



El Instrumento PYME de 2020

Dr. Luis J. Guerra (@LGuerra_CDTI)
División de Programas de la UE
CDTI. Ministerio de Economía y Competitividad

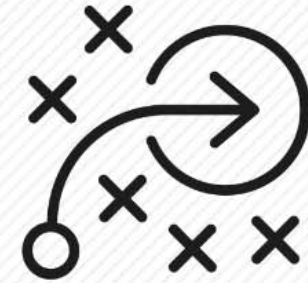
<http://eshorizonte2020.es>
@EsHorizonte2020



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

50000 € (4-6M) + 3 dias BC



Mercado, FTO, modelo negocio, Ambición

Fase 2: Validar el negocio

(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"

<https://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-s-overseas-trade-fairs-programme>

Dentro de las reglas de H2020



**KEEP
CALM
&**

**FOLLOW
THE RULES**

Solo para PYMEs

Portal participante

13 Topics

	AREA	2016 (M€)	2017 (M€)		AREA	2016 (M€)	2017 (M€)
21	27	10	11	28	2016	5,1	12,73
22	28	23,63	33,11	29	2016*	46	82
23	29	2,8	2,8	30	2016	6,297	7,118
24	30	11,32	14,1	31	2016	15	81
25	31	91	91	32	2016	10,32	1,70
26	32	12,5	12,5	33	2016	15,37	14,67
27	33	25,61	28,23	34	2016	356,79	437,819

Topic 05: 100% En 2017, solo ph2

a) Cell technologies in medical applications

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

Fase 1:

3 mayo 17/ 6 sept 17 / 8 nov 17

Fase 2:

6 abril 17/ 01 jun 17/ 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, solo ph2

a) Cell technologies in medical applications

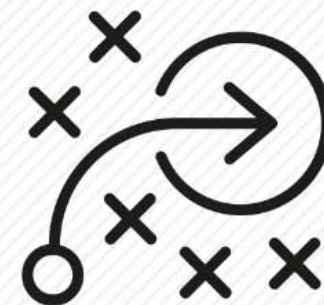
b) Clinical research for the validation of biomarkers and/or diagnostic medical devices (18/01/17)



Claves

Resultados

Posibilidades



¿Cómo llegar a la META?

Market
Opportunity

Exponential
growth

Team that
knows the
market

Activity plan with
reference resources
& budget





Market
Opportunity



Exponential
growth

Team
know
ma

Initial
h

Team that
knows the
market

Action
coher



Activity plan with
coherence (resources
& budget)

¿Cómo llegar a la META?

Market
Opportunity

Exponential
growth

Team that
knows the
market

Activity plan with
reference resources
& budget





Horizon 2020's SME Instrument

Looking for Europe's next innovation leader

9 November 2016 Cut-off Results - Phase 1 | SMEs funded per country



Topic Code	Number of Proposals				
	Evaluated	%	Retained for Funding	%	Success Rate
(ICT) SMEInst-01	439	23,0%	29	15,9%	6,6%
(NMP) SMEInst-02	174	9,1%	16	8,8%	9,2%
(Biotec) SMEInst-03	62	3,2%	5	2,7%	8,1%
(SPACE) SMEInst-04	30	1,6%	4	2,2%	13,3%
(HEALTH) SMEInst-05*	70	3,7%	18	9,9%	25,7%
(eHEALTH) SMEInst-06	226	11,8%	11	6,0%	4,9%
(AGRO) SMEInst-07	162	8,5%	12	6,6%	7,4%
(BG) SMEInst-08	27	1,4%	7	3,8%	25,9%
(ENE) SMEInst-09	185	9,7%	24	13,2%	13,0%
(TRS) SMEInst-10	138	7,2%	24	13,2%	17,4%
(ECO) SMEInst-11	152	7,9%	15	8,2%	9,9%
(BUS) SMEInst-12	158	8,3%	8	4,4%	5,1%
(SEC) SMEInst-13	89	4,7%	9	4,9%	10,1%
TOTAL SEPT 2016	1912	100,0%	182	100,0%	9,5%

