



# Preparación de la propuesta de FASE 2

Esther Casado Moya

División de Programas de la UE

CDTI. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

<http://eshorizonte2020.es>

@EsHorizonte2020

# Fase 2: Validar el negocio

(0.5-2.5) M€\* (12-24 M) +12 días BC



Demos-Ready2Market, explotación, escalado

# Memoria técnica-administrativa

## Part A

## Part B

European Commission - Research - Participants  
Proposal Submission Forms

Table Of Contents Validate Form Save And Close

Proposal ID SEP-210204983 Acronym LANZ Go to

### 3 - Budget for the proposal

Participant	Country	(A) Direct personnel costs/€	(B) Other direct costs/€	(C) Direct costs of sub- contracting /€	(D) Direct costs of providing financial support to third parties/€	(E) Costs of in-kind contributions not used on the beneficiary's premises/€	(F) Indirect Costs/ € (=0.25(A+B+E))	(G) Special unit costs covering direct & indirect costs	(H) Total estimated eligible costs/€ (=A+B+C+D+F +G)	(I) Reimburse- ment rate (%)	(J) Max. grant / € (=I*H)	(K) Requested grant / €
LEGOKAS S.L.	ES	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0
<b>Total</b>		0	0	0	0	0	0	0	0		0	0

### COSTES DIRECTOS

Costes relacionados de manera directa con la acción y que por ello pueden ser imputados de manera clara (completa o parcialmente).

#### Tipos:

- Costes de personal,
- Costes de Subcontratación
- Otros Costes Directos: Viajes, Equipos, Otros bienes y servicios

Guía Financiera estará recogida en el Annotated Grant Agreement: [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants\\_manual/amga/h2020-amga\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/amga/h2020-amga_en.pdf)

### Costes de personal

Costes FUELES al personal (salario, impuestos, Costes de Fines generales, etc.). Véase el artículo 178 del Reglamento.

Costes FUELES al personal (salario, impuestos, Costes de Fines generales, etc.). Véase el artículo 178 del Reglamento.

Costes FUELES al personal (salario, impuestos, Costes de Fines generales, etc.). Véase el artículo 178 del Reglamento.

### Otros Costes Directos:

Viajes, Equipos, Otros bienes y servicios

#### Equipos

Equipos: Costes de adquisición de equipos (muebles, vehículos, etc.) y otros bienes materiales necesarios para la ejecución de la acción.

Equipos: Costes de adquisición de equipos (muebles, vehículos, etc.) y otros bienes materiales necesarios para la ejecución de la acción.

Equipos: Costes de adquisición de equipos (muebles, vehículos, etc.) y otros bienes materiales necesarios para la ejecución de la acción.

Equipos: Costes de adquisición de equipos (muebles, vehículos, etc.) y otros bienes materiales necesarios para la ejecución de la acción.

### Costes de Subcontratación

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

Se describe en la memoria justificativa (Sección 5, letra d).

### List of participants

Participant No	Participant organisation name	Country
1 (Coordinator)		SPAIN

1.	<b>EXCELLENCE</b> .....	2
1.1	OBJECTIVES.....	2
1.2	RELATION TO THE WORK PROGRAMME.....	4
1.3	CONCEPT AND APPROACH.....	4
1.4	AMBITION.....	7
2.	<b>IMPACT</b> .....	10
2.1	EXPECTED IMPACTS.....	10
2.2	MEASURES TO MAXIMISE IMPACT.....	17
3.	<b>IMPLEMENTATION</b> .....	21
3.1	WORK PLAN – WORK PACKAGES, DELIVERABLES AND MILESTONES.....	21
3.2	MANAGEMENT STRUCTURE AND PROCEDURES.....	28
3.2	RESOURCES TO BE COMMITTED .....	31

## Dos claves para completar la memoria



European Commission - Research - Participants

Proposal Submission Forms

Table Of Contents

Validate Form

Save And Close

Proposal ID SEP-210204983

Acronym LANZ

Go to

3 - Budget for the proposal

?

Participant	Country	(A) Direct personnel costs/€	(B) Other direct costs/€	(C) Direct costs of sub- contracting /€	(D) Direct costs of providing financial support to third parties/€	(E) Costs of inkind contributions not used on the beneficiary's premises/€	(F) Indirect Costs/ € (=0.25(A+B-E))	(G) Special unit costs covering direct & indirect costs	(H) Total estimated eligible costs/€ (=A+B+C+D+F +G)	(I) Reimburse- ment rate (%)	(J) Max. grant / € (=H*I)	(K) Requested grant / €
LEGOLAS S.L.	ES	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0
Total		0	0	0	0	0	0	0	0		0	0

## COSTES DIRECTOS

Costes relacionados de manera directa con la acción y que por ello pueden ser imputados de manera clara (completa o parcialmente).

### Tipos:

- Costes de personal,
- Costes de Subcontratación
- Otros Costes Directos: Viajes, Equipos, Otros bienes y servicios

Guía Financiera estará recogida en el Annotated Grant Agreement: [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants\\_manual/amga/h2020-amga\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/amga/h2020-amga_en.pdf)

## Costes de personal

**Costes REALES de personal** (Actual Personnel Costs)

- De forma general, utilizar **1770** horas
- Horas DEDICADAS al proyecto recogidas en los registros (Time Records)

• **Consultores in-house:** Coste de personas físicas trabajando para el beneficiario con un vínculo contractual distinto al laboral cumpliendo unas determinadas condiciones (trabajo bajo las instrucciones del beneficiario; en principio en las instalaciones del beneficiario; el resultado del trabajo pertenece al beneficiario y su coste no difiere de manera significativa del personal realizando tareas similares bajo contrato laboral

- En la propuesta se incluye como gasto de personal.

**Costes UNITARIOS de personal** ("Unit Costs"): tarifa establecida por la CE como el caso del **SME owners'** unit cost, o siguiendo las prácticas habituales del beneficiario para "average personnel costs"

- Cálculo del UNIT COST para SME owners para el caso de **España:**  
4.650/145 \* 97,6% = EUR **31,74/hour**.
- En la propuesta se incluye como gasto de personal.

## Otros Costes Directos: Viajes, Equipos, Otros bienes y servicios

**Viajes y Dietas:**  
De acuerdo a las prácticas habituales, justificar la relación del viaje con el proyecto y su realización.

**Equipos**  
**Amortización de equipos,** infraestructuras y otros bienes usados en proyecto

- En "algunos casos" se podrán recoger el 100% del coste de compra de equipos, infraestructura u otros bienes si se especifica en el WP
- Alquileres de equipos siempre que sea demostrable que precio es igual o inferior a compra y quitando gastos financieros extras asociados al propio alquiler, leasing, rental, etc..)

**Bienes y servicios:** Obedecen a servicios no científico-técnicos que generan Costes indirectos:

- Reservaciones para la ejecución del proyecto
- Relación directa con el proyecto
- Comprado o consumido durante el periodo de ejecución del proyecto
- Mejor relación calidad-precio

Ejemplos:

- Certificados de Auditoría; Traducciones; Catering; Organización de eventos; Actividades de difusión, etc.
- Costes IPR, incluyendo costes para proteger los resultados y royalties pagados por derechos de acceso necesarios para implementar la acción.
- Fungibles (Consumibles y suministros) si la compra dentro del periodo de ejecución de la acción, y hay que justificar su relación directa con la acción.

## Costes de Subcontratación

Se *describen* en la memoria *suficientemente*. Secciones 3.1a y 4.1

- Se incluirá el coste real (incluyendo margen de beneficio)
- No generan costes indirectos
- No hay límites
- El IPR pertenece a la PYME
- Respetar las reglas de mejor relación calidad-precio
- Evitar conflictos de intereses

**Experts assess the 'best value for money' of subcontracts separately during the evaluation of the proposal.....**

**Assurance can only be given on subcontracts that are described in sufficient detail in the proposal.**

• **If you know the subcontractor, .....**

• **If you do not know the subcontractor, .....**

[https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator\\_part\\_3\\_2016\\_subcontracting.pdf](https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator_part_3_2016_subcontracting.pdf)



# Costes de personal

## **Costes REALES de personal** (Actual Personnel Costs)

- De forma general utilizar **1720** horas
- Horas DEDICADAS al proyecto recogidas en los registros (Time Records)
- **Consultores in-house:** Coste de personas físicas trabajando para el beneficiario con un vínculo contractual distinto al laboral cumpliendo unas determinadas condiciones (trabajo bajo las instrucciones del beneficiario; en principio en las instalaciones del beneficiario; el resultado del trabajo pertenece al beneficiario y su coste no difiere de manera significativa del personal realizando tareas similares bajo contrato laboral
  - En la propuesta se incluye como gasto de personal.

