



LAS CLAVES DEL INSTRUMENTO PYME DE H2020

Esther Casado Moya
División de Programas de la UE
CDTI. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

<http://eshorizonte2020.es>
[@EsHorizonte2020](#)



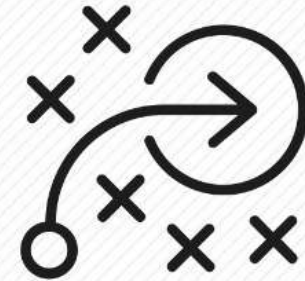
Qué es

Qué busca

Cómo funciona



Resultados



La evaluación

El evaluador

Paso a paso



Qué es

Qué busca

Cómo funciona



El Instrumento PYME H2020 no es un instrumento de I+D

Es un acelerador (en fases) para la llegada a mercado de innovaciones prometedoras (tecnológicas o no) que generen alto crecimiento a las PYME Europeas”



**Busca: PYMES europeas con
propuestas de valor disruptivas
dispuestas a liderar globalmente
SU mercado**



**UEFA
CHAMPIONS
LEAGUE®**

**Ofrece: 2700M€ Subvención al 70% +
servicio profesional de innovation
business coaching***



Consulting:

Adquirir un conocimiento subjetivo.



Mentoring:

Compartir una experiencia subjetiva.



Coaching:

Acompañar y retar para desarrollar una experiencia propia.



<http://eshorizonte2020.cdti.es/index.asp?>

[MP=88&MS=712&MN=2&TR=A&IDR=1&iddocumento=6116](http://eshorizonte2020.cdti.es/index.asp?MP=88&MS=712&MN=2&TR=A&IDR=1&iddocumento=6116)

Fase 1: Confirmar "sensaciones" del negocio

Mínimo TRL6

50.000 € (4-6M) + 3 días BC



Mercado ,users ,FTO ,modelo negocio, ambición

Fase 2: Validar el negocio

from TRL6

(0.5-2.5 M€* (12-24 M) +12 días BC



Demos-Ready2Market, explotación, escalado

Fase 3: Soporte para llegar a mercado...



Clientes, inversores, mercados lejanos" (Singapore , Dubai, United Arab Emirates, Lagos, Nigeria etc.)

Dentro de las reglas de H2020



**KEEP
CALM
&**

**FOLLOW
THE RULES**

Solo para PYMEs

Portal participante

13 Topics

	AREA	2014-2020	2017 (M4)		AREA	2014-2020	2017 (M4)
21	27	10	51	28	28	51	10/12
22	28	23.63	33.12	29	29	46	32
23	29	2.8	2.8	30	30	51.297	51.297
24	30	11.32	12.1	31	31	25	31
25	31	35	35	32	32	10.32	10
26	32	12.5	12.5	33	33	15.32	14.67
27	33	15.61	15.61	34	34	306.79	497.8119

Topic 05: 100%. En 2017, sólo ph2

a) Cell technologies in medical applications - 45 ME

b) Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices (35 ME - sólo 18/01/17)

Fase 1:

6 sept 17 / 8 nov 17

Fase 2:

18 oct 17

Proceso telemático de solicitud

- 1 Crear una cuenta ECAS personal en el portal del participante:
<https://webgate.ec.europa.eu/cas/eim/external/register.cgi>
- 2 Registrar la entidad, si no está, en
<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html>
- 3 **Completar el SME self-assessment de la pestaña ENTERPRISE DATA, accesible una vez registrada la entidad.**
- 4 Elegir el topic y la convocatoria (H2020-SMEINST-1/2-2017) a la que se va a presentar el proyecto en: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/index.html>
- 5 Ir al apartado de "submission service" del topic para proceder a comenzar el envío de la propuesta. En este punto, se accede a los "templates" para la memoria. (*)
- 6 Rellenar los formularios administrativos (form A) y adjuntar la propuesta técnica (form B) siguiendo la plantilla.

