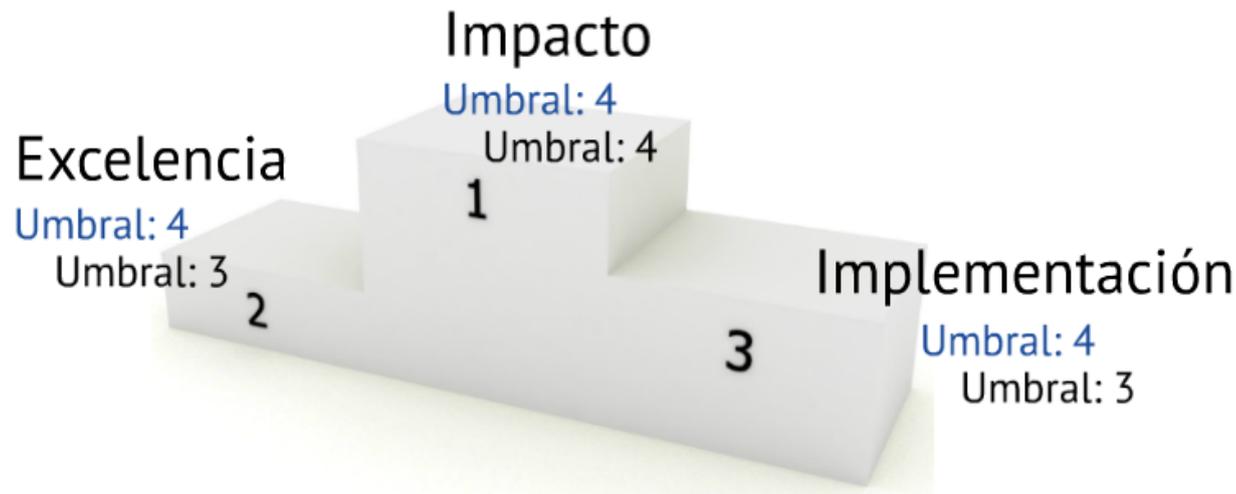
Propuesta

FASE 1 → "Business Plan 1" ≈ 10 páginas *

FASE 2 → "Business plan 2" + descripción actividades a fase 2 ≈ 30 páginas *

y las guía de las propuestas: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/page/home>