**Costes UNITARIOS de personal** (“Unit Costs”): tarifa establecida por la CE como el caso del **SME owners’** unit cost, o siguiendo las practicas habituales del beneficiario para “average personnel costs”

- Cálculo del UNIT COST para SME owners para el caso de **España:**  
$$4.650/143 * 97,6\% = \text{EUR } \mathbf{31,74/hour}.$$
- En la propuesta se incluye como gasto de personal.

# Otros Costes Directos:

## Viajes, Equipos, Otros bienes y servicios

### Viajes y Dietas:

De acuerdo a las prácticas habituales. Justificar la relación del viaje con el proyecto y su realización.

### Equipos

**Amortización de equipos**, infraestructuras y otros bienes usados en proyecto

- En "*algunos casos*" se podrán recoger el 100% del coste de compra de equipos, infraestructura u otros bienes si se especifica en el WP
- Alquileres de equipos siempre que sea demostrable que precio es igual o inferior a compra y quitando gastos financieros extras asociados al propio alquiler, leasing, rental, etc..)

**Bienes y servicios:** Obedecen a servicios no científico-técnicos que generan Costes Indirectos:

- Necesarios para la ejecución del proyecto
- Relación directa con el proyecto
- Comprado o consumido durante el periodo de ejecución del proyecto
- Mejor relación calidad-precio

Ejemplos:

- **Certificados de Auditoría; Traducciones; Catering; Organización de eventos; Actividades de difusión, etc.**
- **Costes IPR**, incluyendo costes para proteger los resultados y royalties pagados por derechos de acceso necesarios para implementar la acción.
- **Fungibles** (Consumibles y suministros) si la compra dentro del periodo de ejecución de la acción, y hay que justificar su relación directa con la acción.

## ¿Cómo declarar los **PROTOTIPOS**?

La **imputación** de PROTOTIPOS /PLANTAS PILOTO **depende** de la forma en la que se incorporen al sistema contable de cada beneficiario,

**¿ Seguirá siendo utilizado a la finalización del proyecto?**

SI: Como una amortización

NO: ¿SE PUEDE DESMONTAR?

NO: Gasto del proyecto al 100%

SI:

- **Amortización** de la parte reutilizable
- **Gasto** del proyecto de la parte NO reutilizable: "other direct cost"

Como **norma general** se imputarán:

- las horas/hombre utilizadas como gastos de personal.
- la amortización de los equipos necesarios para su montaje.

**Annotated grant agreement:** Prototype or pilot plant (constructed as part of the action tasks) – **Normally** beneficiaries may only declare the depreciation costs for equipment, infrastructure or other assets that are used for the project.

1.1 Equipment costs: **Depreciation** costs of equipment, infrastructure or other assets

1.2 Equipment costs: **Full cost of purchasing equipment**, infrastructure or other assets



# Costes de Subcontratación

Se **describen** en la memoria **suficientemente**. Secciones 3.1a y 4.1

- Se incluirá el coste real (incluyendo **margen de beneficio**)
- **No generan costes indirectos**
- **No hay límites**
- El IPR pertenece a la PYME
- Respetar las reglas de mejor relación calidad-precio
- Evitar conflictos de intereses

**Experts assess the 'best value for money' of subcontracts separately during the evaluation of the proposal.....**

Assurance can only be given on subcontracts that **are described in sufficient detail** in the proposal.

- **If you know the subcontractor, .....**
- **If you do not know the subcontractor, .....**

[https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator\\_part\\_3\\_2016\\_subcontracting.pdf](https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator_part_3_2016_subcontracting.pdf)



## List of participants

Participant No	Participant organisation name	Country
1 (Coordinator)		SPAIN

1.	<b>EXCELLENCE</b> .....	<b>2</b>
	1.1 OBJECTIVES.....	2
	1.2 RELATION TO THE WORK PROGRAMME.....	4
	1.3 CONCEPT AND APPROACH.....	4
	1.4 AMBITION.....	7
2.	<b>IMPACT</b> .....	<b>10</b>
	2.1 EXPECTED IMPACTS.....	10
	2.2 MEASURES TO MAXIMISE IMPACT.....	17
3.	<b>IMPLEMENTATION</b> .....	<b>21</b>
	3.1 WORK PLAN – WORK PACKAGES, DELIVERABLES AND MILESTONES.....	21
	3.2 MANAGEMENT STRUCTURE AND PROCEDURES.....	28
	3.2 RESOURCES TO BE COMMITTED .....	31

# Dos claves para completar la memoria

# 22 criterios de evaluación

# ESR

## **Criterion 1 – Impact**

### **8 criterios +1**

Overall assessment of the Quality and Efficiency of Implementation  
Criterion (25% weight in the assessment of this criterion)

## **Criterion 2 - Excellence**

### **7 criterios +1**

Overall assessment of the Quality and Efficiency of Implementation  
Criterion (25% weight in the assessment of this criterion)

## **Criterion 3 - Quality and efficiency of implementation**

### **4 criterios +1**

Overall assessment of the Quality and Efficiency of Implementation  
Criterion (25% weight in the assessment of this criterion)

## **Criterion 1 – Impact**

The expected impacts listed in the work programme under the relevant topic The proposal describes in a realistic and relevant way how the innovation has the potential to boost the growth of the applying company.

Enhancing innovation capacity:

The proposal demonstrates the alignment with the overall strategy of the participating SME(s) and the need for commercial and management experience, including understanding of the financial and organizational requirements for commercial exploitation as well as key third parties needed

Strengthening the competitiveness and growth of companies and create new market opportunities:

A European added value has been taken into account in the following aspects: a) the assessment of the market, b) the analysis of the competition, c) the impact on EU/global challenges.

The proposal indicates in a convincing way that there will be demand/market (willingness to pay) for the innovation when the product /solution is introduced into the market.

Address issues related to climate change or the environment, or bring other important benefits for society (not already covered above):

The targeted users or user groups are well described including a realistic description of why the identified groups will have an interest in using/ buying the product/application, compared to current solutions available.

Quality of the proposed measures to exploit and disseminate the project results, and communicate the project activities to different target audiences:

The applicant has made a thorough competition analysis including a) description of competitors and competing products or services, and b) reasons to buy the proposed innovation rather than alternatives.

The commercialisation strategy is described in a realistic and relevant way, including approximate time to market/deployment.

Activities to be further developed after phase 2, including additional dissemination measures, are well outlined.

Measures to ensure "freedom to operate" (possibility of commercial exploitation) are realistic and there is a convincing strategy of knowledge protection, including current IPR filing status, IPR ownership and licensing issues. Regulatory and/or standard requirements are well addressed.

Overall assessment of the Impact criterion (25% weight in the assessment of this criterion)



## **Criterion 2 - Excellence**

Clarity and pertinence of the objectives:

The objectives for the project as well as the approach and activities to be developed are consistent with the expected impact (commercialisation/deployment). Specifications for the outcome of the project and criteria for success are well defined.

Credibility of the proposed methodology:

The expected performances of the innovation are convincing and have the potential to be relevant in terms of value for money.

Soundness of the concept, including appropriate consideration of interdisciplinary approaches and, where relevant, use of stakeholder knowledge:

The proposal reflects a very good understanding of both risks and opportunities related to a successful market introduction of the innovation, from a technical, commercial and regulatory point of view.

The feasibility assessment (developed under Phase I or through other means) demonstrates the technological/practical/economic viability of the innovation.

Extent that the proposed work is beyond the state of the art, and demonstrates innovation potential:

With the proposed innovation, the company aims to explore new market opportunities addressing EU/global challenges.

The current stage of development (TRL 6 - see note 1- or similar for non-technological innovations) is well described. The steps planned to take this innovation to the market are clearly outlined.

Note 1: Please see part G of the General Annexes. (N.B.: In the case of SMEInst-05-2016-2017, the Technology Readiness Levels indication does not apply)

The proposal makes a realistic comparison with the current state-of-the-art solutions, including costs, environmental benefits, gender dimension- see note 2-, ease-of-use and other features.

