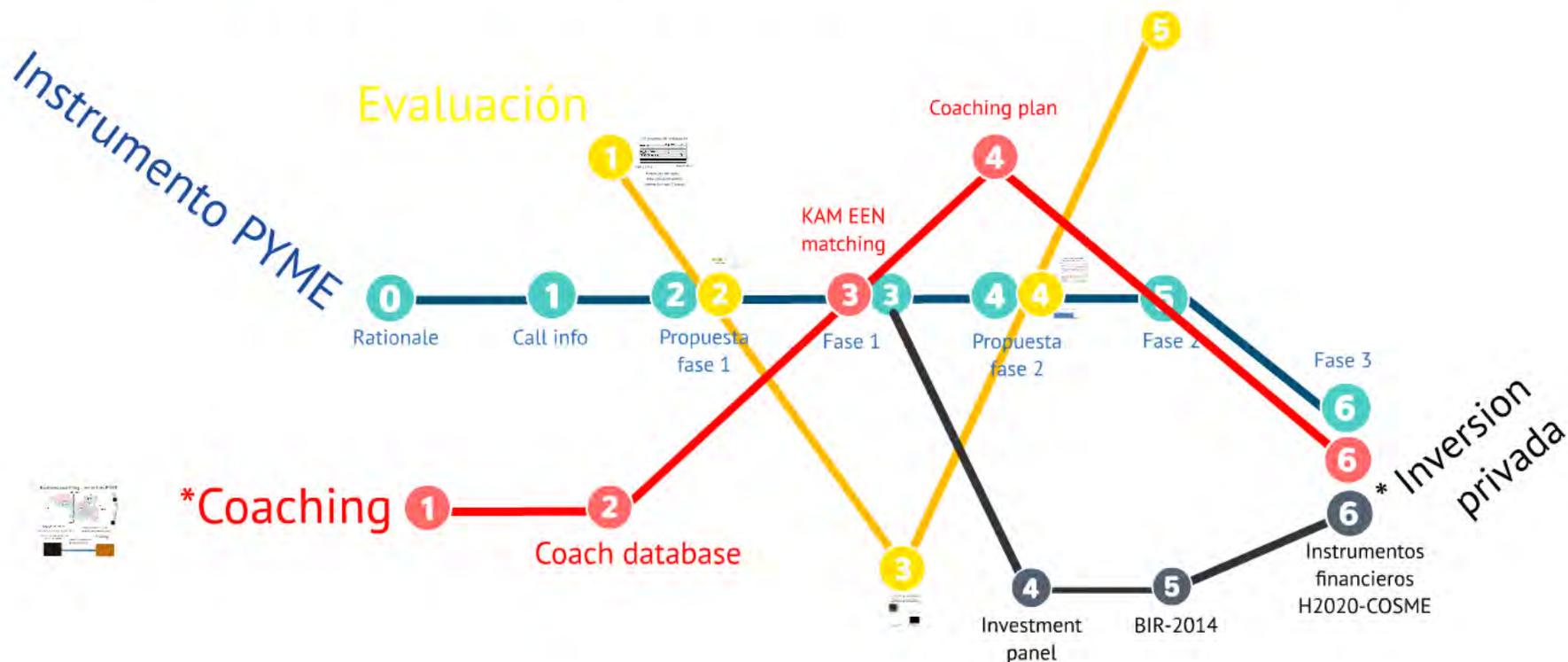


El instrumento PYME: primeras lecciones

Muchas gracias por su atención

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

Visión general del instrumento PYME



**Elementos extras a la subvención*

El proceso de evaluación

	Total number Experts	Share
Business general	49	9,4%
Business development	118	22,6%
Business incubation	20	3,8%
Commercial / Marketing	15	2,9%
Entrepreneurship / Start-up	92	17,7%
Finance	25	4,8%
Gender issues	1	0,2%
Innovation advice/management	146	28,0%
Legal expertise / IPR	15	2,9%
Other	9	1,7%
Risk finance (BA / VC)	31	6,0%
Total	521	100,0%

