

Instrumento Pyme H2020

Carmen Marcos Méndez
IVACE



GENERALITAT
VALENCIANA



La importancia de la PYME en H2020

Estrategia 2020/Horizonte 2020:

- **PYMEs:** vector fundamental para la recuperación de la productividad, el crecimiento y el empleo en Europa,
 - Son la fuente de las innovaciones tecnológicas de productos y servicios dirigidos al mercado
-
- ✓ Compromiso mínimo del **20% del presupuesto** de Retos Sociales y Liderazgo Industrial.
 - ✓ Crea **instrumentos específicos** para PYMEs en H2020 (Instrumento PYME)
 - ✓ **Otros** instrumentos donde la **participación de PYMEs** es importante (“Fast Track for Innovation”)
 - ✓ Apoyo a PYME pasa de **4.500 M€ a 7.800 M€ en H2020**

H2020: Instrumentos para la PYME



- ✓ El tipo de instrumento depende de la **cercanía al mercado**.
- ✓ Las convocatorias indican el nivel de cercanía al mercado que deben tener los proyectos. Es un **indicador importante** para la evaluación.

H2020: Instrumento PYME

H2020: Instrumento PYME

El Instrumento PYME es la primera medida **bottom up** dirigida a las **pymes** que pretende **reducir las barreras a la comercialización** de soluciones innovadoras de las **pymes y cubrir el gap de financiación** entre la fase de I+D y la fase de llegada al mercado

Se evalúa el proyecto y la empresa:

¿Tiene su solución innovadora potencial de llegar a ser un buen negocio y resolver una necesidad/problema real con usuarios potenciales?

¿Qué falta para llegar a mercado?

¿Qué plan tengo para llegar a mercado?

¿Qué capacidad como empresa tengo para realizarlo?

El proyecto :

El proyecto de innovación tiene que ser un proyecto básico dentro de la estrategia de negocio de la empresa.

Dirigido a vender globalmente en un mercado o nicho de mercado definido

El abstract: primera impresión es muy importante

Ser un proyecto diferenciador con respecto a la competencia

¿Qué es el Instrumento PYME?

‘Liga de Campeones’ de las PYMES más innovadoras en Europa

	Phase 1 Idea / Concept Estudio de Viabilidad	Phase 2 Proyecto Innovación Desarrollo / Testing Producto	Phase 3 Producto al mercado
% Budget 2014/2015	10%	88%	2%
Financiación UE	50 000 €	0,5 -2,5Mio €	-
Duración Proyecto	ca 6 meses	Ca 12-24 meses	-
Voluntario Coaching – (coach suggested by EEN, selected by SME)	3 días	12 días	Servicios de Apoyo y networking Para facilitar el acceso a K Riesgo
Otros beneficios	Reconocimiento entre las mejores PYMES EUROPEAS Visibilidad a nivel Europeo y Global		
Que requiere la solicitud	Business Plan 1 (10 páginas)	Business Plan 2 + descripción del actividades del proyecto (30 páginas)	-

¿Qué es el Instrumento PYME?

Es un instrumento financiero **en 3 fases**

Fase 1: Financia la Evaluación de concepto y viabilidad tecnológica y comercial de un proyecto

- **50K€ de subvención**, ejecución 6 meses y aprobación 8 semanas (2 meses), firma de acuerdo de subvención 3 meses

• **Fase 2:** Financia actividades cercanas al mercado como el Desarrollo, demostración y replicación en el mercado

- Proyectos entre 0.5-2.5M€, subvención del 70% de costes elegibles ejecución 1-2 años , aprobación 16 semanas (4 meses), firma de acuerdo de subvención 6 meses

• **Fase 3:** Comercialización:

– Sin financiación directa, incluye diferentes acciones de apoyo.

¿Quién puede solicitar el I. PYME?

- **PYMEs establecidas en EU o País Asociado** con interés en comercializar proyectos de innovación excelentes a nivel europeo/internacional
- Dirigido a todo tipo de **PYMEs innovadoras** con ambición de crecer e internacionalización.
- Todo tipo de innovación tecnológica o no
- Solo pueden solicitarlo PYMEs
- Se puede presentar una sola PYME
- No hay obligación de presentarse a todas las fases.