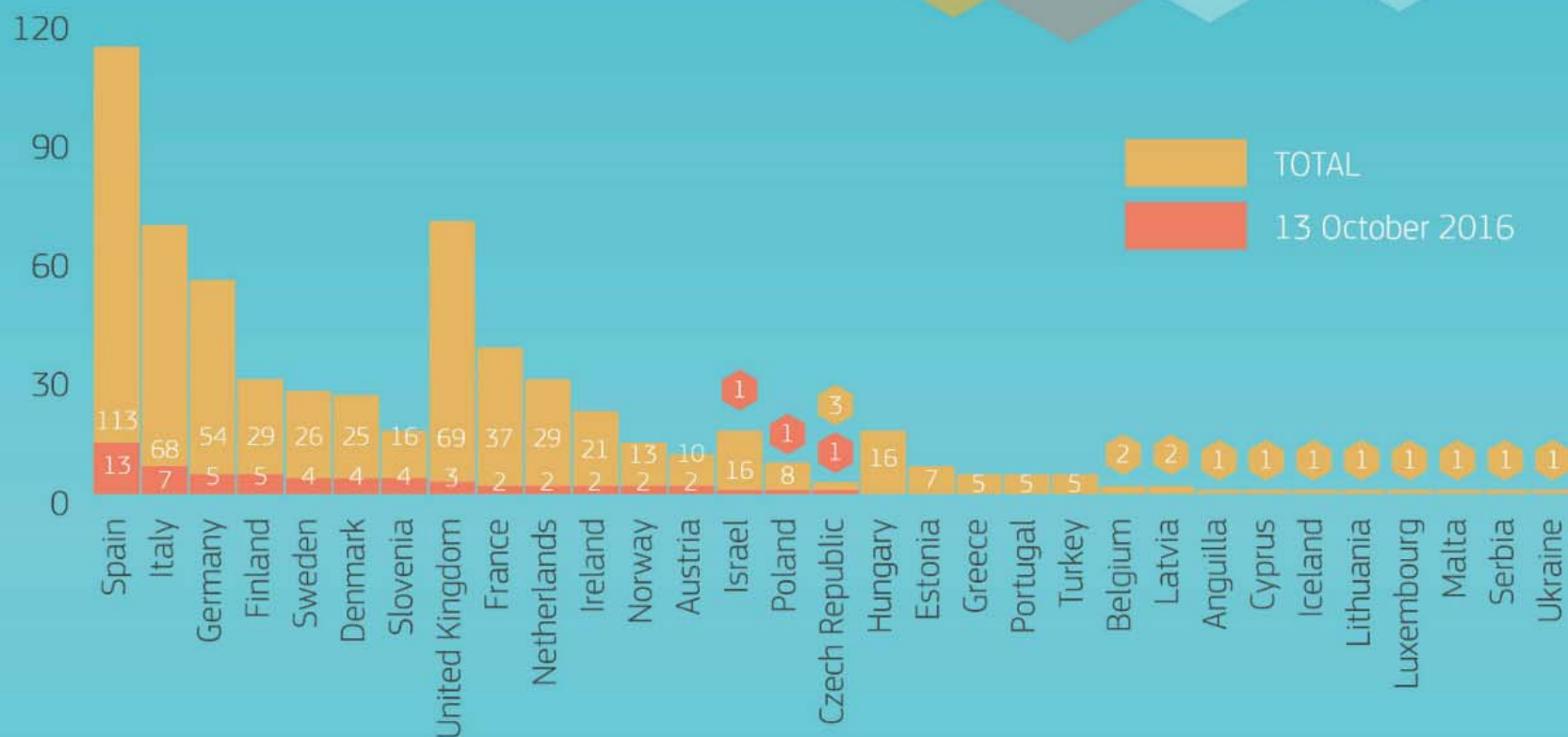


Horizon 2020's SME Instrument

Looking for Europe's next innovation leader