	ÁREA	2016 (M€)	2017 (M€)
01	ICT	60	66
02	NMP	31,83	35,32
03	BIOTEC	7,5	7,5
04	SPACE	11,37	12,60
05	HEALTH*	35	80
06	HEALTH	18	12,5
07	BIO	25,81	38,22

	ÁREA	2016 (M€)	2017 (M€)
08	BLUE	9,5	12,42
09	ENERGY	46	50
10	TRS	57,57	61,23
11	ECO	25	36
12	SC6	10,80	11,40
13	SEC	15,37	14,67
		355,75	437,51**

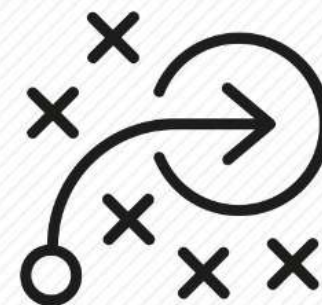
Topic 05: 100%. En 2017, sólo ph2

a) Cell technologies in medical applications - 45 M€

b) Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices (35 M€ - **sólo 18/01/17**)



Resultados

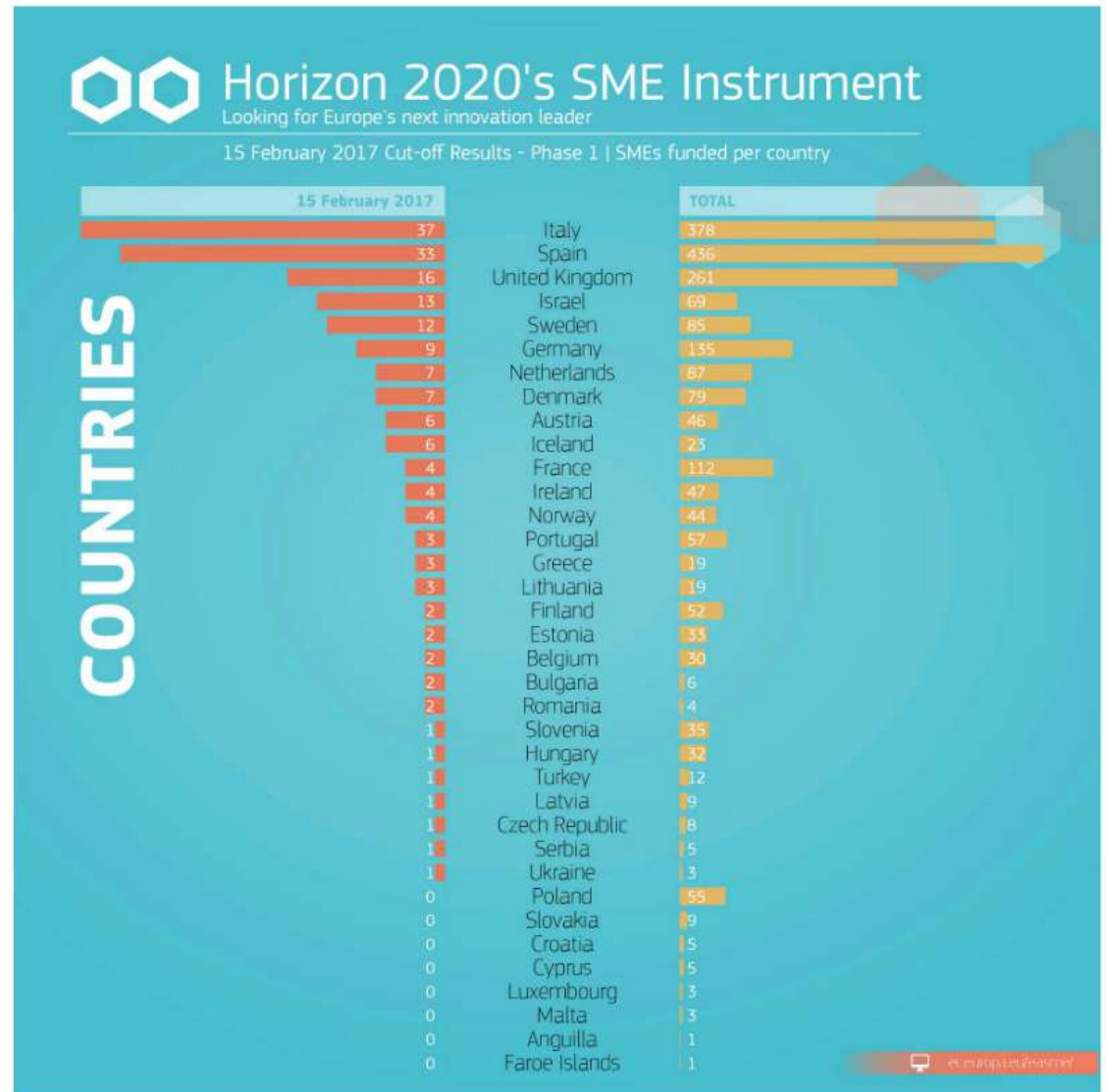


Con tasa de éxito similar al VC

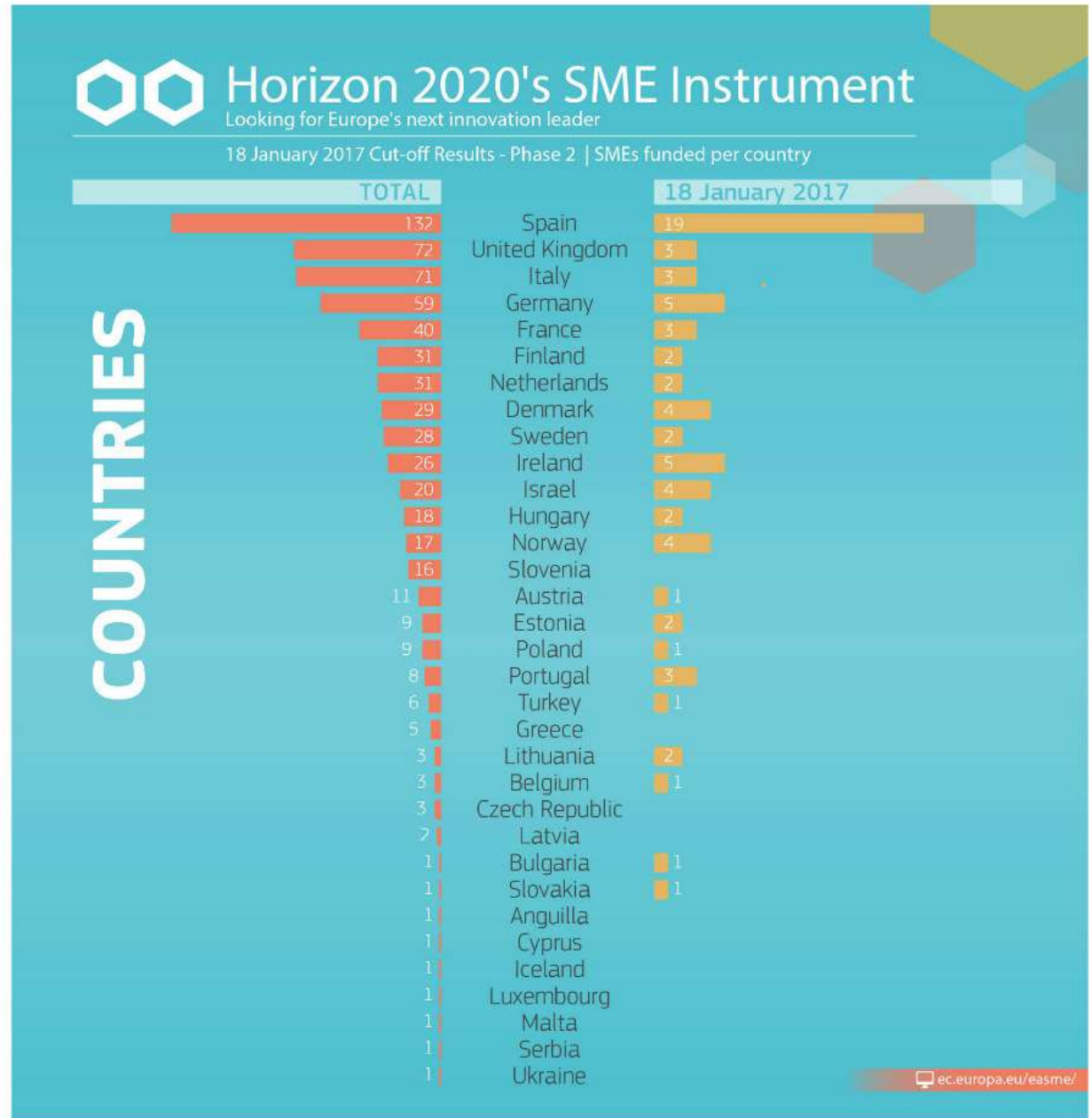
Topic Code	Number of Proposals		
	Evaluated	Funded	Success
1 ICT	450	30	6,7%
2 NMP	165	16	9,7%
3 BIO	57	4	7,0%
4 SPACE	32	2	6,3%
5 HEALTH	72	17	23,6%
6 Ehealth	229	9	3,9%
7 AGRO	156	13	8,3%
8 BGROW	25	5	20,0%
9 ENE	201	22	10,9%
10 TRS	159	22	13,8%
11 ECO	175	12	6,9%
12 BMOD	169	6	3,6%
13 SEC	85	8	9,4%
TOTAL cut-off	1975	166	8,4%