Note 2: In relation to the project content, e.g. gender studies, clinical trials, etc.

**Overall assessment of the Excellence criterion (25% weight in the assessment of this criterion)**

### **Criterion 3 - Quality and efficiency of implementation**

Quality and effectiveness of the work plan, including extent to which the resources assigned to work packages are in line with their objectives and deliverables:

The proposal demonstrates that the project has the relevant resources (personnel, facilities, networks, etc.) to develop its activities in the most suitable conditions. If relevant, describes in a realistic way how key stakeholders / partners / subcontractors could be involved and why and how they were selected (subcontractors must be selected using the best-value-for-money principles). (Where relevant-participants in a consortium are complementary).

Complementarity of the participants and extend to which the consortium as a whole brings together the necessary expertise: The team has relevant technical/scientific knowledge/management experience, and a very good understanding of the relevant market aspects for the particular innovation. If relevant, the proposal includes a plan to acquire missing competences, namely through partnerships or subcontracting (subcontractors must be selected using the best-value-for-money principles).

Appropriateness of the allocation of tasks, ensuring that all participants have a valid role and adequate resources in the project to fulfil that role:

Taking the project's ambition and objectives into account, the proposal includes a realistic time frame and a comprehensive implementation description.

The work package descriptions and major deliverables and milestones are realistic and relevant, including appropriateness of the allocation of tasks and resources, risk and innovation management.

**Overall assessment of the Quality and Efficiency of Implementation Criterion (25% weight in the assessment of this criterion)**

#### **Subcontracting**

Subcontracting is acceptable in terms of 'best value for money': (only for NON-SMEInst-05-2016-2017: Supporting innovative SMEs in the healthcare biotechnology sector projects) except for task(s):

# 30 hojas en fase 2 + sección 4 y 5

## 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.

GxA



# ¿Claves para preparar una propuesta?



## Excelencia

¿Qué quiero hacer de forma global en mi proyecto de innovación?  
¿Qué tengo en este momento del proyecto?  
¿Qué voy a hacer durante mi estudio de viabilidad?

### Resumen ejecutivo

#### 1.1 Objectives

Se describen los objetivos de la propuesta de innovación, se detallan los objetivos de la propuesta de innovación, se detallan los objetivos de la propuesta de innovación, se detallan los objetivos de la propuesta de innovación.

#### 1.3 Concept and Methodology

Se describe el concepto de la propuesta de innovación, se describe el concepto de la propuesta de innovación, se describe el concepto de la propuesta de innovación, se describe el concepto de la propuesta de innovación.

#### 1.4 Ambition

Se describe la ambición de la propuesta de innovación, se describe la ambición de la propuesta de innovación, se describe la ambición de la propuesta de innovación, se describe la ambición de la propuesta de innovación.



## Impacto

¿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?

#### 1.3 Impacto

Se describe el impacto de la propuesta de innovación, se describe el impacto de la propuesta de innovación, se describe el impacto de la propuesta de innovación, se describe el impacto de la propuesta de innovación.

#### 2.3 Recursos

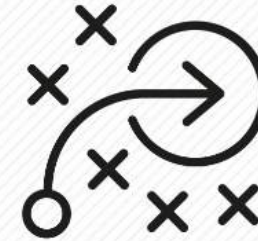
Se describen los recursos necesarios para la implementación del proyecto, se describen los recursos necesarios para la implementación del proyecto, se describen los recursos necesarios para la implementación del proyecto, se describen los recursos necesarios para la implementación del proyecto.

#### Competencia

Se describe la competencia de la propuesta de innovación, se describe la competencia de la propuesta de innovación, se describe la competencia de la propuesta de innovación, se describe la competencia de la propuesta de innovación.

#### 3.3 Descripción del consorcio

Se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación, se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación, se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación, se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación.



## Implementación

### 3.1 Plan de trabajo



Se describe el plan de trabajo de la propuesta de innovación, se describe el plan de trabajo de la propuesta de innovación, se describe el plan de trabajo de la propuesta de innovación, se describe el plan de trabajo de la propuesta de innovación.

### 3.2 Estructura de gestión



### 3.3 Descripción del consorcio (si aplica)

Se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación, se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación, se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación, se describe la descripción del consorcio de la propuesta de innovación.

### 3.4 Recursos comprometidos

Se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto.

Se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto.

Se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto, se describen los recursos comprometidos para la implementación del proyecto.

## Sección 4-5

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



¿Quiénes son las personas claves de mi empresa en este proyecto?  
¿Cómo puedo dar credibilidad a mi propuesta de proyecto?  
¿Premios?  
¿Clientes?  
¿Productos en el mercado?

### Section 4: Members of the consortium

Se describen los miembros del consorcio de la propuesta de innovación, se describen los miembros del consorcio de la propuesta de innovación, se describen los miembros del consorcio de la propuesta de innovación, se describen los miembros del consorcio de la propuesta de innovación.



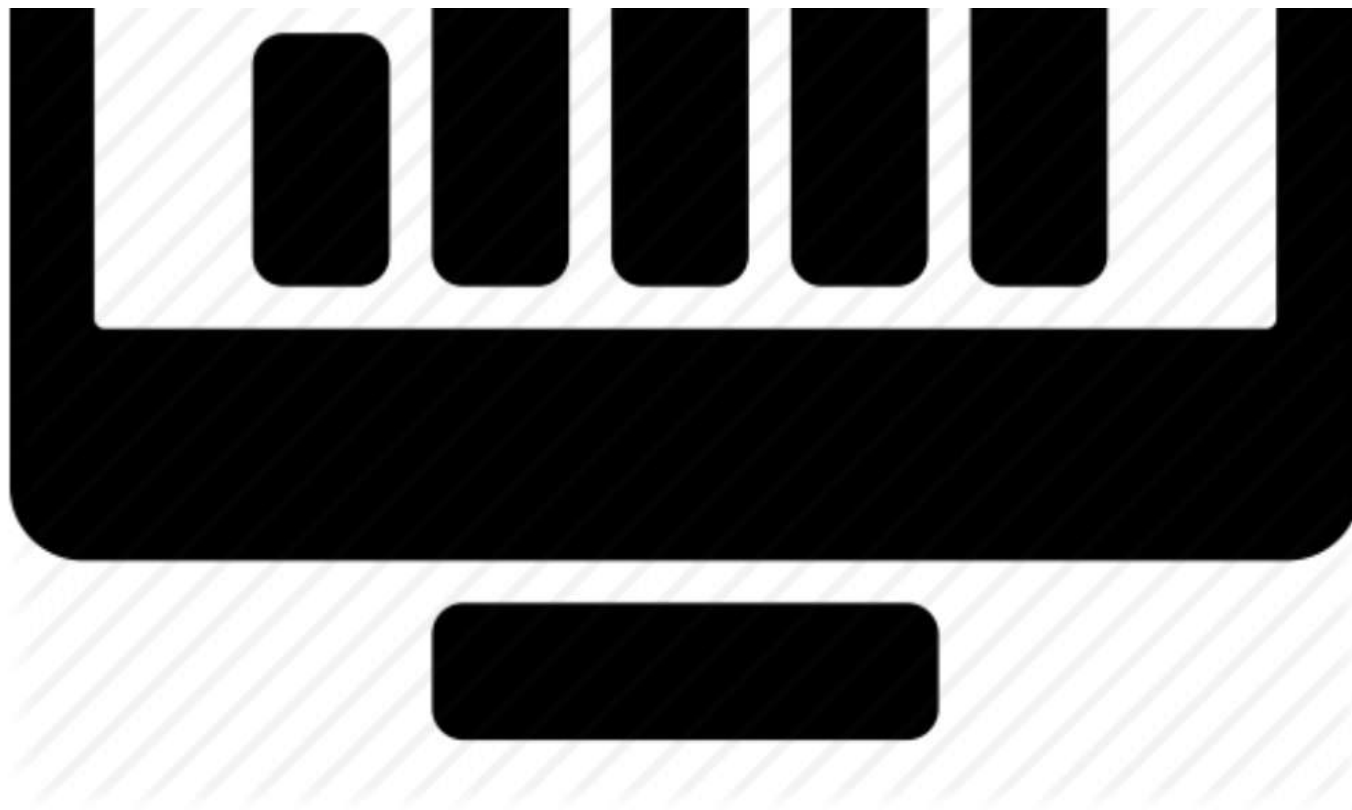
### Sección 5. Asuntos Éticos y de Seguridad

#### 5.1 Ethics

Se describen los aspectos éticos de la propuesta de innovación, se describen los aspectos éticos de la propuesta de innovación, se describen los aspectos éticos de la propuesta de innovación, se describen los aspectos éticos de la propuesta de innovación.