Fase 1: 13/15

Fase 2: 12/15

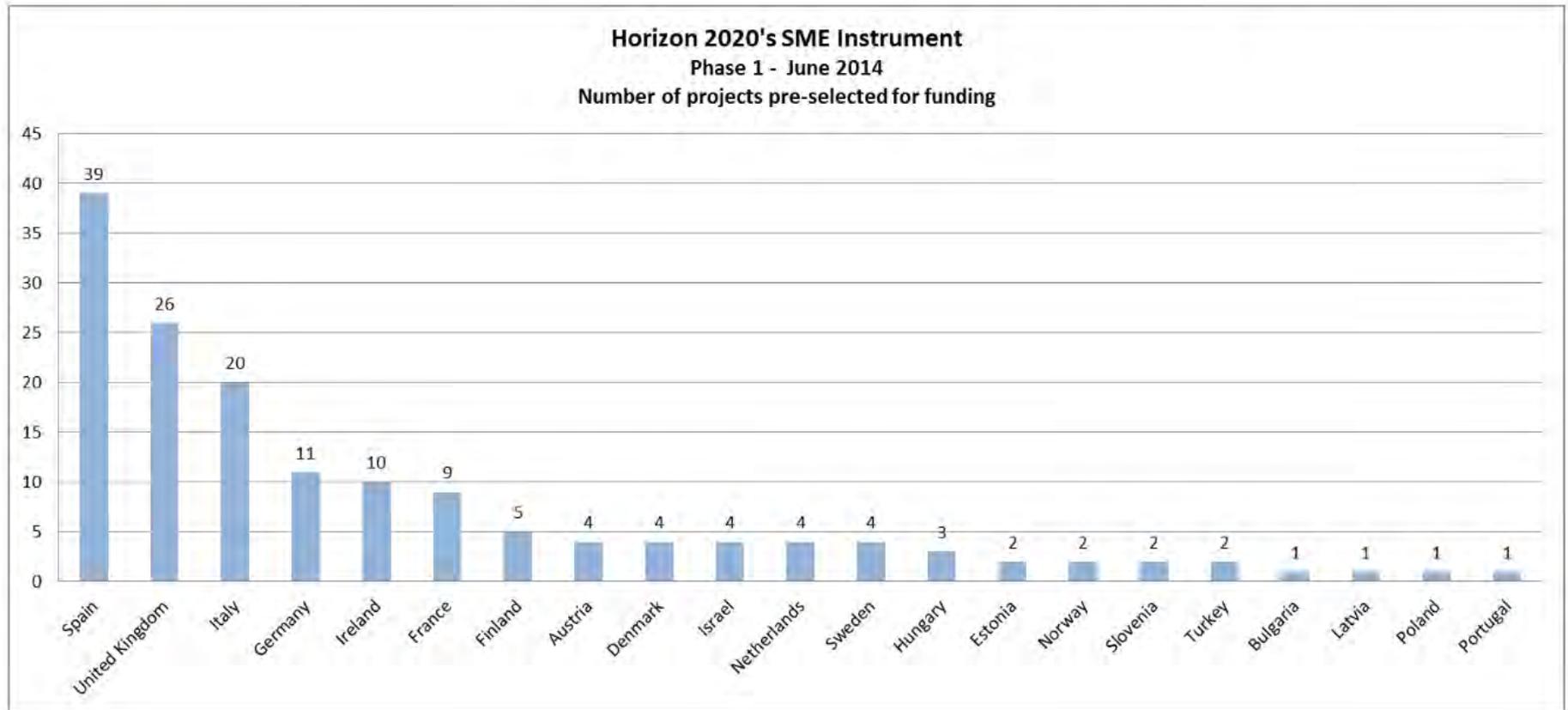
4 evaluadores individuales

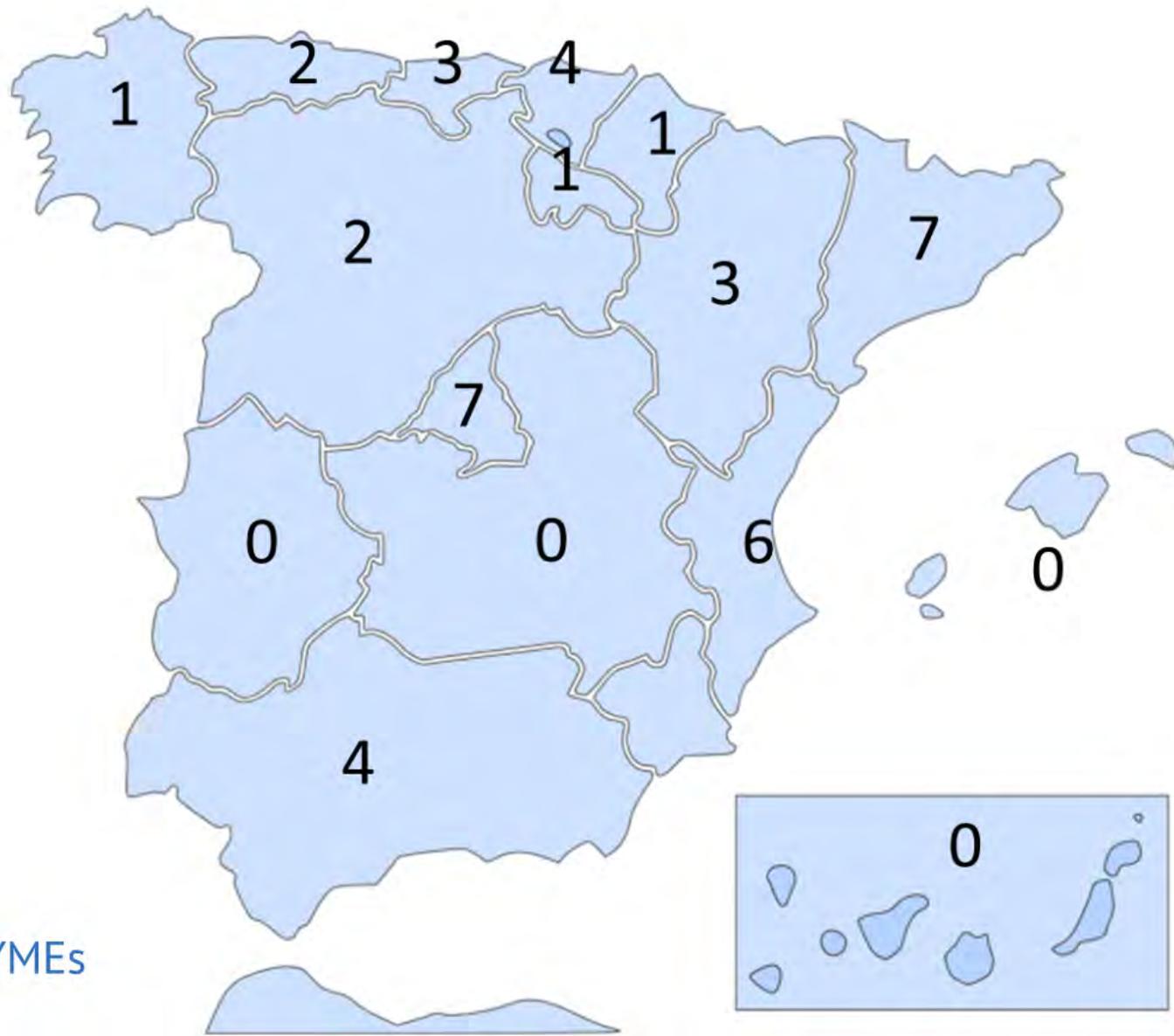
Media de los dos No extremos