Tipo de Proyecto

- Financia **proyectos de innovación excelente**:
 - Innovador (tecnológico o no)
 - Con un buen mercado potencial europeo y/o internacional
 - De cualquier sector
- Dirigido a **necesidades sociales/tecnológicas** y que representen una oportunidad de de mercado
- **Nivel Tecnológico, TRL >6**, esto en estado precomercial, que solo le falte la fase de demostración a escala real (FaseII)
- Posibilidad de **anticipos**
- **Costes financiables**: Costes directos (personal, viajes, equipamiento infraestructuras y subcontrataciones)

Convocatorias

- **Convocatorias abiertas** durante el año, con cut-off-dates para las dos fases
- **Una solicitud de proyecto** en fase 1 o fase 2
- Solicitud Fase I, máximo **10 páginas**
- Solicitud Fase II, máximo **30 páginas**
- **Enfoque Bottom Up** sin tópicos definidos (con excepciones)
- **Criterios de Evaluación** son la excelencia en innovación, potencial de comercialización, impacto económico en la empresa y en la UE y posibilidad de obtener los resultados

Fase I: Plan de Viabilidad

Actividades financiables: Desarrollo del Plan de Negocio II

- Si hay o no Libertad de actuación en mis mercados objetivos.
- Análisis de IPR (Propiedad Intelectual). Como voy a protegerme
- Existencia de un mercado real. Modelo de Negocio (clientes)
- Mercado: Volumen estimado, distribución y tendencias
- Plan de Comercialización. Esbozo de las actividades a realizar en Fase II
- Viabilidad técnica-económica del proyecto
- Recuperación de inversiones, estructura de costes, precios, competencia usuarios, clientes, etc.. Plan de Comercialización...

Fase II: Proyecto de Innovación

Actividades financiables: Plan de Negocio III

- Desarrollo de I+D, prototipo, ensayos, validaciones
- Planificación para escalado industrial
- Actualización del modelo de negocio
- Diseño de producto
- Análisis de IPR (Propiedad Intelectual)
- Implementación: Paquetes de trabajo, cronograma, presupuestos, etc.