#### 5.2 Security

Se describen los aspectos de seguridad de la propuesta de innovación, se describen los aspectos de seguridad de la propuesta de innovación, se describen los aspectos de seguridad de la propuesta de innovación, se describen los aspectos de seguridad de la propuesta de innovación.



# Excelencia

¿Qué quiero hacer de forma global en mi proyecto de innovación?

¿Qué tengo en este momento del proyecto?

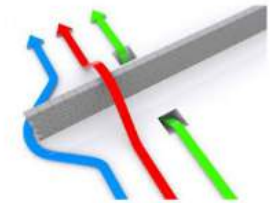
¿Qué voy a hacer durante mi estudio de viabilidad?

# Resumen ejecutivo



## 1.1 Objectives

Se describe una necesidad de mercado no resuelta adecuadamente por los competidores o en un mercado aun por explotar.



Cómo vas a resolver el problema o abordar la oportunidad de mercado.



**Clientes**



KPI

Se incluyen objetivos **no técnicos**.

=> Actualización de BPlan, IPR issues o comunicación, etc.  
Sólo objetivos estratégicos del proyecto.



# 1.3 Concept and Methodology

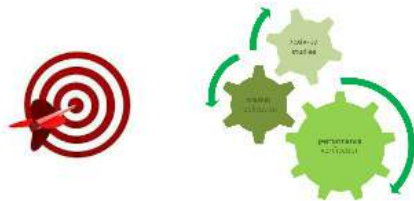


TRL 6/7 alcanzado y **demostrado**.

## a) Concept



## b) Methodology



Demonstration,  
Design,  
Pilot lines,  
Market replication,

Testing  
Scale-up studies, miniaturisation,  
Performance verification,

# 1.4 Ambition



Se plantea la innovación como una **descripción** de las soluciones comerciales.



**Innovador.**

Productos que vas a lanzar a mercado

**Mejor solución** tecnológica **para las necesidades de los usuarios.**

Mejor solución tecnológica **entre las existentes.**



**Comparativa** de las soluciones tecnológicas en comparación con las necesidades de los clientes.





# Impacto

¿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?



## 2.1 Expected Impacts

### a) Users / Market

Cartas de los **clientes**.

Clientes **globales** ( internacionales) o de diferentes países y de los diferentes **segmentos de mercado**.



USP y NECESIDADES

NECESIDAD  $\neq$  DEMANDA & "Willing to pay"



¡Novedad!

- Describe how your innovation will contribute to any substantial impact addressing issues related to **climate change** or the environment, or bring other important **benefits to society**.

### EU dimension for commercialisation

Se aportan datos Europeos de la segmentación, áreas geográficas de tus clientes y la estrategia para llegar a ellos.

Se presenta un wide-deployment realista dependiendo de tu punto de partida.

### MERCADO & COMPETIDORES



Datos de mercado **actualizados, detallados** y permiten identificar el segmento de mercado al que se dirige el producto.

**Análisis de la competencia en base a necesidad y no a funcionalidad.**

=> ¿Por qué te van a comprar a ti y no a los competidores?

**Segmentación de mercado** identificando competidores y su market share; Fortalezas y debilidades de los competidores.

Competencia

## 2.2 Measur

### a) Dissemination and

**Key stakeholders:**



Explicación de tu pla



Estrat



Los tiempo

Se conten

### b) Intellectual Prop



Detalla

Se plan

y se de

### c) Communication



### b) Company

NECESIDAD  $\neq$  DEMANDA & "Willing to pay"



Novedad!

- Describe how your innovation will contribute to any substantial impact addressing issues related to **climate change** or the environment, or bring other important **benefits to society**.

## EU dimension for commercialisation

Se aportan datos Europeos de la segmentación, áreas geográficas de tus clientes y la estrategia para llegar a ellos.

Se presenta un wide-deployment realista dependiendo de tu punto de partida.

## MERCADO & COMPETIDORES



Datos de mercado **actualizados, detallados** y permiten identificar el segmento de mercado al que se dirige el producto.

***Análisis de la competencia en base a necesidad y no a funcionalidad.***

=> ¿Por qué te van a comprar a ti y no a los competidores?

**Segmentación de mercado** identificando competidores y su market share; Fortalezas y debilidades de los competidores.

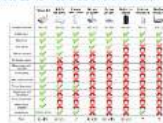
# Competencia

# Competencia

Competencia = todo aquel que soluciona el mismo problema que nosotros

¿Quiénes son?

y no sólo un análisis en base a especificaciones técnicas como medio de diferenciación...



¿Cómo se mueve nuestra competencia?



¿Cómo evoluciona con el tiempo?



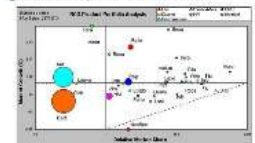
¿Cuál es su estrategia?

¿Cómo me comparo con ellos?

¿Cómo lo ve el cliente?



¿Cómo se reparten el mercado?



¿Cuándo es competencia directa?

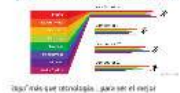


¿Cómo es de grande?

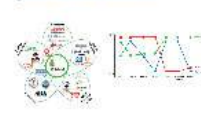


¿Cómo desarrollo mi estrategia?

¿Cuál es nuestra propuesta de valor?



¿Cómo varía en cada mercado?




¿Cómo cambia la percepción de valor?





y no sólo un análisis en base a especificaciones técnicas como medio de diferenciarte...

	Fonera 2.0 	ASUS WL-500G 	Planex BRC-14VG 	D-Link DI-524UP 	D-Link DIR-855 	Belkin N+ Router 	Linksys WRTSL54 	NetGear WGT634U 
Wireless Standard	802.11g	802.11g	802.11g	802.11g	802.11n	802.11n	802.11g	802.11g
USB 2.0 port	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
File server	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Print Server	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Webcam support	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
3G dongle support	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Make money with your WiFi	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Free roaming	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Open plugin platform	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Torrent downloader	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Megaupload and Rapidshare	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
YouTube uploader	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Flickr/Picasa uploader	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Media Server	COMING SOON	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✗
Price	€ 49	€ 95	?	€ 60	€ 210	€ 90	?	?

# ¿Cómo se *mueve* nuestra competencia?

¿quiénes son?

¿cuántos son?

¿dónde están?

¿cómo crecen?