Ranking: $\text{Exc} + \text{Impl} + 1.5 * \text{Impacto}$



Primeros resultados ph1

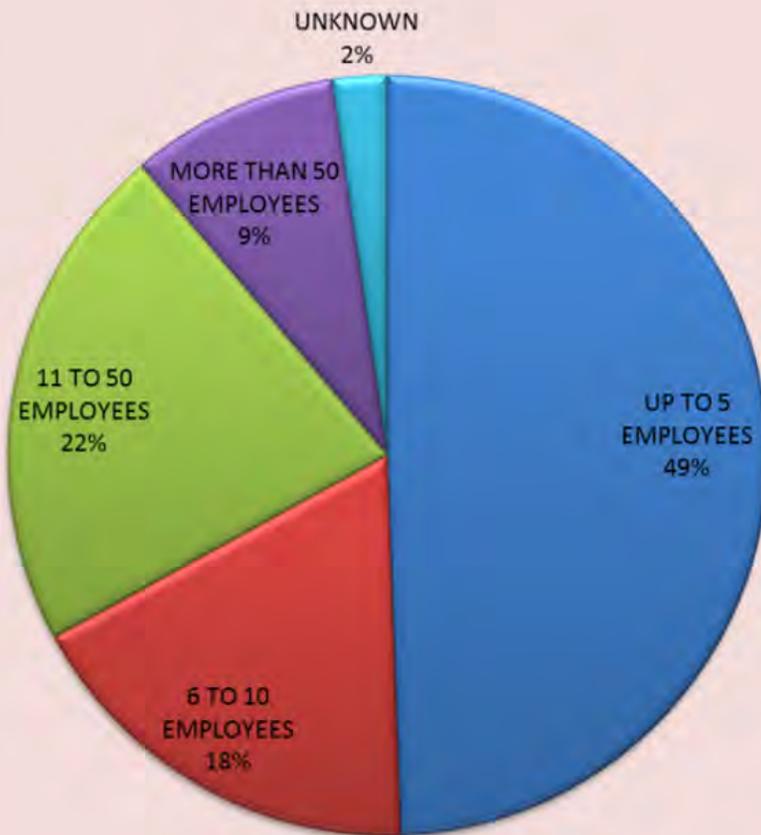




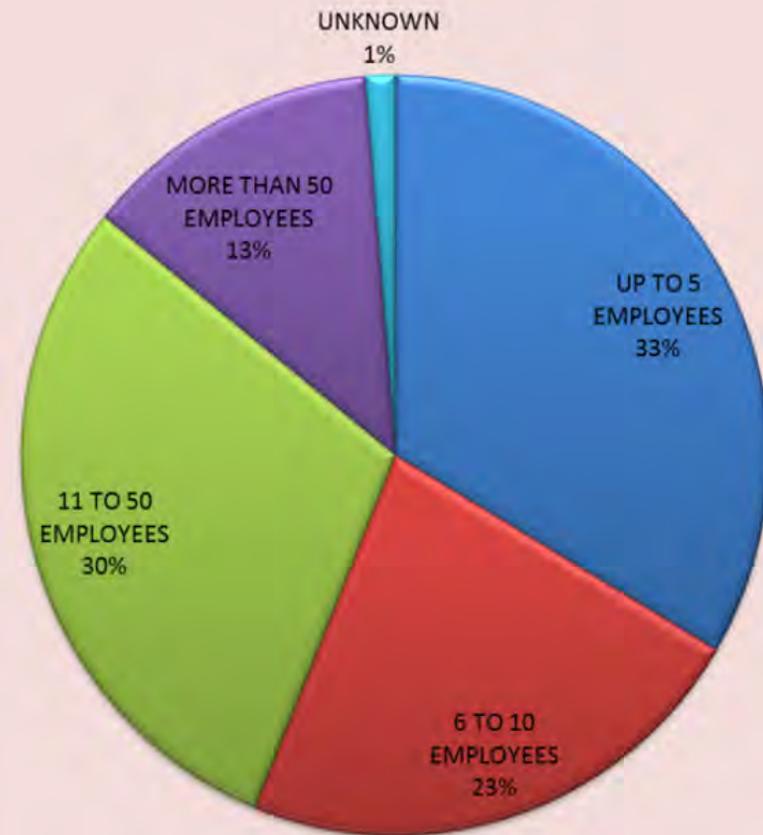
*41 PYMEs

Tipo de empresa. FTE

Staff in Applicant SMEs(All topics)

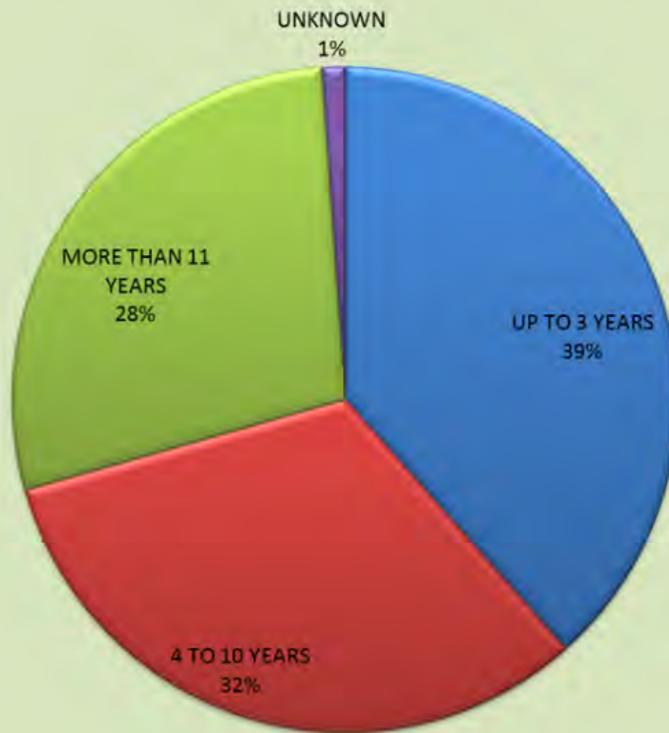


Staff in Funded SMEs(All topics)

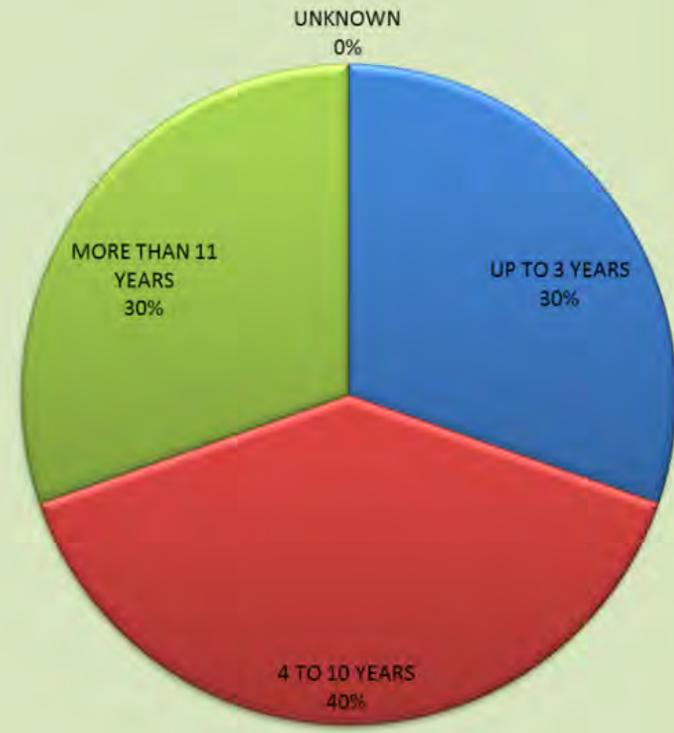


Tipo de empresas. EDAD

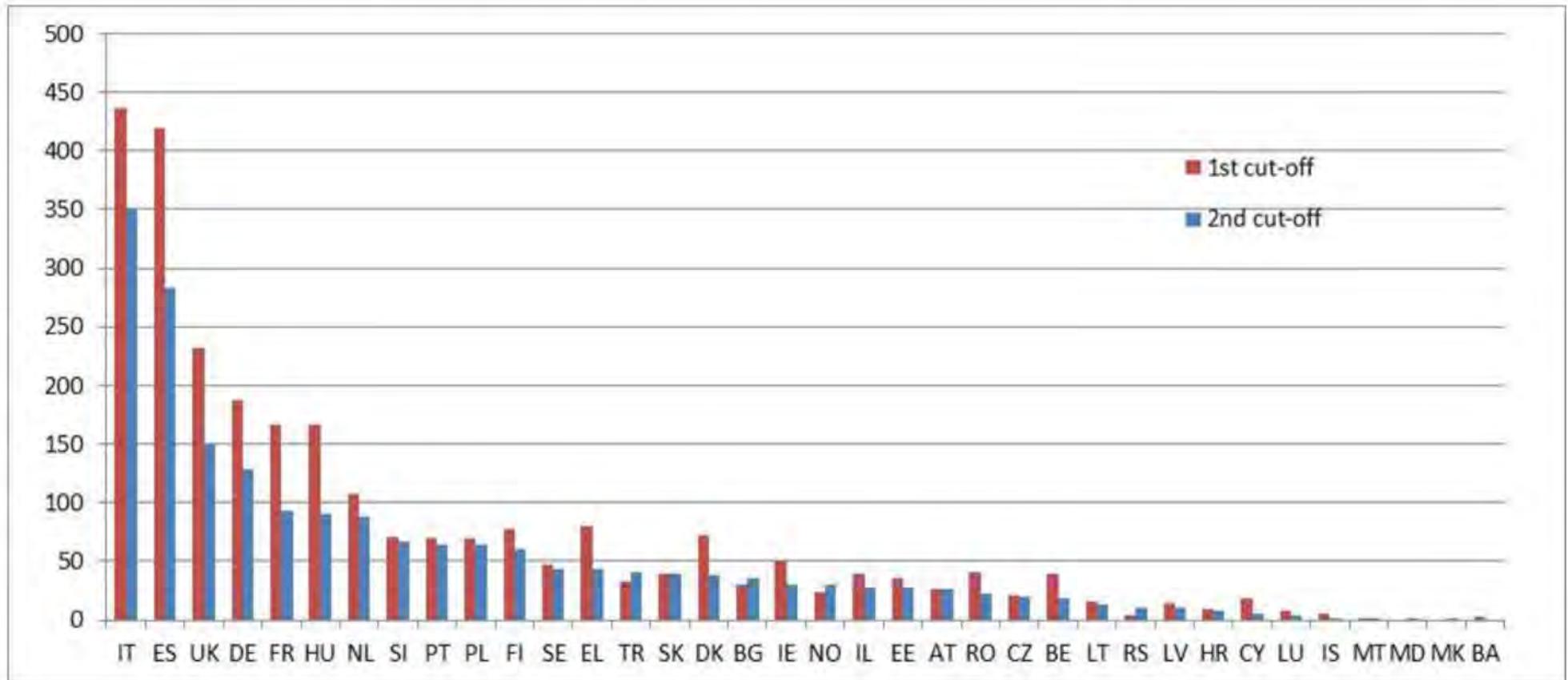
Years trading of Applicant SMEs



Years Trading of Funded SMEs



¿El golpe de ariete ha pasado?



Resultados se esperan para primera quincena de
Noviembre (@H2020SME)

Claves de la propuesta a fase 1

Mercado

- 1) ¿Está clara la oportunidad de negocio a nivel europea que pretendes aprovechar?
- 2) ¿Se cuantifica y se percibe que conoces como funcionan tus mercado/s objetivo?
- 3) ¿Dejas claro quien es el cliente/s objetivo y lo que necesita?
- 4) ¿Convences de qué tu solución es mejor que las alternativas?
- 5) ¿Demuestras que el mercado está dispuesto a pagar por ello?
- 6) ¿Describes en qué punto estás, qué has hecho ya y qué te falta para llegar al mercado?

Crecimiento

- 7) ¿Cuanto esperas crecer si tiene éxito? ¿Es realista, viable y coherente con vuestra estrategia? ¿el "time to market" es adecuado?
- 8) ¿Tienes claro qué necesitas financieramente y como empresa para tener éxito?
- 9) ¿Demuestras que conoces los riesgos tanto tecnológicos como comerciales del proyecto y que el equipo que tenéis será capaz de abordarlos?
- 10) ¿Convences a terceros a que inviertan su dinero en esta idea de negocio?

Primeras lecciones

http://ec.europa.eu/easme/sme-instrument-6-lessons-learnt-from-the-first-evaluation_en.htm

1)



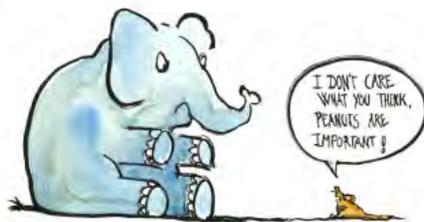
El instrumento PYME acelera la llegada al mercado.
El cómo es tan importante como el qué.

2)



Proyecto estrella de la empresa.
Fundamental para su crecimiento a medio plazo.
Involucración de su equipo directivo

3)



El proyecto responde a una oportunidad de negocio para el crecimiento de la empresa.
Propuesta con datos de mercado y expectativas de la empresa acorde.

4)



Evaluación exhaustiva (IER) por 4 evaluadores.
T evaluación/proyecto "fijo" pero no todas las semanas es igual.
4 evaluadores: Max y min eliminados: Media de los del medio
=> ESR

1)



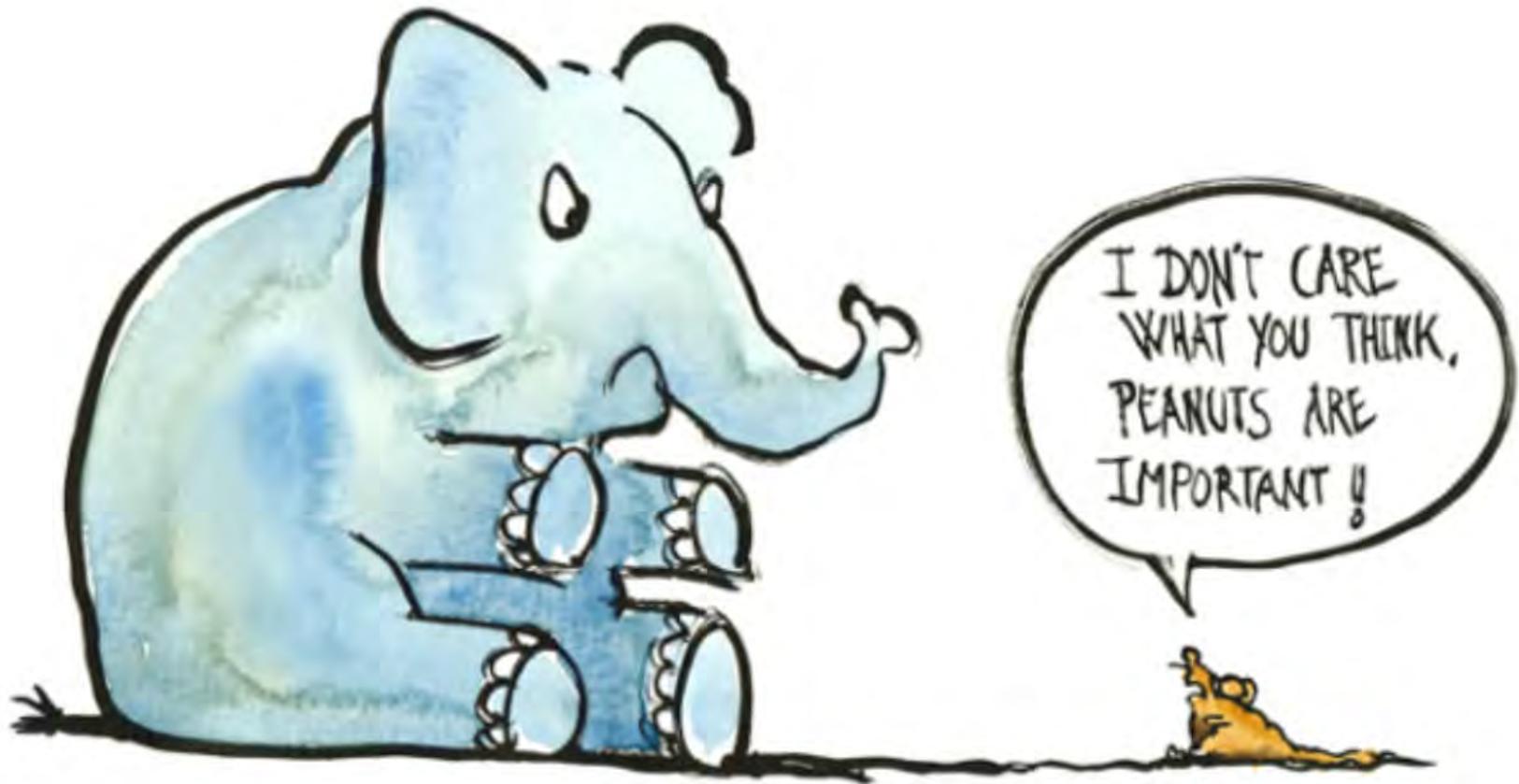
El instrumento PYME acelera la llegada al mercado.
El cómo es tan importante como el qué.

2)



Proyecto estrella de la empresa.
Fundamental para su crecimiento a medio plazo.
Involucración de su equipo directivo

3)



El proyecto responde a una oportunidad de negocio para el crecimiento de la empresa.
Propuesta con datos de mercado y expectativas de la empresa acorde.

4)



Evaluación exhaustiva (IER) por 4 evaluadores.
T evaluación/proyecto "fijo" pero no todas las semanas es igual.
4 evaluadores: Max y min eliminados: Media de los del medio
=> ESR

Claves de la propuesta de fase 2

Construir fase 2 en base a los outputs de fase 1

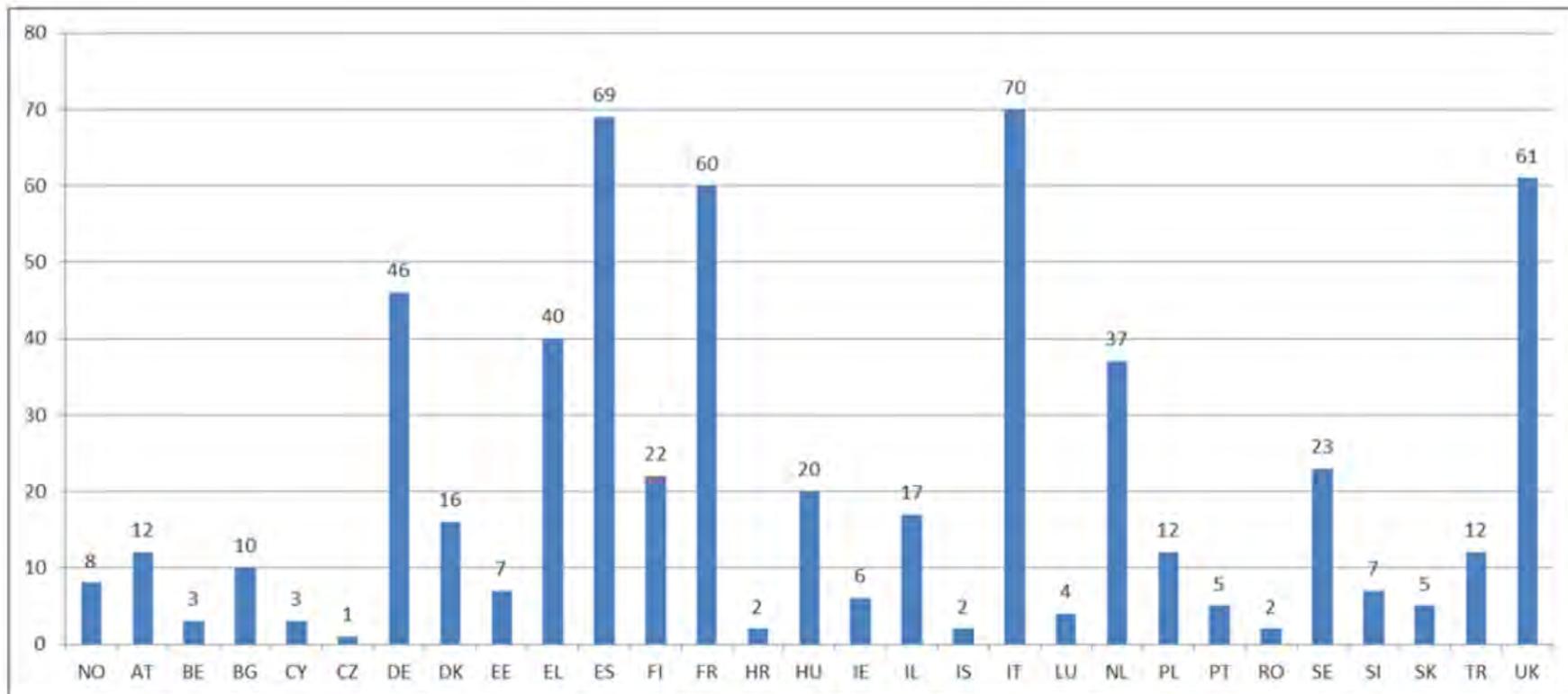
Mercado

- 1) ¿Está **cuantificada con datos coherentes** la oportunidad de negocio a nivel europea que pretendes aprovechar?
- 2) ¿Se cuantifica y se percibe que conoces como funcionan tus mercado/s objetivo **prioritarios**?
- 3) ¿Dejas claro quien es el cliente/s objetivo y lo que necesita **y como lo vas a segmentar**?
- 4) ¿Convences de qué tu solución es mejor que las alternativas **y sigue siendo viable**?
- 5) ¿Demuestras que el mercado está dispuesto a pagar por ello **y más o menos cuanto**?
- 6) ¿Describes en qué punto estás, qué has hecho ya y qué te falta para llegar al mercado?

Empresa

- 7) ¿Cuanto esperas crecer si tiene éxito? ¿Es realista, viable y coherente con vuestra estrategia, **el mercado al que váis y el modelo de negocio que vais a usar**? ¿el "time to market" **sigue siendo** adecuado?
- 8) ¿Tienes claro qué necesitas financieramente y como empresa para tener éxito, **incluido un coaching plan**?
- 9) ¿Demuestras que conoces los riesgos tanto tecnológicos como comerciales del proyecto y que el equipo que tenéis **(o subcontratáis)** será capaz de abordarlos?
- 10) ¿Convences a terceros a que inviertan su dinero en esta idea de negocio?

Propuesta a fase 2 (oct 2014)



Business coaching... en el inst.PYME



Adapted from "Getting Started in Personal and Executive Coaching", by Stephen Fairly, 2003.