Number of Proposals		
Evaluated	Funded	Success Rate
249	12	4,8%
122	5	4,1%
28	1	3,6%
28	2	7,1%
55	3	5,5%
85	3	3,5%
94	4	4,3%
13	2	15,4%
150	7	4,7%
132	9	6,8%
97	4	4,1%
59	2	3,4%
55	2	3,6%
1167	56	4,8%

436 PYME españolas ya en fase 1



y 132 PYME españolas en Fase 2

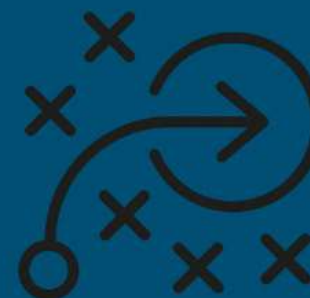


Cada vez es más difícil aprobar a la 1ª
y muchos proyectos de ph2 que se quedan cerca ...

	average	maximum
primo	4%	7%
resubmission	6%	11%
after Phase 1	11%	17%

mejorar tu propuesta y volverla a
presentar funciona.

Success rates in Phase 2 per cut-off (2015-2016) - (Datos de participación de EASME)



La evaluación

El evaluador

Paso a Paso

10 hojas en fase 1, 30 hojas en fase 2

1 Excellence

- 1.1 - Objectives
- 1.2 - Relation to the work programme
- 1.3 - Concept and methodology
- 1.4 – Ambition

2 Impact

- 2.1 - Expected Impacts
 - 2.1.a-Users/Market
 - 2.1.b - Company
- 2.2 - Measures to maximise impact
 - 2.2.a – Dissemination and exploitation.
 - 2.2.b - Intellectual Property, knowledge protection and regulatory issues.
 - 2.2.c - Communication (ph2)

3 Implementation

- 3.1 - Work plan – Work packages and deliverables
- 3.2 - Management structure and procedures
- 3.3 - Consortium as a whole (if applicable)
- 3.4 - Resources to be committed

Annexes.

¿Para quien escribes?

CONVENCER al evaluador de que eres la mejor propuesta en la que invertir el dinero de todos porque estáis **PREPARADOS** para **APROVECHAR** una oportunidad de **NEGOCIO** que genera **CRECIMIENTO y EMPLEO** en Europa.



Público objetivo

Business strategy consultancy firms	202
Non-research Commercial sector including SMEs	179
Others	132
Private / Commercial Research Centres	51
Higher Education Establishments	37
Non-research Public Sector	33
Private Non-profit Research Centres	31
Non-research Private Non-profit	21
Public Research Centres	19
Non-research International Organisations (Association of States)	9
International Research Centres	6
EU Institution/Agency	1
International Organisation	1
Joint Research Centre	1

<https://ec.europa.eu/easme/en/horizon-2020-sme-instrument-briefing-experts-2016>

El evaluador **interpreta** tu propuesta.