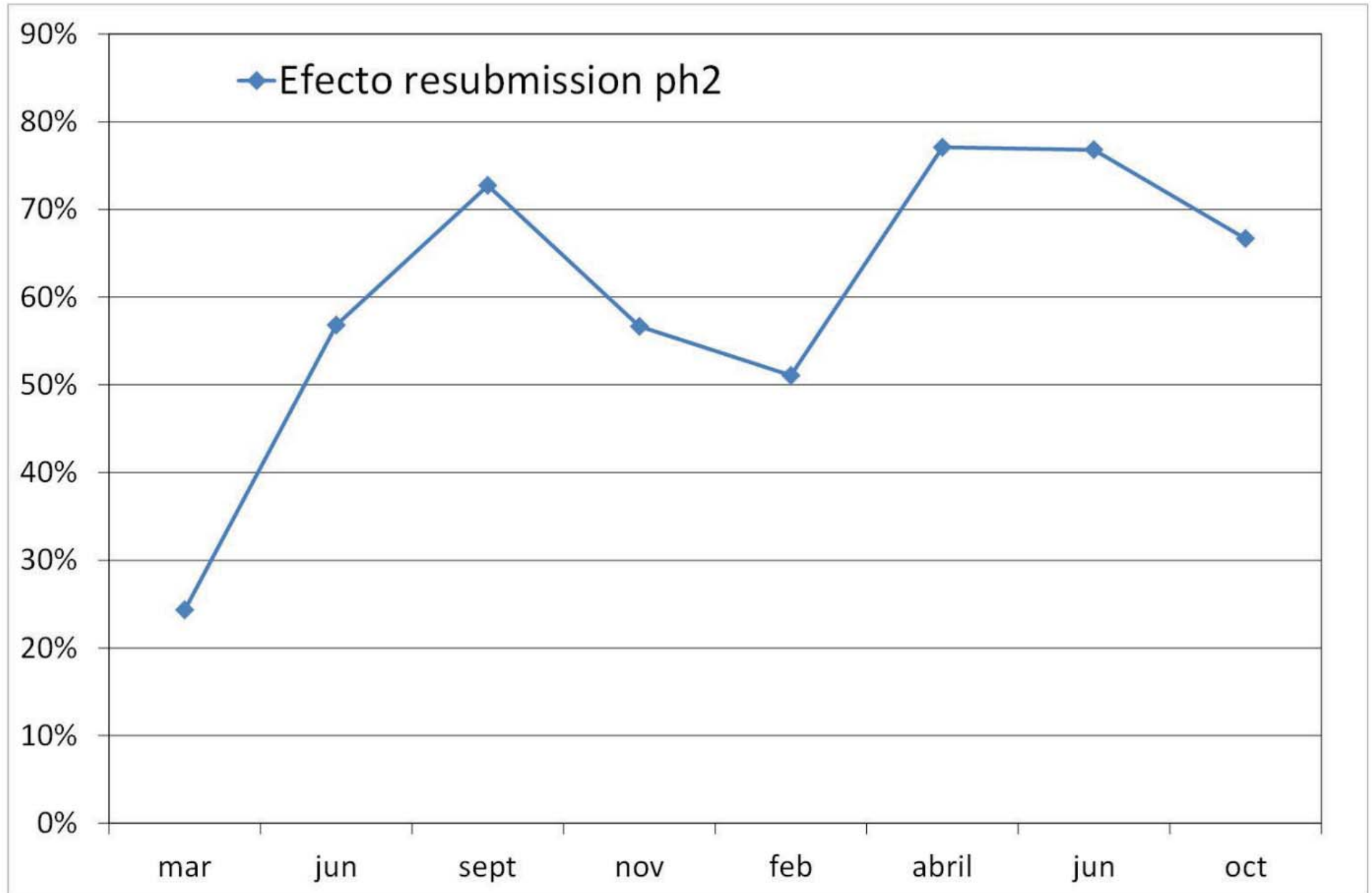
13 October 2016 Cut-off Results - Phase 2 | SMEs funded per country