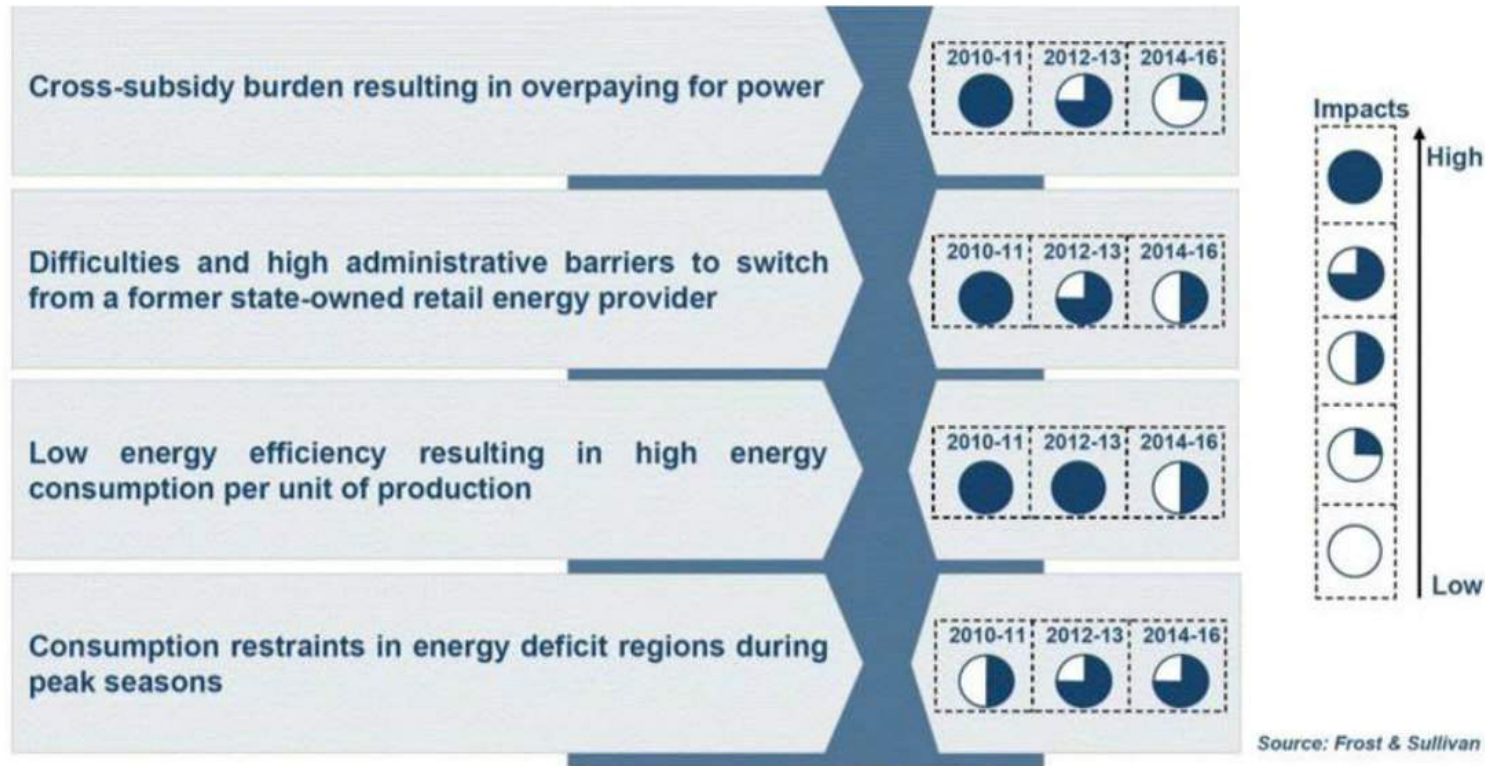


¿cuál es su presencia en la red?

precios  
servicios  
oferta, etc.

# ¿Cómo *evoluciona* con el tiempo?

# ¿Cómo *evoluciona* con el tiempo?





# Competencia

Competencia = todo aquel que soluciona el mismo problema que nosotros

¿Quiénes son?

y no sólo un análisis en base a especificaciones técnicas como medio de diferenciación...



¿Cómo se mueve nuestra competencia?



¿Cómo evoluciona con el tiempo?



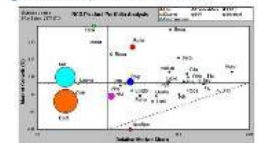
¿Cuál es su estrategia?

¿Cómo me comparo con ellos?

¿Cómo lo ve el cliente?



¿Cómo se reparten el mercado?



¿Cuándo es competencia directa?

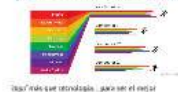


¿Cómo es de grande?

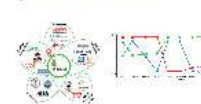


¿Cómo desarrollo mi estrategia?

¿Cuál es nuestra propuesta de valor?



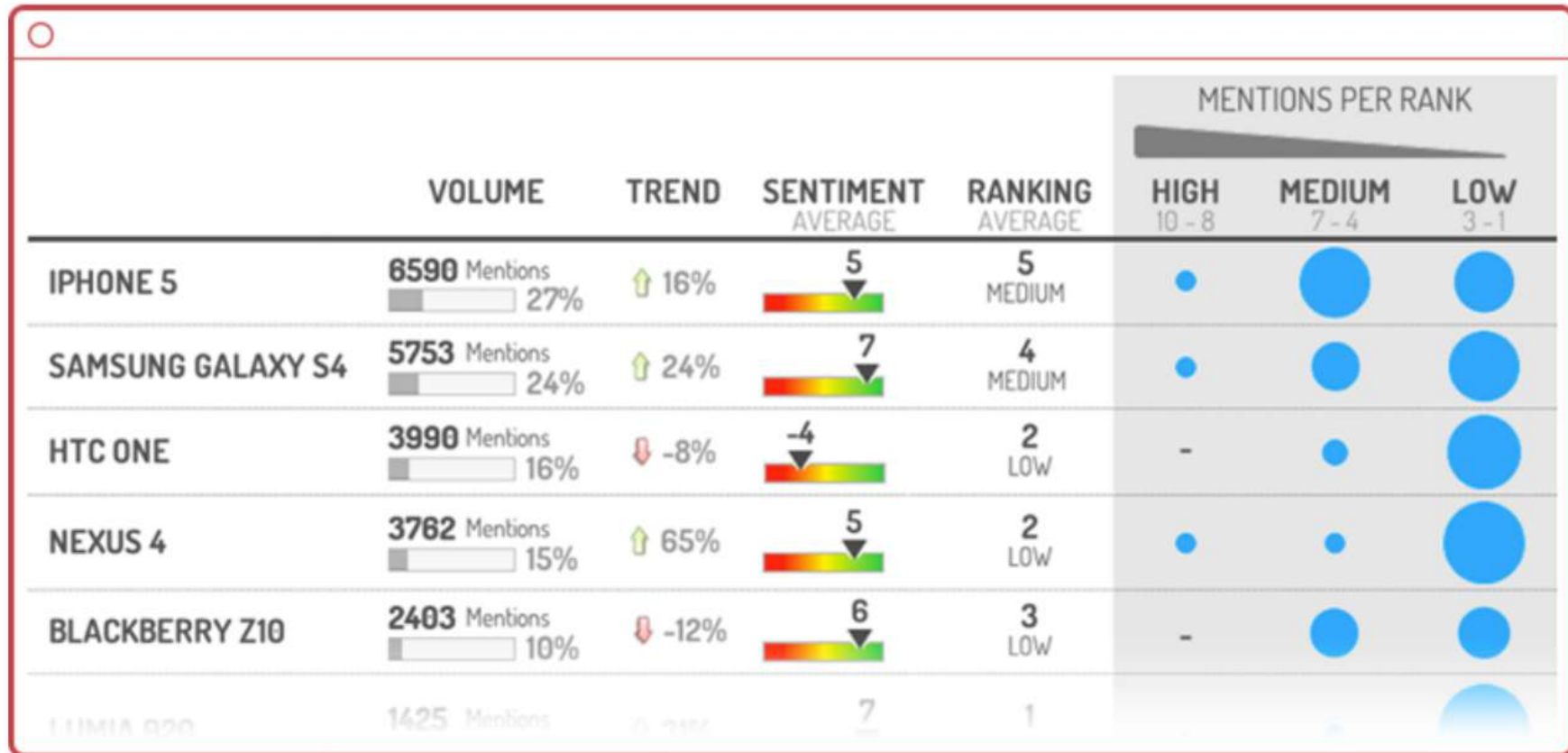
¿Cómo varía en cada mercado?



¿Cómo cambia la percepción de valor?