El evaluador **valora** tu oportunidad negocio.

El evaluador **no te "conoce"**... pero google si.

El contexto de evaluación



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

La percepción del evaluador es el 25% de la nota

Wow, invertiría en ello...

Uhm, está bien pero echo de menos...

Ufff, esto ya lo he visto en...

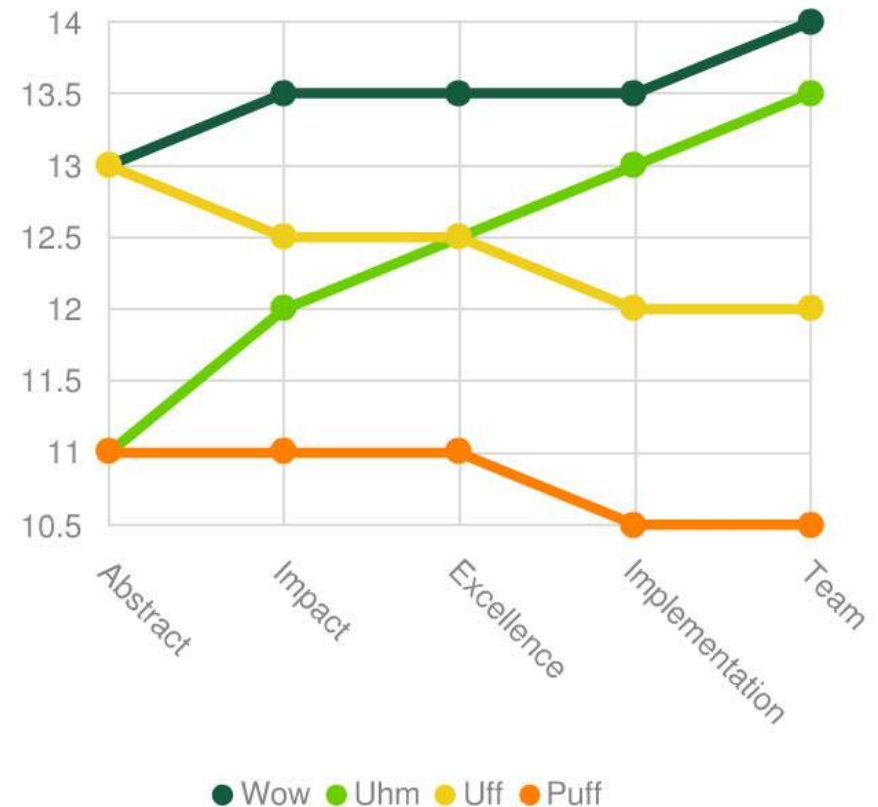
Puff, esto no hay por donde cogerlo...

6 elementos de tu pitch

¿Quién soy? ¿Cuál es mi propuesta de valor?
¿En qué soy bueno? ¿Qué tenemos de mercado existen?
¿Qué oportunidad de negocio veo? ¿Para qué necesito este dinero?



La 1ª impresión Coherencia



6 elementos de tu pitch

¿Quién soy?

¿Cuál es mi propuesta de valor?

¿En qué soy bueno?

¿Qué barreras de mercado existen?

¿Qué oportunidad de negocio veo?

¿Para qué necesito este dinero?



Las formas

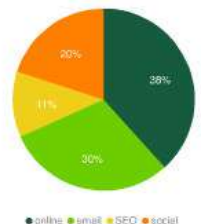
El contenido y el título son **coherentes**.

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?



6 pasos para presentar tu propuesta

El sumario (para) ejecutivos: "project pitch"

Nó es el collage final ni el pitch, es la "presentación" de tu proyecto.

1



El "project pitch" es un resumen ejecutivo de tu proyecto que debe incluir:

- 1) El nombre del proyecto y su objetivo principal.
- 2) Los beneficios que se obtendrán al implementar el proyecto.
- 3) Los recursos necesarios para su implementación.
- 4) El cronograma de actividades y los responsables.
- 5) Los riesgos potenciales y las estrategias de mitigación.

En la memoria, antes del punto 1.1

Elige el momento

2

Los beneficiarios de fase 1 **no se pueden presentar** a fase 2 hasta que su proyecto fase 1 esté concluido (GA concluido) y hayan entregado el report a la COM incluido el Form C.

FASE 2:
18 de enero de 2017
6 de abril de 2017
1 de junio de 2017
15 de octubre de 2017

y
en 2018-2019
más ...

FASE 1:
15 de febrero de 2017
3 de mayo de 2017
6 de septiembre de 2017
8 de noviembre de 2017

Ideas claves por apartado

3

Contéstate las preguntas del ESR:

Incluye las ideas claves en cada apartado de la plantilla - GSA.



Elaboración de la memoria de la propuesta de proyecto de inversión pública (PIP) para el periodo 2017-2019.

Expandir y "decorar" para dar evidencia

4



Hilo argumental y coherencia

5

Sentido a cada frase-párrafo-sección.

Coherencia entre secciones-actividades-costes.

El proyecto consolida el hilo argumental del "project pitch".



Edición y crítica

6

Concisa: Evita palabras rimbombantes.

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.
- Tablas, imágenes, listas, impact box... para romper el texto.

El sumario (para) ejecutivos: "project pitch"

NO es el collage final via cut & paste, es la "presentación" de tu proyecto.

1



- 1) Oportunidad/problema que es relevante para el instrumento PYME
- 2) Somos xxx y tenemos un desarrollo que ofrece esta solución con USP
- 3) "Nadie" ha alcanzado una propuesta de valor adecuada.
- 4) No podemos hacerlo solos o suficientemente rápido por estas barreras
- 6) Si se superan estas barreras, los beneficios serán importantes.
- 7) Este proyecto nos permitiría superarlas de la siguiente manera (y por eso tiene estos objetivos)

En la memoria, antes del punto 1.1

Elige el momento

2

Los beneficiarios de fase 1 **no se pueden presentar** a fase 2 hasta que su proyecto fase 1 esté concluido (GA concluido) y hayan entregado el report a la COM incluido el Form C.

FASE 2:

18 de enero de 2017

6 de abril de 2017

1 de junio de 2017

18 de octubre de 2017

FASE 1:

15 de febrero de 2017

3 de mayo de 2017

6 de septiembre de 2017

8 de noviembre de 2017

y
en 2018-2019
más ...

Ideas claves por apartado

Contéstate las preguntas del ESR.

Incluye las ideas claves en cada apartado de la plantilla - GxA.

3



H2020 Programme

Proposal template 2016-2017

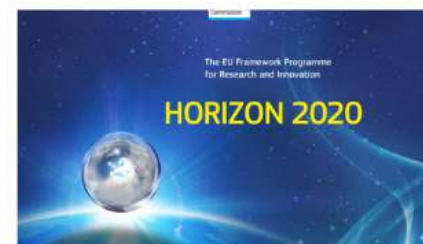
Administrative forms (Part A)

Project proposal (Part B)

SME Instrument Phase 1

Version 3.1
22 February 2017

Disclaimer:
This document is aimed at informing potential applicants for Horizon 2020 funding. It serves only as an example.
The actual rules and conditions, available in the online proposal submission system, govern the Programme.



H2020 Programme

Self-evaluation form

Form 1: SME Instrument phase 1
Form 2: SME Instrument phase 2

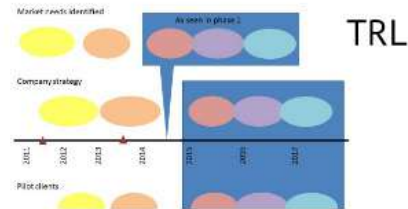
Version 3.2
2 February 2017

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html#h2020-call_ptef-pt-2016-17

Expandir y "decorar" para dar evidencia

4

"Decorando" la Excelencia



Innovación y ventaja competitiva

Indicador	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1. Innovación	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2. Ventaja competitiva	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3. Eficiencia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4. Calidad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
5. Satisfacción	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6. Rentabilidad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
7. Sostenibilidad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
8. Impacto social	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
9. Liderazgo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