Preferably certified coach. (ICF ACC/PCC or EMCC)

Track experience in SME growth (not only start-ups)

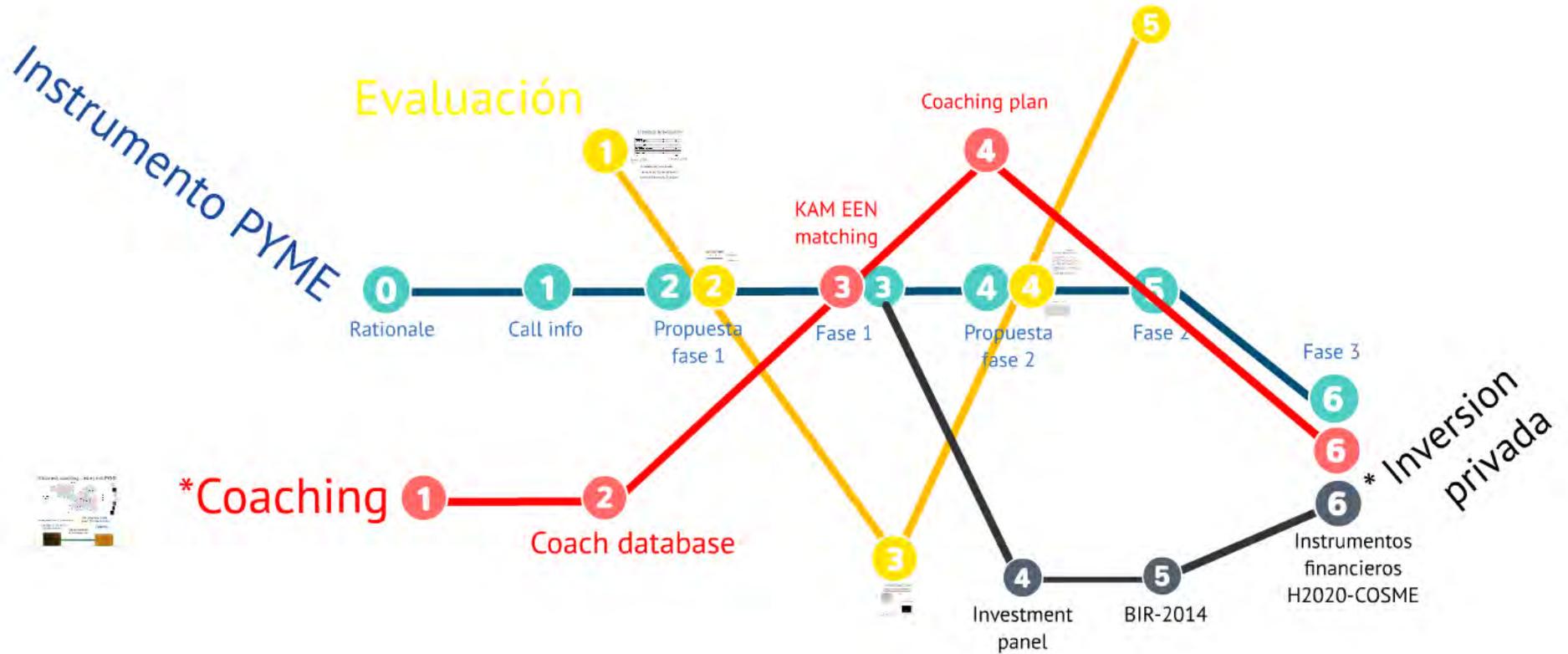
Track investments as BA, VC or private accelerator...)

Signed references of similar companies.

"Feeling"



Visión general del instrumento PYME



**Elementos extras a la subvención*

El instrumento PYME: primeras lecciones

Muchas gracias por su atención

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

Referencias

Video Instrumento pyme: Canal youtube EsHorizonte2020
<https://www.youtube.com/channel/UCeCRYQLW28pj5IDcjsDk2w>

Listado oficial de beneficiarios fase 1:
http://ec.europa.eu/easme/sme/beneficiaries_en.htm

Análisis de la 1º convocatoria fase 1 CDTI:
<http://eshorizonte2020.es/actualidad/noticias>

Portal H2020 en Español:
<http://eshorizonte2020.cdti.es/index.asp?MP=88&MS=712&MN=2&TR=C&IDR=1955&IDP=683&IDS=6> (docs y videos en eventos)

SME techweb: (portal SME en la parte de RTD)
http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/index_en.cfm

Portal del participante H2020:
http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/ftags/sme_instrument.html#c.topics=flags/s/SME/1/1&+callIdentifier/desc

Agencia ejecutiva de las pequeñas y medianas empresas (EASME)
http://ec.europa.eu/easme/sme_en.htm

Preguntas frecuentes del instrumento PYME:
<http://ec.europa.eu/easme/FAQ-SME-Instrument.pdf>

Paso a paso solicitud del proyecto:
http://ec.europa.eu/easme/sme/SEP_step_by_step.pptx