Evaluación → en dos mes, remota, sin reunión de consenso y según lleguen



Umbral

FASE 1: 13

FASE 2: 12

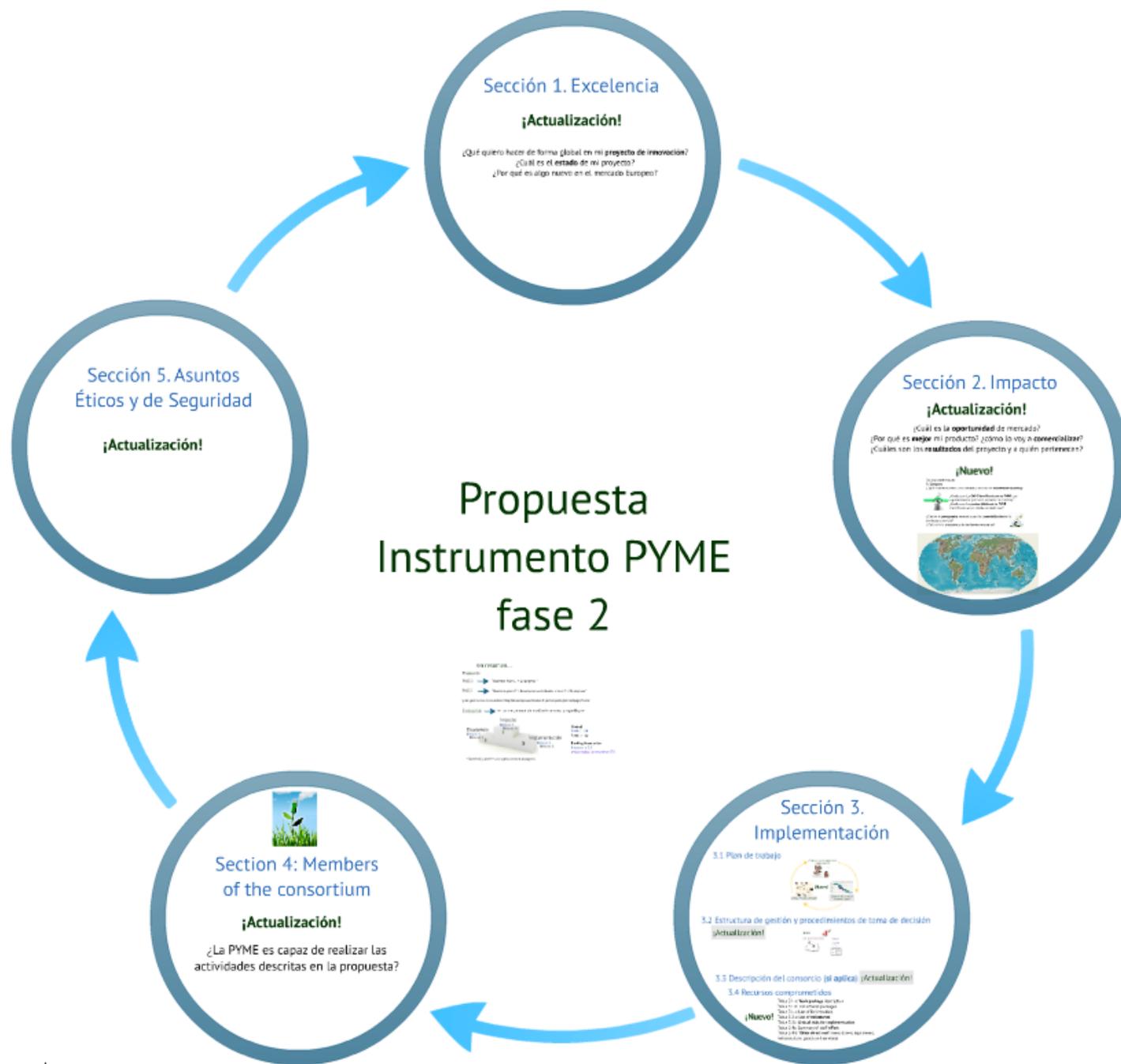
Ranking financiación

Impacto x 1.5

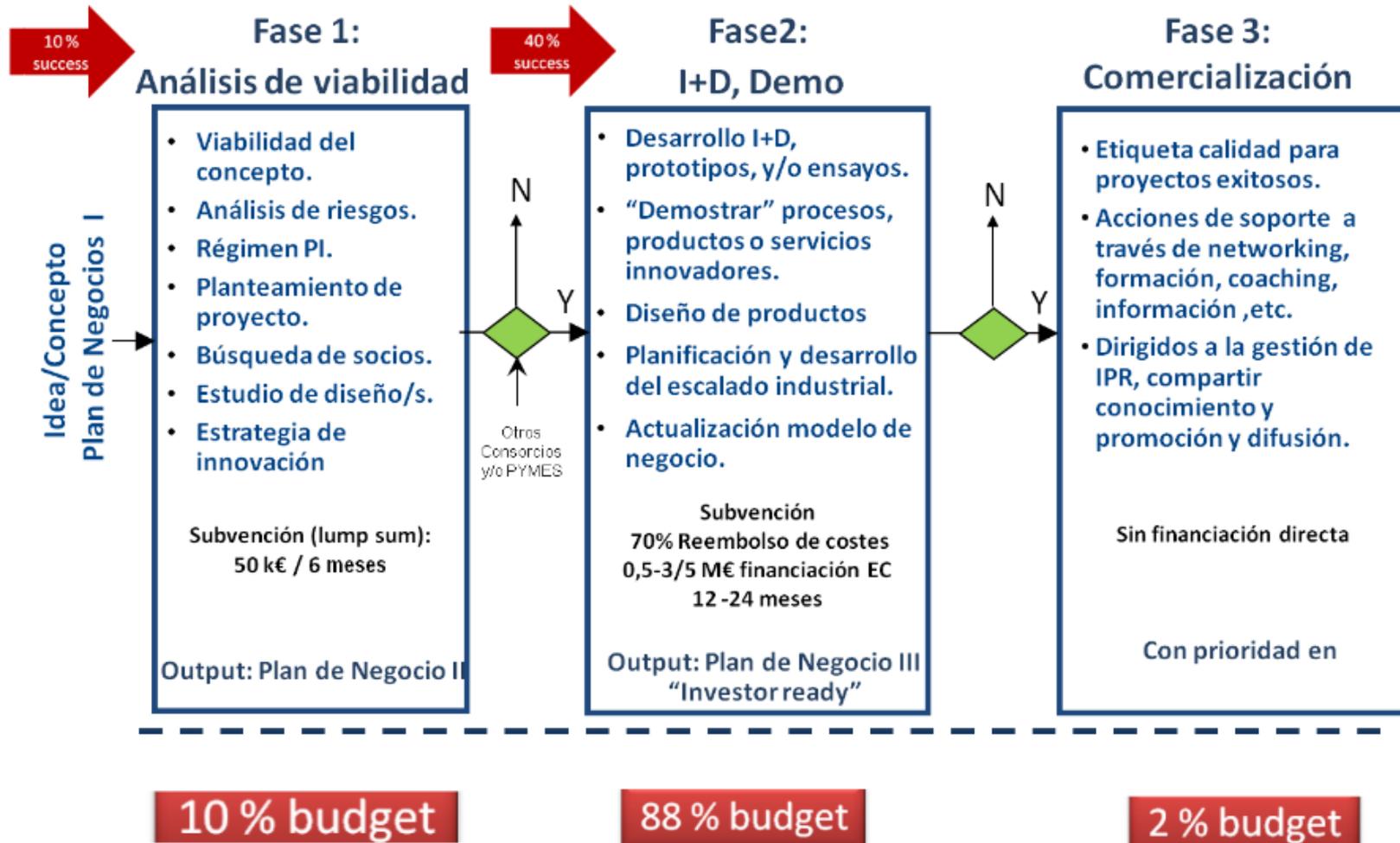
¡Nota evaluación máxima 17.5!

* Sección 4. y sección 5. no sujetas al limite de paginas

¿Claves para preparar una propuesta?



Otros



Estructura de soporte

Estructura de soporte



*Accesible a través de un KAM regional (Matching y seguimiento del coaching)

Lanzada convocatoria coaches por la Comisión



en resumen...

La idea



La PYME



El mercado



El instrumento PYME

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