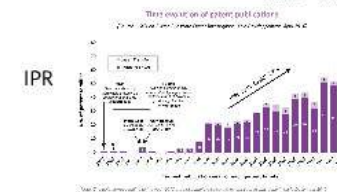
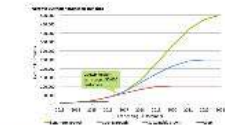
"Decorando" el impacto

Un buen análisis de competencia

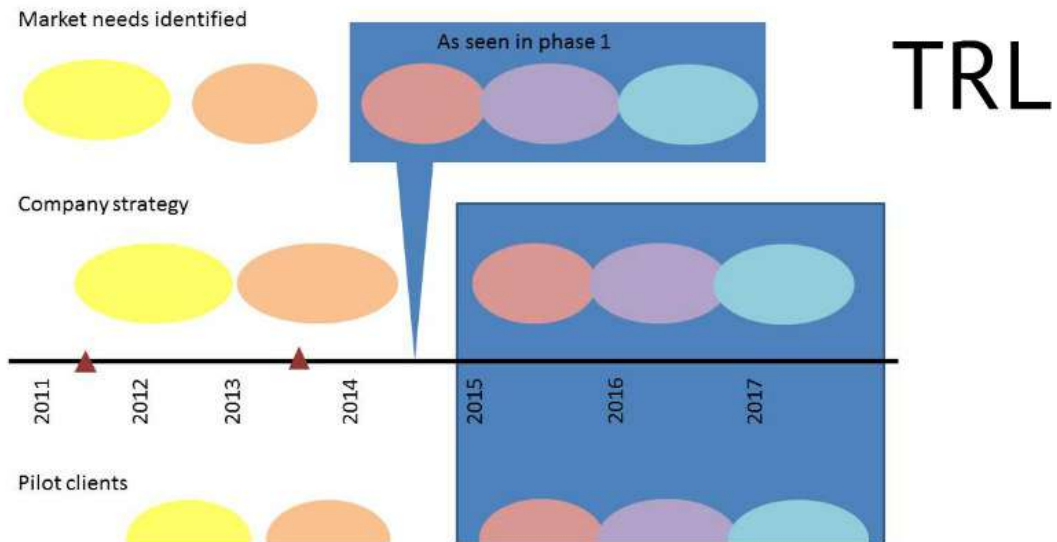


Cuentas bien trabajadas

+
tabla de proyecciones con
hipótesis de cálculo.



"Decorando" la Excelencia



Innovación y ventaja competitiva

Features	Product 1	Product 2	Product 3	Product 4	Product 5	Product 6	Product 7	Product 8
Feature 1	✓	✓		✓				
Feature 2		✓		✓	✓		✓	✓
Feature 3	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
Feature 4		✓						
Feature 5	✓		✓	✓				✓
Feature 6	✓	✓	✓	✓			✓	
Feature 7		✓		✓			✓	✓
Feature 8				✓		✓	✓	
Feature 9	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Feature 10								
Feature 11				✓				
Feature 12	✓	✓	✓	✓				✓
Feature 13		✓	✓	✓		✓		✓
Feature 14	✓		✓	✓	✓			
Feature 15				✓				