# ¿Cómo lo ve el cliente?

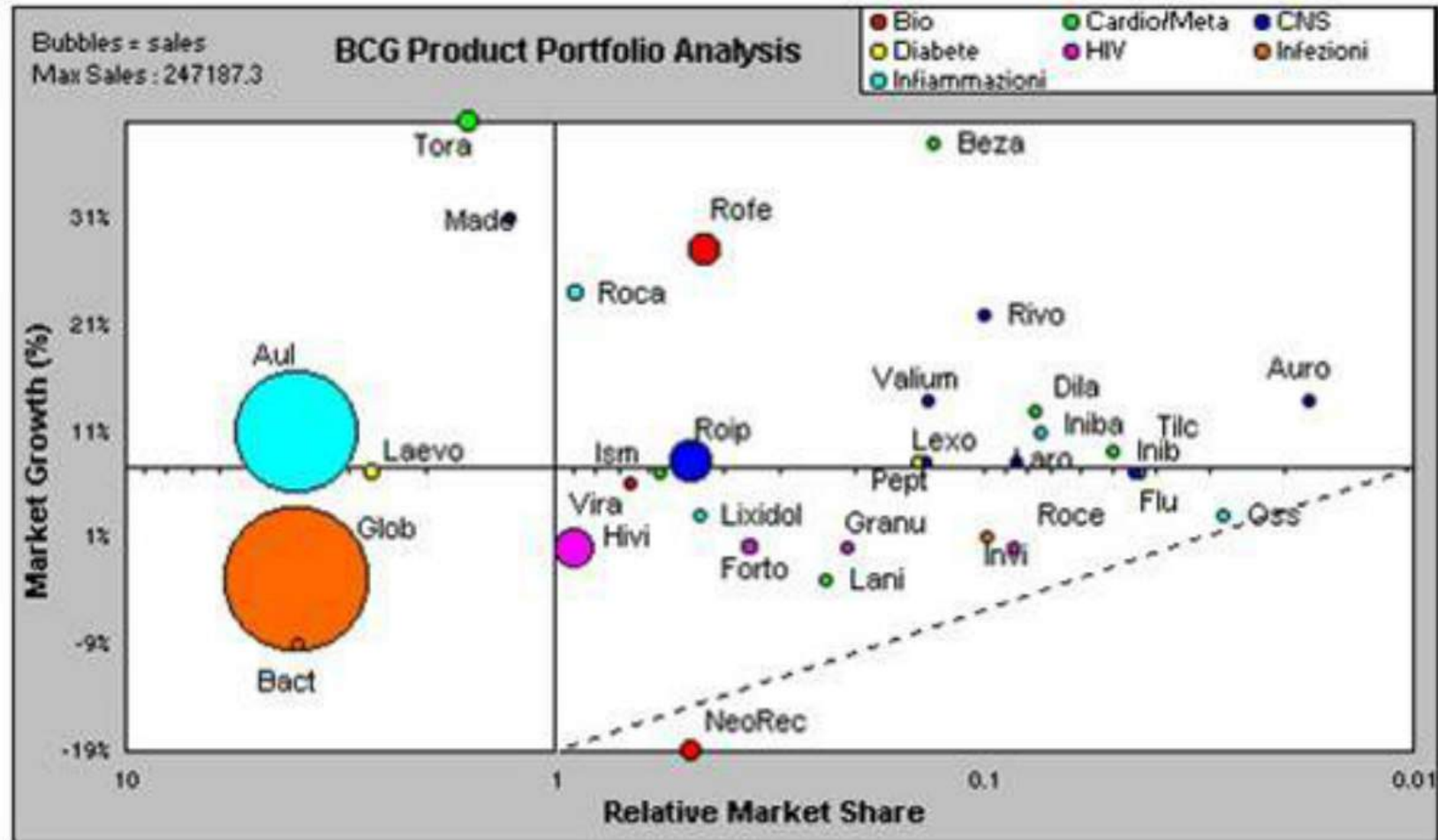


# ¿Cuándo es competencia directa?

↑ Serendipity



# ¿Cómo se reparten el mercado?



¿Cómo es de grande?



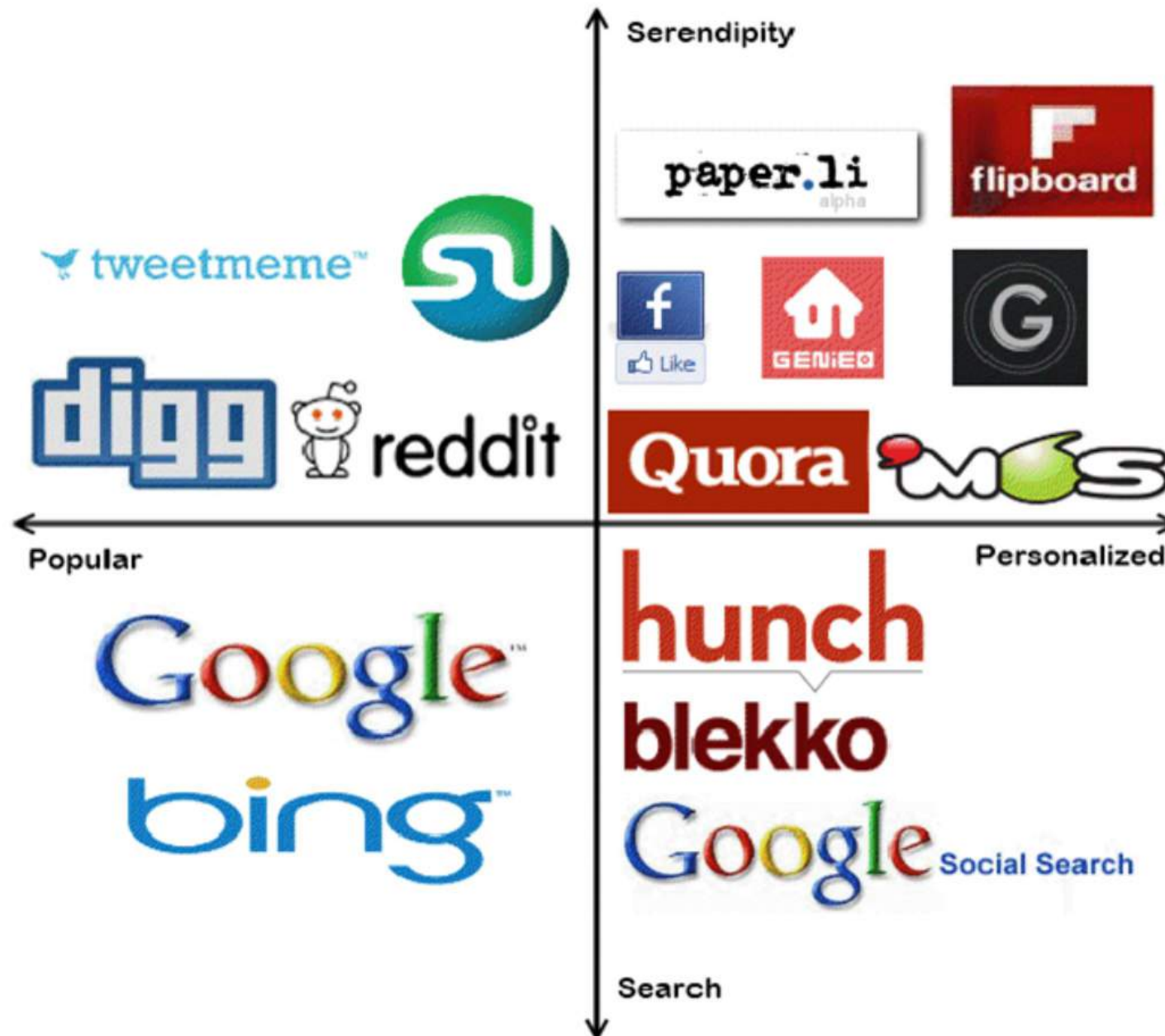
# ¿Cómo es de grande?

## Amazon's Online Sales Dwarf the Competition

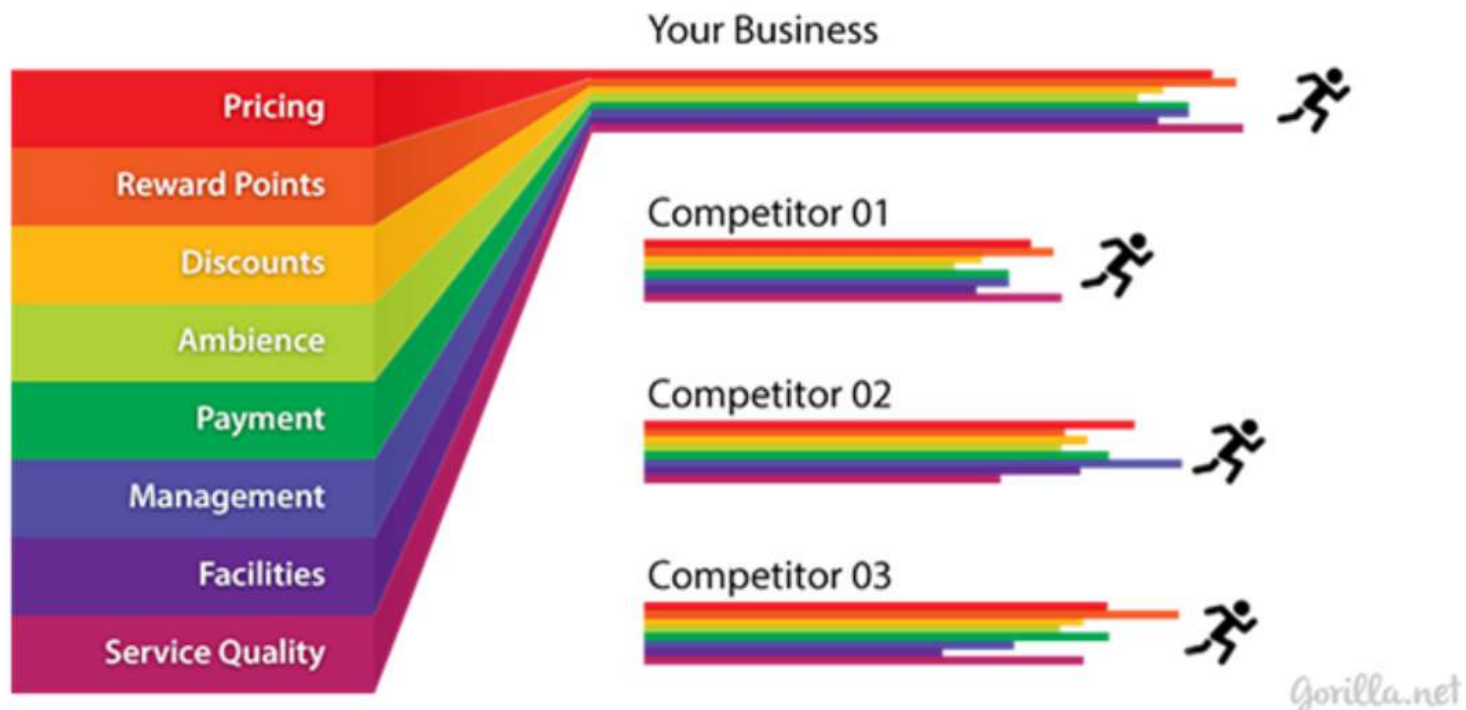
The 10 largest U.S. online retailers in 2013 (based on worldwide online sales)