Fase III: Comercialización

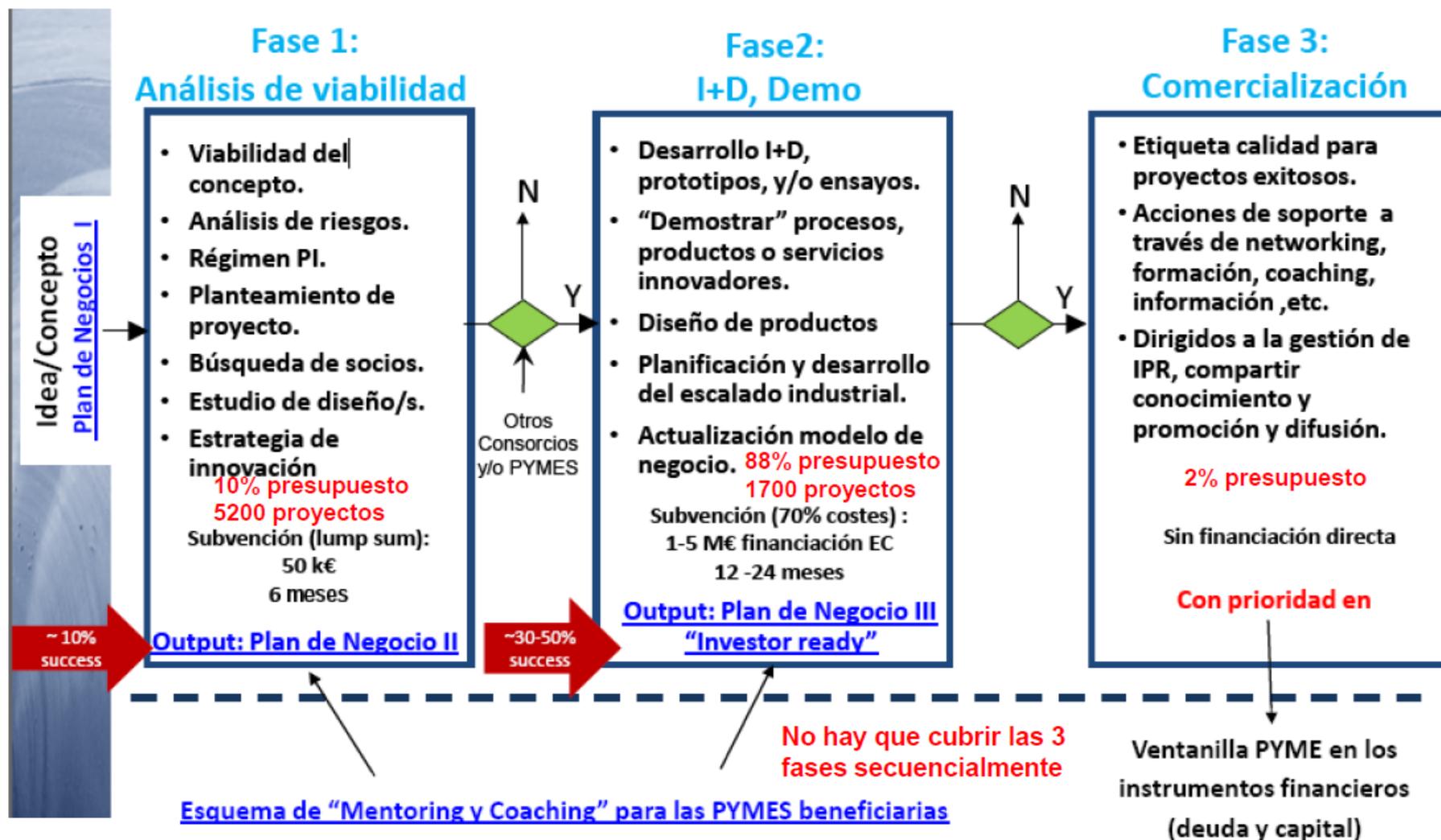
Sin Financiación por la UE

Dirigida a la fase de comercialización del proyecto de innovación

Beneficios:

- Etiqueta de calidad
- Networking apoyado por la Comisión para el acceso a K privado y primeros clientes
- Redes de compra pública
- Entrada prioritaria a los instrumentos financieros

EN RESUMEN...



¿Cómo se evalúa?

4 criterios:

1. Excelencia (Mínimo 4/5)
 2. Impacto económico (Mínimo 4/5, peso 1.5)
 3. Implementación (Mínimo 4/5)
 4. Valor añadido a la EU (sin baremación)
 - ¿Resuelve desafíos sociales?
 - ¿Es replicable a otros mercados de la UE?
 - ¿Tiene impacto medio ambiental, ahorro energético, genero
- **Mínimo** Threshold (puntuación):
 - Fase I: 13/15
 - Fase II : 12/15

Instrumento PYME: IMPACTO

1. Decir **quienes somos**. Como hemos llegado
2. Información sobre usuarios, conocimiento del **mercado**, tasa de crecimiento esperada
3. Cuantificar con **datos** existentes convincentes
4. **Beneficios** económicos u otros para el usuario
5. Estrategia de **comercialización**, como voy a vender y donde
6. **Donde** estamos y donde queremos llegar
7. Identificar las **barreras de mercado** y tecnológicas y como solucionarlas. Como vamos a protegernos de la competencia
8. Demostrar porque somos mejores que la **competencia** (producto y empresa)

Instrumento PYME: IMPACTO

1. Estrategia de **Financiación** (pública y privada) Cuando y como necesito la financiación. Que tipo de financiación
2. Plan de **Marketing-Comunicación**
3. Justificación de la **subcontratación**
4. Indicar como va a ayudar el instrumento a llegar al mercado. Referencia a la **Fase II**
5. **Impacto europeo** y a nivel global (empleo)
6. Poner **datos**, ejemplos, enlaces, referencias ,
7. **Simplicidad** y legibilidad.
8. **Propuesta Ganadora:** Oportunidad de Negocio+PYME competente

EVALUATION CRITERIA SME INSTRUMENT THRESHOLD

FASE 1(13/15) FASE II (12/15)

Acronym:

Topic:

Coordinator:

IMPACTO: 4/5 (PESO 1.5)

Descripción convincente que habrá un mercado para la innovación

Los usuarios están bien descritos

Buena condición de las condiciones de mercado, tasa de crecimiento, soluciones competitivas y stakeholders principales, o incluir un plan para realizarlo.

Descripción realista de cómo la innovación tiene el potencial para promover el crecimiento de la empresa solicitante.

Demostración de cómo el proyecto se alinea con la estrategia global de la empresa, estrategia comercial y experiencia de la dirección, requisitos para la explotación comercial.