COUNTRIES

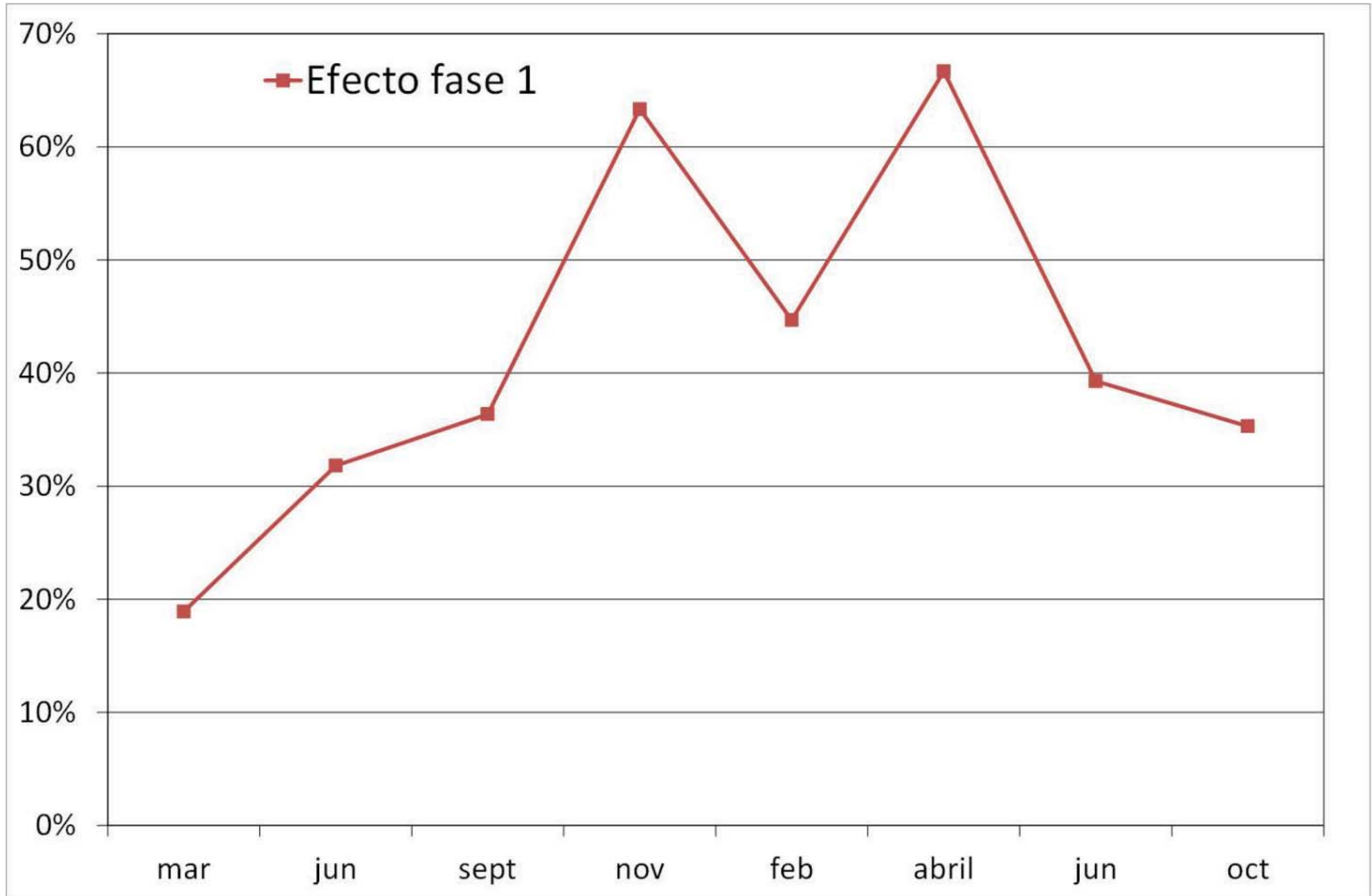


Topic Code	Number of Proposals				
	Evaluated	%	Retained for Funding	%	Success Rate
(ICT) SMEInst-01	249	21,3%	12	21,4%	4,8%
(NMP) SMEInst-02	122	10,5%	5	8,9%	4,1%
(Biotech) SMEInst-03	28	2,4%	1	1,8%	3,6%
(SPACE) SMEInst-04	28	2,4%	2	3,6%	7,1%
(HEALTH) SMEInst-05*	55	4,7%	3	5,4%	5,5%
(eHEALTH) SMEInst-06	85	7,3%	3	5,4%	3,5%
(AGRO) SMEInst-07	94	8,1%	4	7,1%	4,3%
(BG) SMEInst-08	13	1,1%	2	3,6%	15,4%
(ENE) SMEInst-09	150	12,9%	7	12,5%	4,7%
(TRS) SMEInst-10	132	11,3%	9	16,1%	6,8%
(ECO) SMEInst-11	97	8,3%	4	7,1%	4,1%
(BUS) SMEInst-12	59	5,1%	2	3,6%	3,4%
(SEC) SMEInst-13	55	4,7%	2	3,6%	3,6%
TOTAL JUNE 2016	1167	100,0%	56	100,0%	4,8%

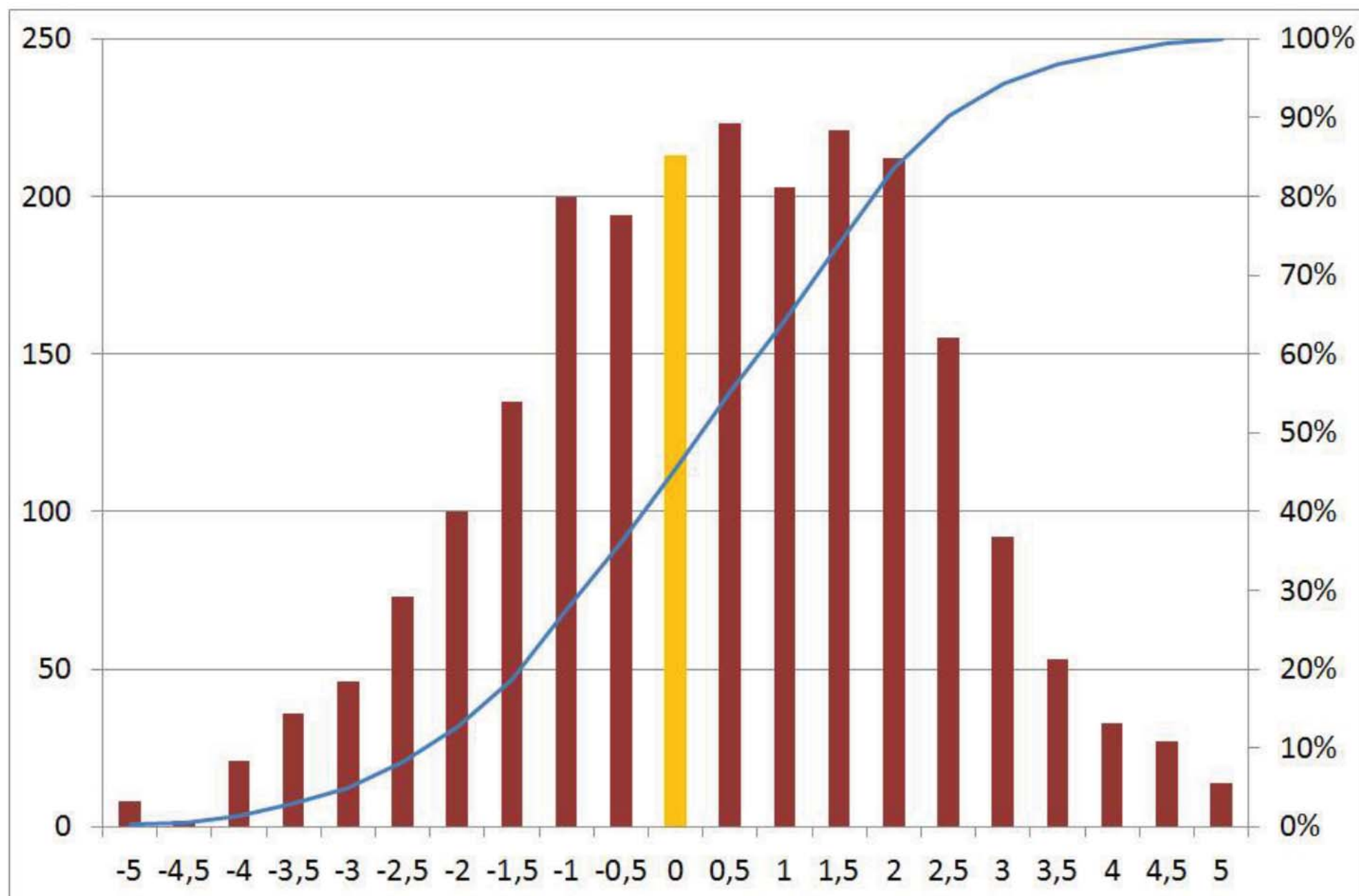
Cada vez es más difícil aprobar a la 1ª



Hay mucha fase 1 llamando a la puerta



La evaluación de las "re-submission" puede variar





La evaluación

El evaluador

**Cual es tu
historia**

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.

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.



Show me the money!



Fase 1: Impacto (8Q), Excelencia (6Q), Implementación (4Q)
13 (4/5) (4/5) (4/5)

Fase 2: Impacto (9Q), Excelencia (7Q), Implementación (5Q)
12 (4/5) (3/5) (3/5)

Ranking: Impacto *1.5 + Excelencia + Implementación (2/3 meses)

La evaluación es remota y "aséptica" por 4 evaluadores



Small table with 2 columns and 4 rows, likely a data table or legend.

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...

Wow, tiene muuy buena pinta...

Uhm, en base a mi experiencia...

Uhm, está bien pero echo de menos...

Ufff, esto ya lo he visto en...

Pufff, esto no hay por donde cogerlo...

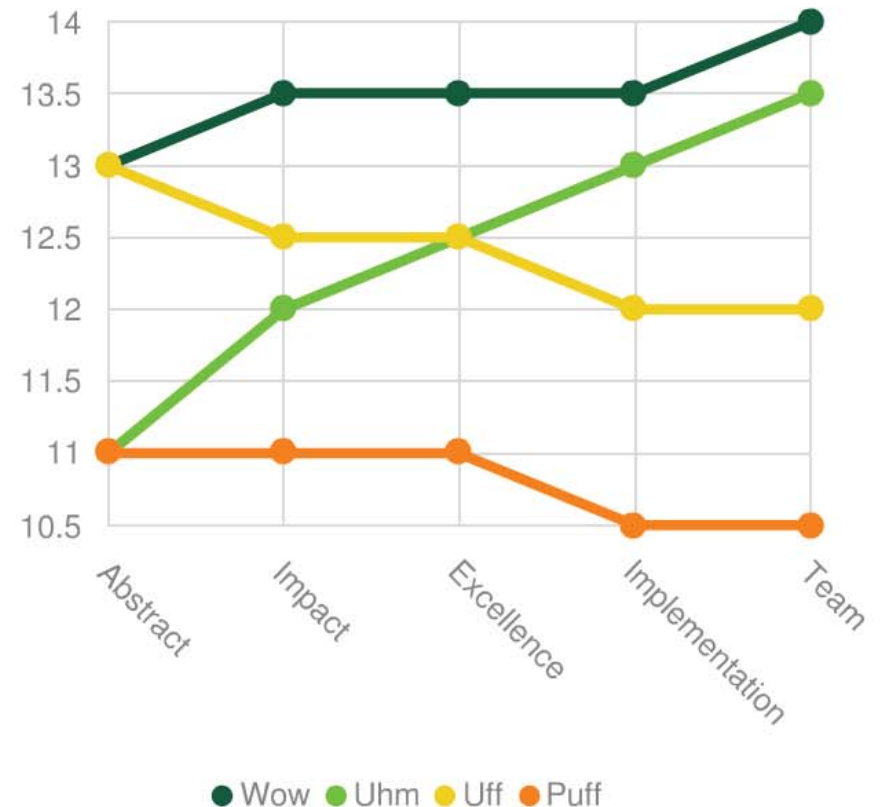
La prueba del "6"

¿Quién soy?
¿En qué soy bueno?
¿Qué oportunidad de negocio veo?

¿Cuál es mi propuesta de valor?
¿Qué barriers de mercado existen?
¿Para qué necesito este dinero?



La 1ª impresión Coherencia



La prueba del "6"

¿Quien soy?

¿Cual es mi propuesta de valor?

¿En qué soy bueno?

¿Qué barreras de mercado existen?

¿Qué oportunidad de negocio veo?

¿Para qué necesito este dinero?



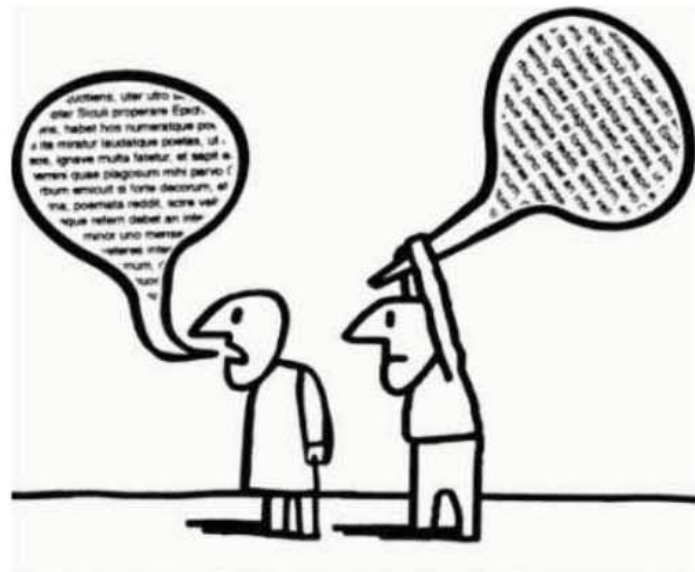
El lenguaje

De negocios: no de I+D

Directo: Características-ventajas-beneficios-necesidades.

Conciso: Evita palabras rimbombantes.

Opportunity,
Business development,
Barriers,
Acceleration,
Growth



Ambición,
Confianza,
Robustez,
Capacidad,
Estrategia,
Claridad

Las formas

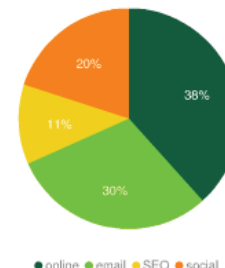
El contenido y el título son **coherentes**.

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?



El proceso de escritura

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.





Final Disclaimer

Actual project

- ROTATED TO MOST ATTRACTIVE ANGLE



Written proposal





Qué es

Qué busca

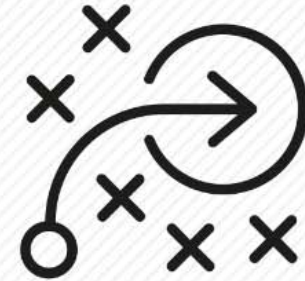
Cómo funciona



Claves

Resultados

Posibilidades



La evaluación

El evaluador

**Cual es tu
historia**

"A satisfied
customer is the
best business
strategy of all."

Michael LeBoeuf

Dr Luis Guerra Casanova
División de Programas de la UE CDTI.
Ministerio de Economía y Competitividad