# ¿Cuándo es competencia directa?



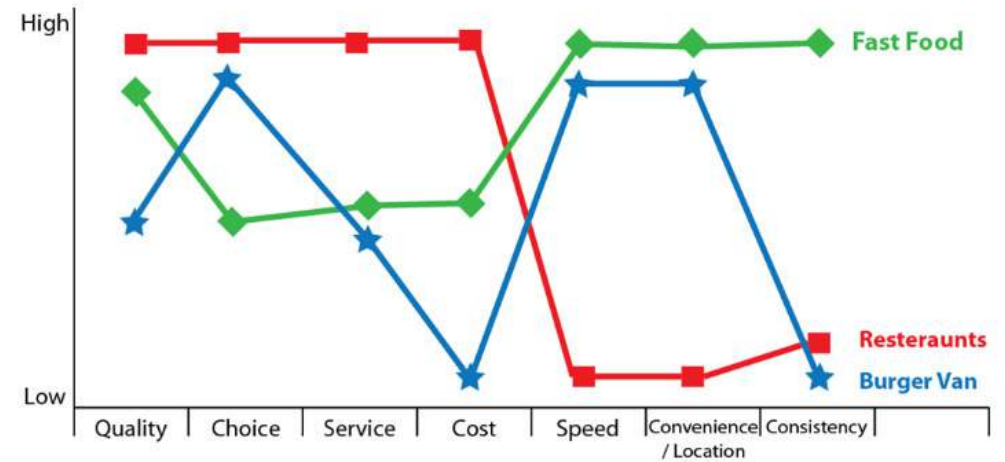
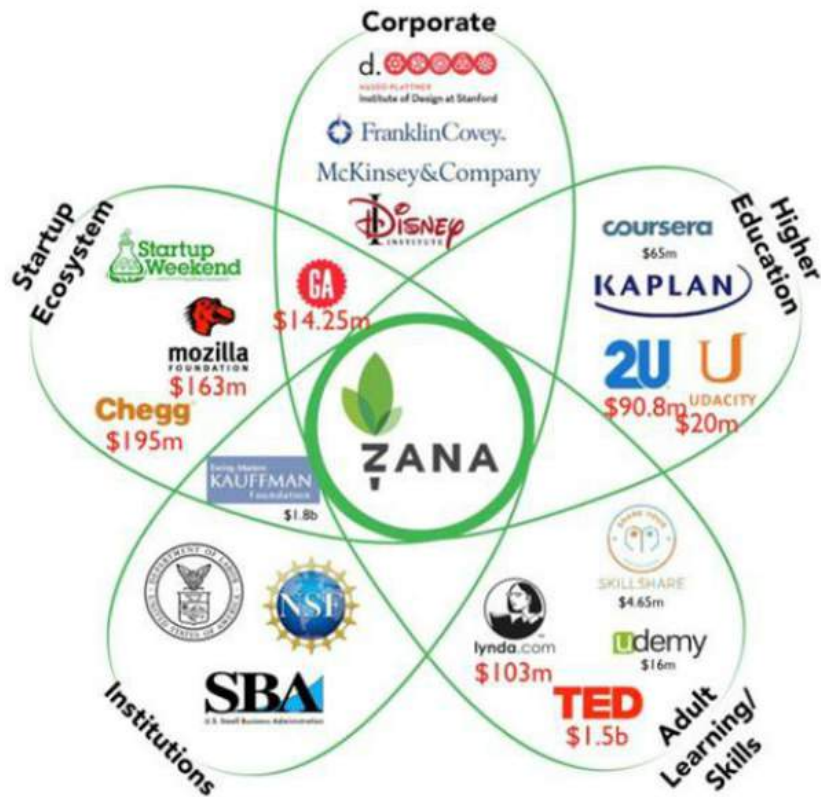
# ¿Cuál es *nuestra* propuesta de valor?



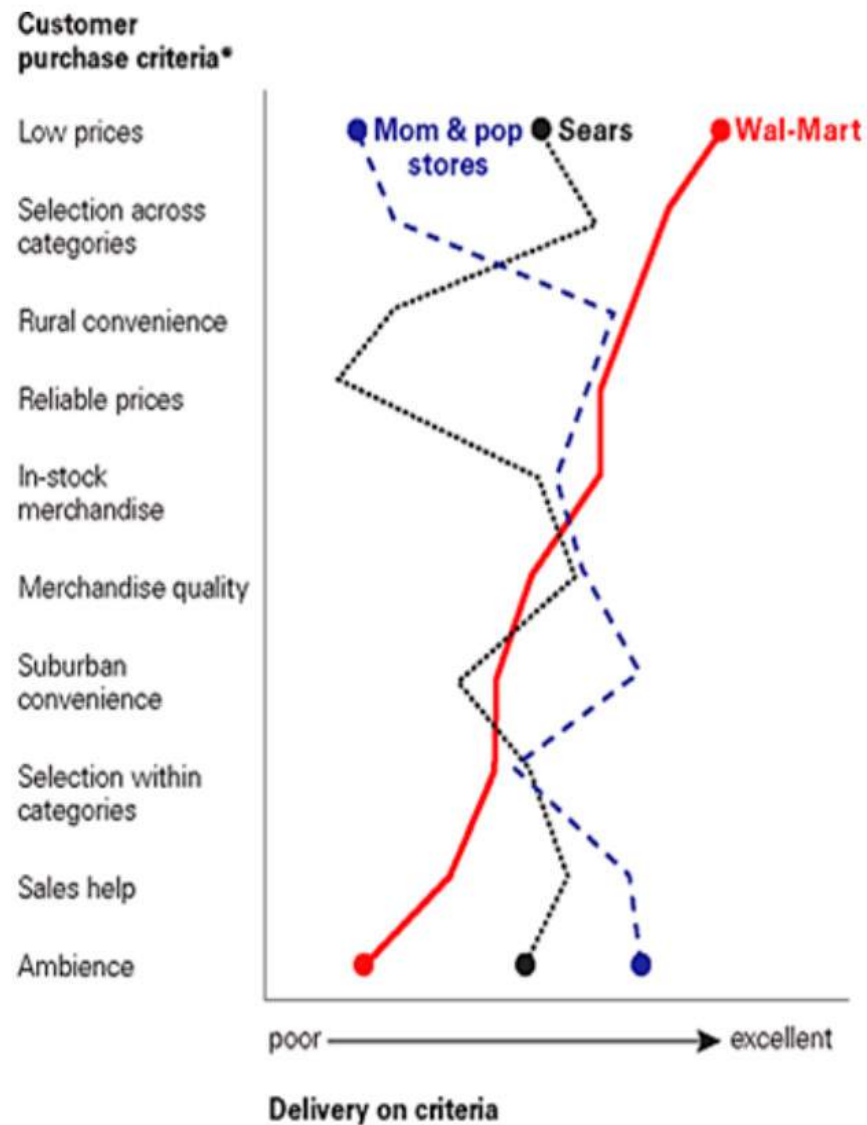
*"algo"* más que tecnología... para ser el mejor



# ¿Cómo varía en cada mercado?



# ¿Cómo cambia la percepción de valor ?



## b) Company



Descripción de la empresa; tamaño /internacionalización /capital privado  
Proyección de la empresa, importante y creíble; Facturación/empleo/otros  
parámetro financieros máx. 5 años



**COACHING:** Identificación de la etapa de la empresa y de necesidades .



Plan de adquisición de competencias.



Se describe la capacidad financiera de la empresa, para cofinanciar el 30%  
*y todo lo que necesitas para llegar a mercado.*

**Si facturas poco**, detallar los planes de adquisición de capital, rondas  
de inversión, nuevos ingresos, etc.



## 2.2 Measures to maximise impact

### a) Dissemination and exploitation of results

**Key stakeholders:** Además se describe qué actividades se realizan en el proyecto para asegurarse que están involucrados adecuadamente.  
Se aportan cartas de interés de los stakeholders



**Explicación** de tu plan de negocios



Estrategia diferenciada por stakeholder /segmento / área geográfica



Los tiempos son coherente con el plan de negocios.

Se contemplan todas las actividades hasta la llegada a mercado; no sólo terminar la fase 2.

### b) Intellectual Property, knowledge protection and regulatory issues



Detalla **items de IPR**, a quién pertenecen.

Se plantea una **estrategia** detallada de protección.

y se demuestra el **FTO**; referencia a **otras patentes** y las limitaciones que te aplican o no.

### c) Communication

You Tube



Se detallan las **actividades de promoción** y por qué contribuyen a alcanzar los objetivos del proyecto.

Se consideran todos los medios necesarios y todas las audiencias.

**Estrategia individualizada** por stakeholder.

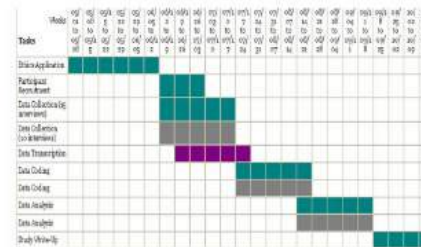
# 3.1 Plan de trabajo

¿Cuál es la relación entre tareas?

Diagrama de Pert



¿Cuál es mi plan de trabajo?



¿Duración de las tareas?  
Gantt del proyecto

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

## 3.1 workplan-work packages, deliverables and milestones

### "Brief presentation "



descripción y/o enumeración de WP.



presenta el plan de trabajo global.

### "GANT"



enumeración de WP, tareas o subtareas.



muestra coherencia en los tiempos del proyecto. Deliverables / milestones

### "Paquetes de trabajo"



Descripción de las actividades en lugar de los objetivos.  
Desglose de horas de personal o nombre por tarea.  
Poco deliverables o demasiados.



Se detallan los objetivos del WP en relación a los OBJ del proyecto.

Se identifican las actividades subcontratadas.

Se dedica un WP a management.

Se dedica un WP a las actividades de Comercialización, y no sólo a Dissemination.

Se incluyen sólo aquellos deliverables necesarios para asegurar los objetivos y el seguimiento de las actividades del WP.

### "Pert "



enumeración de tareas.



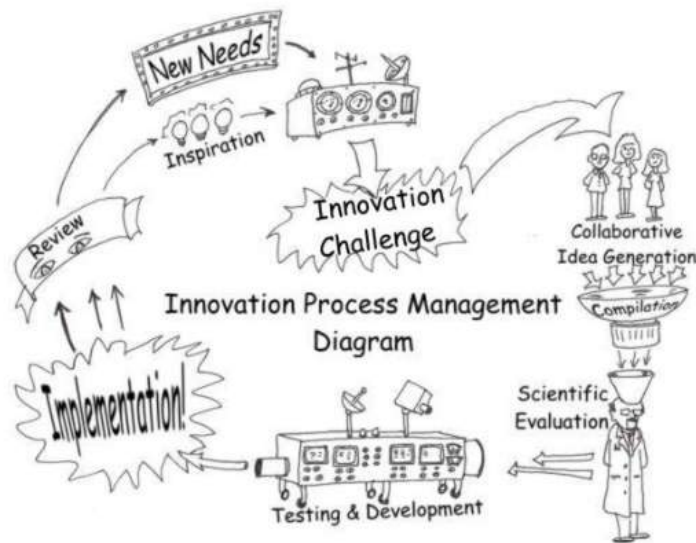
identifica elementos clave del proyecto - milestones - riesgos



# 3.2 Estructura de gestión

## 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

Table 3.2b: Critical risks for implementation



Risks & Mitigation Strategies

Risk	Mitigation
Insufficient time for advancement in the story	strengthen signal by adjusting parameters of user and plot cast; condense information boardlines; optimize code for speed for connection rates
Inaccurate display of wind direction/speed	have multiple sensors for wind speed and direction
Inefficient 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

Table 3.2b: Critical risks for implementation

### 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

Una **imagen global** de tu **presupuesto**.

Table 3.4a: Summary of staff **effort**

Table 3.4 b: '**Other direct cost**' items (travel, equipment, infrastructure, goods and services)

**"Recursos demuestran ser adecuados para alcanzar los objetivos"**



Desglose y descripción de los gastos.



Se describe y se **justifican** todos los gastos.

Se describen las **hipótesis** utilizadas para su calculo; amortizaciones, precios individuales, etc.

Se **relaciona** cada gasto con el **WP** y las **tareas** del WP.



## Sección 5. Asuntos Éticos y de Seguridad



# Section 4: Members of the consortium

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

¿Cómo puedo dar credibilidad a mi propuesta de proyecto?

¿Premios?

¿Clientes?

¿Productos en el mercado?



Se incluyen CV muy detallados de la capacidad científica del personal.  
Los CV no están equilibrados.  
El personal clave sólo tiene competencias técnicas.  
Se detallan numerosos proyectos de I+D con ayudas públicas.



*"Empresa facturando en entornos internacionales.... que factura.... que tiene .... clientes...."*  
El CV se centra en las **competencias** del personal clave en relación a las actividades que realiza en el proyecto + Foto + LinkedIn + ...  
Se demuestra que se dispone de todas las competencias necesarias para una **comercialización** exitosa, o un plan para adquirirlas.  
Se muestran **productos en el mercado** anteriores que demuestran la capacidad de la empresa.  
Premios y reconocimientos

## 4.1 Third parties

¿Vas a subcontratar alguna actividad? ¿Qué actividades? ¿por qué?

**Table 4.1 (a) Best value for money** [https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator\\_part\\_3\\_2016\\_subcontracting.pdf](https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator_part_3_2016_subcontracting.pdf)

+ tres ofertas ...



¿Un proyecto tan estratégico aún no conoce los sub-contratistas clave?



Se incluyen CV muy detallados de la capacidad científica del personal.  
Los CV no están equilibrados.  
El personal clave sólo tiene competencias técnicas .  
Se detallan numerosos proyectos de I+D con ayudas públicas.



*"Empresa facturando en entornos internacionales.... que factura.... que tiene .... clientes...."*

El CV se centra en las **competencias** del personal clave en relación a las actividades que realiza en el proyecto + Foto + LinkedIn + ...

Se demuestra que se dispone de todas las competencias necesarias para una **comercialización** exitosa, o un plan para adquirirlas.

Se muestran **productos en el mercado** anteriores que demuestran la capacidad de la empresa.

Premios y reconocimientos

## 4.1 Third parties

¿ Vas a subcontratar alguna actividad? ¿ Qué actividades? ¿por qué?

**Table 4.1 (a)** Best value for money' [https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator\\_part\\_3\\_2016\\_subcontracting.pdf](https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/evaluator_part_3_2016_subcontracting.pdf)

+ tres ofertas ...



¿Un proyecto tan estratégico aún no conoce los sub-contratistas clave?





## 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.**
- **Certificado LOPD de la empresa para la firma del GA**

### 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**)

# Los retoques finales

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.



# ¿Preguntas?

Esther Casado Moya  
[esther.casado@cdti.es](mailto:esther.casado@cdti.es)

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