Plan de comercialización inicial y como se desarrollara

Clara dimensión europea

Descripción realista de la estatus y estrategia de la protección del conocimiento

EVALUATION CRITERIA SME INSTRUMENT THRESHOLD

FASE I(13/15) FASE II (12/15)

EXCELENCIA : THRESHOLD 4/5

La innovación se dirige a explotar nuevas oportunidades de negocio que tengan en cuenta los desafíos europeos y/o globales

Descripción realista del estado actual de , valor añadido de la innovación, conocimiento de las soluciones competitivas

Buena comparación con las soluciones comerciales conocidas o incluir plan para conseguir esto.

El enfoque y las actividades a desarrollar son consistentes con el impacto esperado del proyecto.

Los resultados esperados de la innovación son convincentes y tienen un potencial comercial convincente; potencial mejor que las alternativas.

Buen conocimiento de los riesgos y oportunidades relacionadas con una introducción en el mercado exitosa, desde un punto de vista técnico y comercial. Plan de contingencia

IMPLEMENTACIÓN: THRESHOLD 4/5

La propuesta demuestra que el proyecto dispone de los recursos relevantes (personal ,instalaciones ,redes, etc.) para desarrollarlo en las mejores condiciones.

Si es relevante, describir de una forma realista como los stakeholders/socios/subcontratistas pueden estar involucrados.

La propuesta incluye un marco temporal realista con una descripción completa de actividades.

El equipo tiene experiencia técnica/científica/directiva incluyendo un conocimiento relevante de los aspectos del mercado relacionados con la innovación Si es relevante incluir un plan para obtener el conocimiento necesario.

Fechas Cierre Convocatorias 2014-2015

3

Presupuesto: 2015:

FASE I: 26,5 M€

FASE II: 223,7 M€

2014		2015
Fase 1	Fase 2	Fase 1 y Fase 2
18/06/2014	9/10/2014	18/03/2015
24/09/2014	17/12/2014	17/06/2015
17/12/2014		17/09/2015
		16 /12 /2015

El presupuesto **se reparte en partes iguales** para cada Cut-Off-Date, por lo tanto es indiferente a que fecha de evaluación nos presentamos en cuanto a presupuesto. Los proyectos se evalúan por orden de llegada.

Presupuesto: 2015: 19 M€
FASE I: 0.74 M€
FASE II: 6.51 M€

Topics y presupuestos

Parts and Topics		2014 Budget EUR million	2015 Budget EUR million
5. Leadership in enabling and industrial technologies	<i>5i. Information and Communication Technologies</i>		
	ICT-37-2014/2015: Open Disruptive Innovation Scheme	45.00	45.00
	<i>5ii. Nanotechnologies, Advanced Materials, Biotechnology and Advanced Manufacturing and Processing</i>		
	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
	<i>5iii. Space</i>		
	SME-SPACE-1-2014/2015: SME instrument	8.50	8.75
8. Health, demographic change and wellbeing	PHC-12-2014/2015: Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices	66.10	45.00
9. Food security, sustainable agriculture and forestry, marine and maritime and inland water research and the bioeconomy	SFS-8-2014/2015: Resource-efficient eco-innovative food production and processing	9.00	17.00
	BG-12-2014/2015: Supporting SMEs efforts for the development - deployment and market replication of innovative solutions for blue growth	3.00	5.00
10. Energy Challenge	SIE-1-2014/2015: Stimulating the innovation potential of SMEs for a low carbon and efficient energy system	33.95	37.26
11. Smart, green and integrated transport	IT-1-2014/2015: Small business innovation research for Transport	35.87	38.96
12. Climate action, environment, resource efficiency and raw materials	SC5-20-2014/2015: Boosting the potential of small businesses for eco-innovation and a sustainable supply of raw materials	17.00	19.00
13. Europe in a changing world – inclusive, innovative and reflective Societies	INSO-9-2015: Innovative mobile e-government applications by SMEs		4.00
	INSO-10-2015: SME business model innovation		11.00
14. Secure societies – Protecting freedom and security of Europe and its citizens	DRS-17-2014/2015: Protection of urban soft targets and urban critical infrastructures	7.00	7.40

Instrumento PYME: Mentoring & Coaching

El Instrumento viene acompañado de:

- Un Esquema opcional de **Coaching gratuito** para las PYMEs beneficiarias.
- **Objetivo:** Concretar la situación actual y donde queremos llegar. Identificar necesidades y gaps de la empresa y establecer un Plan de actuación.
- Nueva Figura de **Key Account Manager (KAM)** perteneciente a la EEN que gestiona con la empresa la selección del Coach.