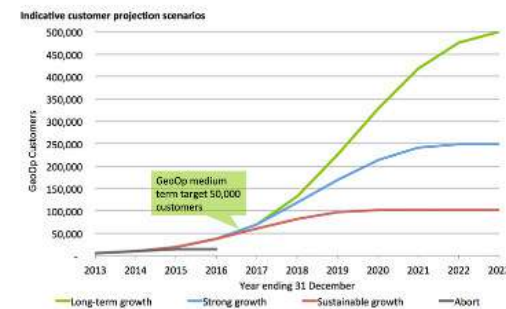
"Decorando" el impacto

Un buen análisis de competencia



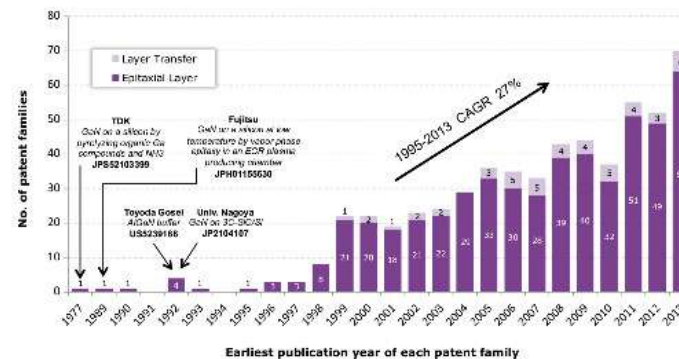
	WhatsApp	Telegram	Line	Viber	WeChat
Usuarios	485 millones registrados	100 millones registrados	360 millones registrados	280 millones registrados	330 millones registrados
Compatibilidad	Android, iOS, Windows y BlackBerry	Android, iOS, Windows y BlackBerry	Android, iOS, Windows y BlackBerry	Android, iOS, Windows y BlackBerry	Android, iOS, Windows y BlackBerry
Grupos	50 personas	200 personas	100 personas	200 personas	100 personas
Preco	0.99€ (semanal)	Gratis (con pago dentro de la aplicación)	Gratis (con pago dentro de la aplicación)	Gratis (con pago dentro de la aplicación)	Gratis (con pago dentro de la aplicación)
Mensajes de voz	Si	Si	Si	Si	Si
Versión de escritorio	No	Si	Si	Si	No
Privacidad	Recibe de otros usuarios	Recibe de otros usuarios	Mensaje leído	Recibe de otros usuarios	Recibe de otros usuarios
Seguridad	Seguridad alta a nivel mundial	Seguridad alta a nivel mundial	Seguridad moderada, algunos usuarios no la usan	Seguridad moderada, algunos usuarios no la usan	Seguridad moderada, algunos usuarios no la usan
Historial de chat	Se envía por email	Se envía por email	Se envía por email	Se envía por email	Se envía por email
Llamadas gratis	Preco de 0.99€ por minuto	No	Si, video llamadas	Si, video llamadas	Si, video llamadas

Cuentas bien trabajadas
+
tabla de proyecciones con
hipótesis de cálculo.



Time evolution of patent publications

(Source : GaN-on-Silicon Substrate Patent Investigation, Yole Développement, April 2014)



Note: The data corresponding to the year 2013 are not complete since the patent search was done in early December 2013.

IPR

Hilo argumental y coherencia

5

Sentido a cada frase-párrafo-sección.

Coherencia entre secciones-actividades-costes.

El proyecto consolida el hilo argumental del "project pitch".



Edición y crítica

6

Conciso: Evita palabras rimbombantes.

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.
- Tablas, imágenes, listas, impact box....para romper el texto.

Recomendaciones

- 1) ¿Está **cuantificada con datos coherentes** la oportunidad de negocio a nivel europea que pretendes aprovechar? En fase 2, ¿ los datos están **actualizados** y referenciados?
- 2) ¿Se cuantifica y se percibe que conoces **cómo** funciona tu mercado objetivo?
- 3) ¿Dejas claro quién es el cliente/s objetivo y lo que necesita **y cómo lo vas a segmentar**?
- 4) ¿Convinces 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 TRL6/7?
- 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) ¿Convinces a terceros para que inviertan su dinero en esta idea de negocio?



Final Disclaimer

Actual project

- ROTATED TO MOST ATTRACTIVE ANGLE



Written proposal



Novedades para 2018-2020

Método de evaluación para FASE 2



Evaluación actual

Pasan a entrevistas
proyectos hasta el
doble del presupuesto
disponible



umbral 13

Entrevistas en Bruselas

Decisión: Se financia
(mark A) / No se
financia (mark B)

Topics

Enfoque bottom-up - para todos los proyectos sin topics ni presupuesto por temáticas.

Modelo de costes: sólo 70% de CI

Calendario

PH1:	PH2:
14/02/2018	10/01/2018
02/05/2018	14/03/2018
05/09/2018	23/05/2018
07/11/2018	10/10/2018

Presupuestos

2018	2019	2020
471.6 M€	520.6 M€	560.4 M€

¿Preguntas?

Esther Casado Moya
esther.casado@cdti.es

División de Programas de la UE-CDTI.
Ministerio de Economía, Industria y Competitividad