Instrumento PYME: Mentoring & Coaching

- Coaching voluntario ofrecido en Fase 1 y Fase 2:
 - ✓ Phase 1 – 3 Coaching días
 - ✓ Phase 2 – 12 Coaching días
- La EEN (KAM) sugiere el Coach, pero la PYME elige. Coach y PYME deciden el Coaching Plan
- Coaching es complementaria a la financiación de la Fase 1 Y Fase 2.

¿Por qué participar?

- Para competir con las mejores PYMEs europeas → "Champions league" con solo unos pocos ganadores, con sello de calidad
- Visibilidad a nivel europeo
- Posibilidad de recibir business/management coaching
- Posibilidad de networking con redes de inversores
- Trato preferencial para financiación posterior
- (EU Financial Instruments: loan and equity facilities)

H2020: Resultados Instrumento PYME

	Cut-off date		
	18/06/2014	24/09/2014	09/10/2014
Fase	1	1	2
Nº Propuestas	2666	1944	850
Una empresa	97%	91%	78%
Tasa de Exito	6%	9%	7%
Por encima threshold	317	237	142
Financiadas	155	178	60

FTI: Piloto Fast Track for Innovation

El piloto **FTI** (2015-2016) es la única **medida 100% Bottom-Up** en Horizonte 2020 que promociona actividades de **innovación cercanas al mercado** y que esta abierta a **todo tipo de participantes** en los objetivos de los Pilares de **Liderazgo Industrial y Retos Sociales**

FTI: Objetivo Principal

El objetivo principal de **FTI** (2015-2016) es apoyar proyectos de investigación e innovación **con énfasis en la creación de valor, impacto, sostenibilidad** y que demuestren una **llegada y despliegue real en el mercado en un plazo máximo de 3 años.**

FTI: Objetivos Específicos

- Reducir el tiempo desde la idea al mercado ('last push'). Acelerar la comercialización de productos, procesos o servicios innovadores.
- Aumentar la participación de la industria, Pymes y “first-time” solicitantes en H2020
- Apoyar proyectos multisectoriales y multidisciplinares
- Estimular la inversión del sector privado en I+i

FTI: ¿Quién puede participar?

- Consorcio de **tamaño limitado**: min. 3, máx. 5 socios
- Los socios deben estar establecidos en la UE o en país asociado a Horizonte 2020 , y **al menos de 3 diferentes países**
- Consorcio debe ser **intensivo en industria**:
 - ✓ o 2 de 3/4 socios = entidad con ánimo de lucro
 - ✓ o 3 de 5 socios = entidad con ánimo de lucro (private-for-profit)
 - ✓ o 60% del presupuesto de la propuesta (=total costes elegibles) destinado a entidades con ánimo de lucro
- ... pero puede estar compuesto de **socios de cualquier tipo legal** (industria, PYMEs, first-time applicants...)
- La financiación UE solicitada **no puede exceder de 3 million**; EUR ,70% de financiación for private-for-profit entities (//innovation actions)

FTI: ¿Qué tipo de Innovación?

... la solución o innovación propuesta debe ser madura/ cercana al mercado...!

- **Time-to-market: 36 meses** o menos (desde el momento del inicio de la acción piloto de FTI !)
- **Nivel de desarrollo ~ TRL 6** (para innovaciones tecnológicas), y similar nivel de madurez para las no -tecnológicas
- Desarrollo más elevados (**hasta TRL 9** o para innovaciones no tecnológicas) es posible en un tiempo limitado de tiempo, y apoyadas por una planificación técnica y a comercial
- El objetivo último: **Creación de significativo valor** a nivel europeo y llegada al mercado.

FTI: ¿Qué tipo de actividades?

... desde actividades de demostración a llegada al mercado...!

- Actividades avanzadas y específicas de investigación y desarrollo
- Actividades avanzadas de testeo / pilotos /test-beds demostración, validación de modelos de negocios, estándares, normativa
- Validación de soluciones en condiciones reales

- TRL 6 – technology demonstrated in relevant environment (industrially relevant environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 7 – system prototype demonstration in operational environment
- TRL 8 – system complete and qualified
- TRL 9 – actual system proven in operational environment (competitive manufacturing in the case of key enabling technologies; or in space)

FTI: Propuesta

- Max. 30 páginas para el Anexo Técnico (sections 1,2,3)
 - ✓ Impacto !
 - ✓ Excelencia
 - ✓ Implementación
- Contener una lógica de Business Plan
 - ✓ Relevancia y posicionamiento en el mercado / estrategia de explotación/ IPR (Derechos de Propiedad Intelectual)
 - ✓ Usuarios potenciales/Mercados/Posibilidad de comercialización
 - ✓ Necesidades Financieras / Retorno en la Inversión

FTI: Propuesta

- **Impacto:**
 - ✓ Demostrar el Valor añadido a nivel europeo EU a nivel económico y no económico (cambio climático, sostenibilidad, igualdad de género..)
- **Excelencia:**
 - ✓ Describir claramente que la solución estará más allá del Estado del Arte en su campo
- **Implementación:**
 - ✓ Recursos: Son complementarios & cost-effective (subcontratación)

FTI: Proceso de Evaluación

- Evaluación **remota**
- Panel de cuatro expertos independientes con perfil comercial e inversor!
- No acuerdo de consenso
- Puntuación = Media aritmetica de las valoraciones individuales
- Se enviará un feedback básico a los participantes para que puedan mejorar la propuesta en caso de resubmisión.
- Umbral: total 12/15; valor de "Impacto" tiene que ser 4/5 o superior!

FTI: Ranking

- Las propuestas con una puntuación inferior a 12/15 no entrarán en el ranking
- Las propuestas con una puntuación inferior a 4/5 en impacto no entrarán en el ranking
- Criterios para la diferenciación serán:
 - ✓ Valor del criterio de 'Impacto'
 - ✓ Tamaño del presupuesto de PYMES
 - ✓ Número de participantes industriales que son solicitantes por primera vez en H2020 (first-time applicants)
 - ✓ Número de participantes industriales
 - ✓ Balance de género en el personal del consorcio

FTI: Implementación 2015

- **6 Enero , 2015**

- ✓ Convocatoria Abierta

- **29 Abril 29, 2015**

- ✓ Primer Cut-Off

- **Final Julio, 2015**

- ✓ Primeros Resultados de Abril

- **1 Septiembre, 2015**

- ✓ Segunda Cut -Off

- **Final October 2015**

- ✓ Primeros Acuerdos firmados (GA)

- **1 Diciembre , 2015**

- ✓ Tercera Cut-Off & Resultados de Septiembre

FTI: Futuro a partir del 2016

- 2016: pendiente de la adopción del Programa de Trabajo
 - ✓ 50 a 70 acciones
 - ✓ Presupuesto de EUR 100 million
- Más allá de 2016: dependiendo de los resultados de la acción piloto!
 - ✓ Informes de los FTI Pilot participants
 - ✓ Estudio desarrollado por la Comisión

FTI: Porque participar en FTI

- Las necesidades de mi proyecto encajan en el esquema de FTI:
- Suficientemente maduro para llegar al mercado en 36 meses máximo. Tasa de éxito del 5-10%.
- Muy competitivo 50-70 proyectos a financiar por año

FTI: Beneficios de FTI

- Confirmación de expertos que su solución tiene un alto potencial de llegada al mercado
- Empuje para la llegada al mercado
- Visibilidad a nivel europeo e internacional
- Obtención de financiación (entre 1-2M€)
- Ventajas de colaboración con socios internacionales (nuevos mercados, oportunidades de negocio, expertos, capacidades..)

Fast Track to Innovation Pilot

THE ULTIMATE BOOST FOR OUTSTANDING BUSINESS INNOVATORS WITH A NEED FOR SPEED...

PREPARE YOUR PROPOSAL

Build your industry-intensive consortium*
minimum 3 partners - maximum 5 partners
(all based in the EU and / or in Horizon 2020
associated countries)

Proposal



Outstanding Business Innovation Concept
(high-readiness level / TRL 6, meaning
demonstrated in a relevant environment)

Continuous open call
until end 2016

6 months time-to-grant

DEVELOP YOUR INNOVATION

Receive an EU grant of EUR 1 million to 3 million
(70% of funding, 100% of funding for non-profit entities)

From Mature R&D
Demonstration
Market-Oriented
R&D
to Market-Mature Innovation

12-24 months for implementation

HIT THE MARKET!

Start your commercial activities



The Market
Market-Maturity to Market
Launch



Market-ready result
(finished product, service,
process/ TRL 9)

At most 36 months from grant to market

... AND EAGER TO COMPETE ON GLOBAL MARKETS...!

ACTIVITIES SUPPORTED

Systems validation in real working conditions – Testing – Piloting – Business model validation – Standard setting – Pre-normative research – EU quality label

¡Gracias!

Carmen Marcos Méndez

IVACE

marcos_car@gva.es



GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL