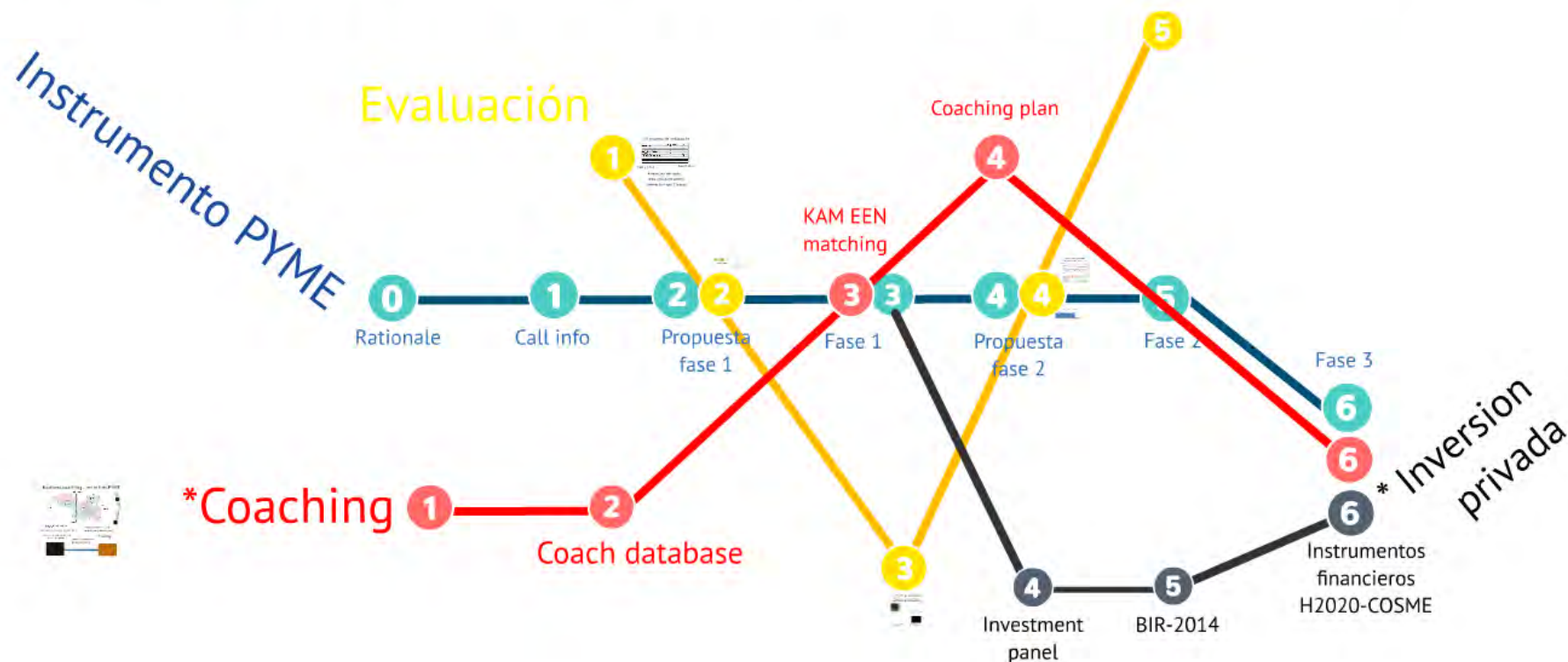


## El instrumento PYME: primeras lecciones

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

Fase 1: 13/15

Fase 2: 12/15

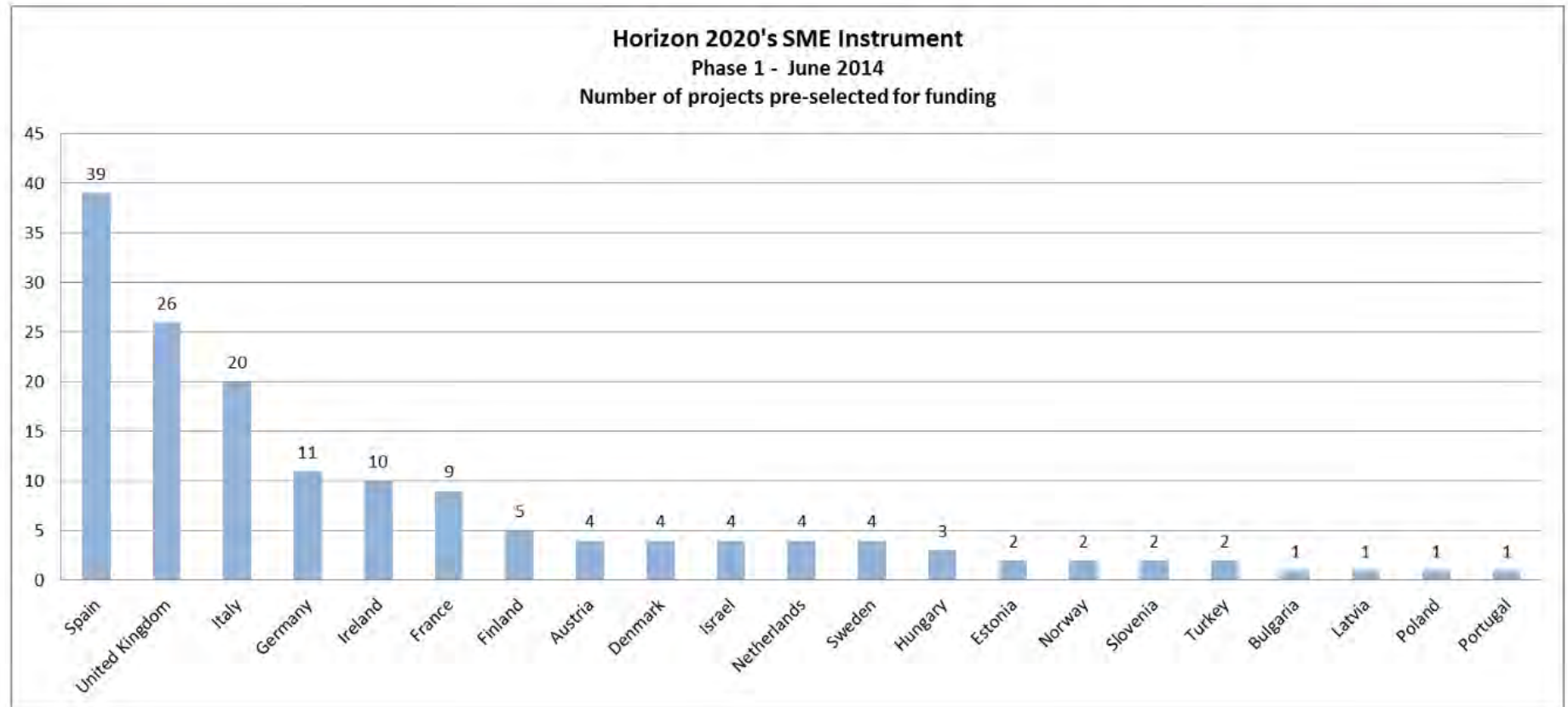
4 evaluadores individuales

Media de los dos No extremos

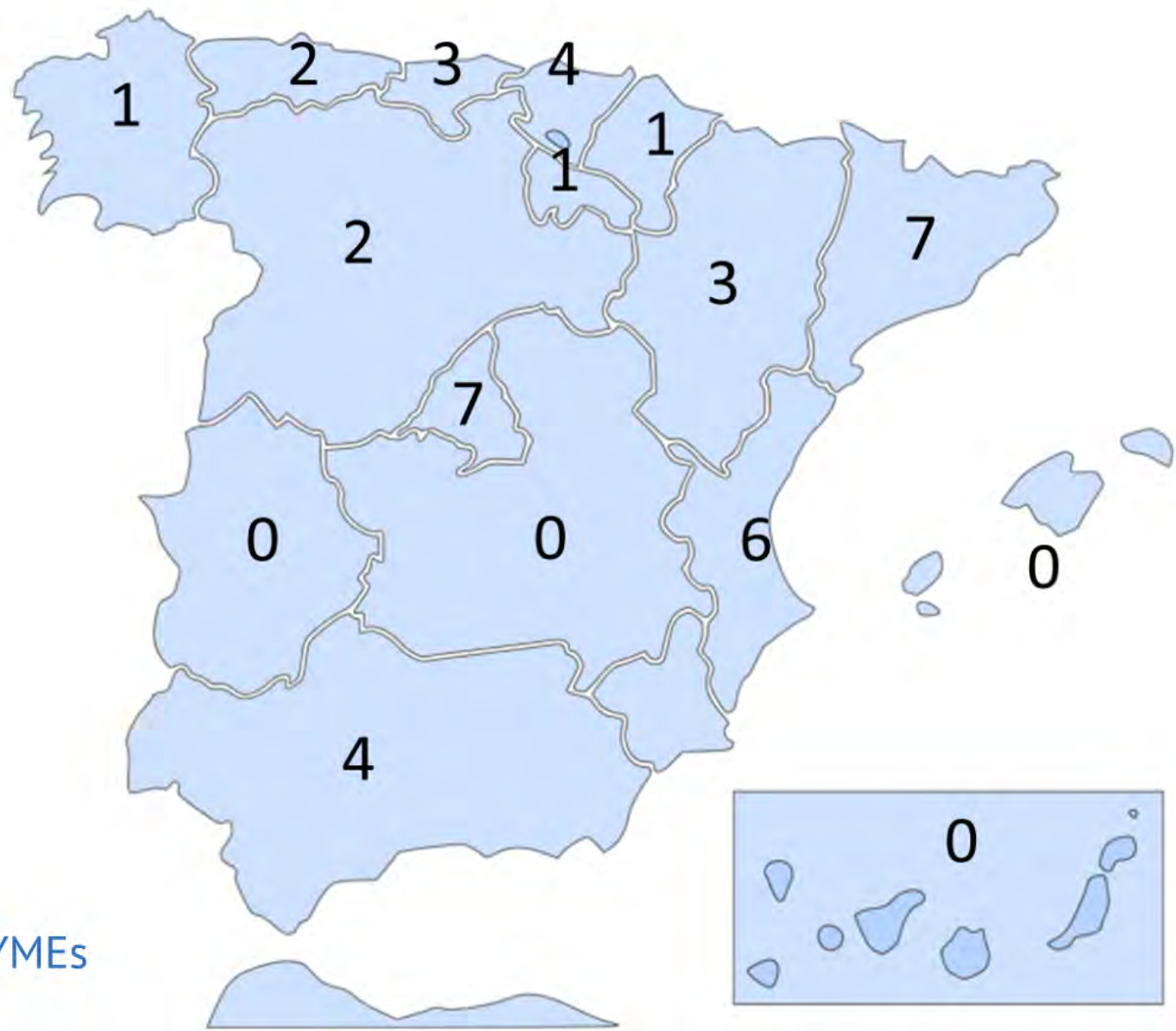
Ranking:  $\text{Exc} + \text{Impl} + 1.5 * \text{Impacto}$



# Primeros resultados ph1



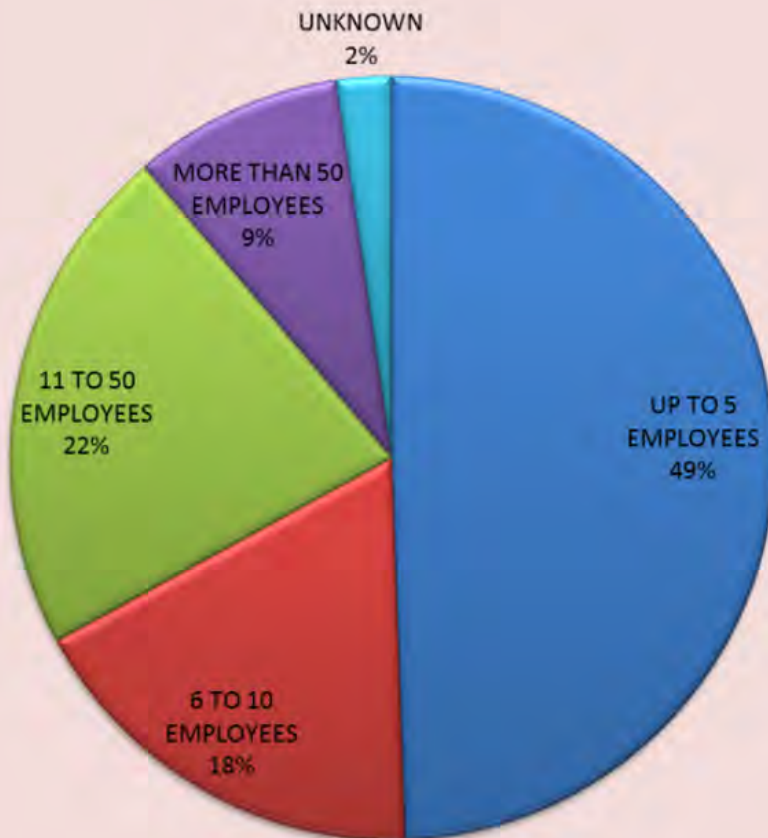




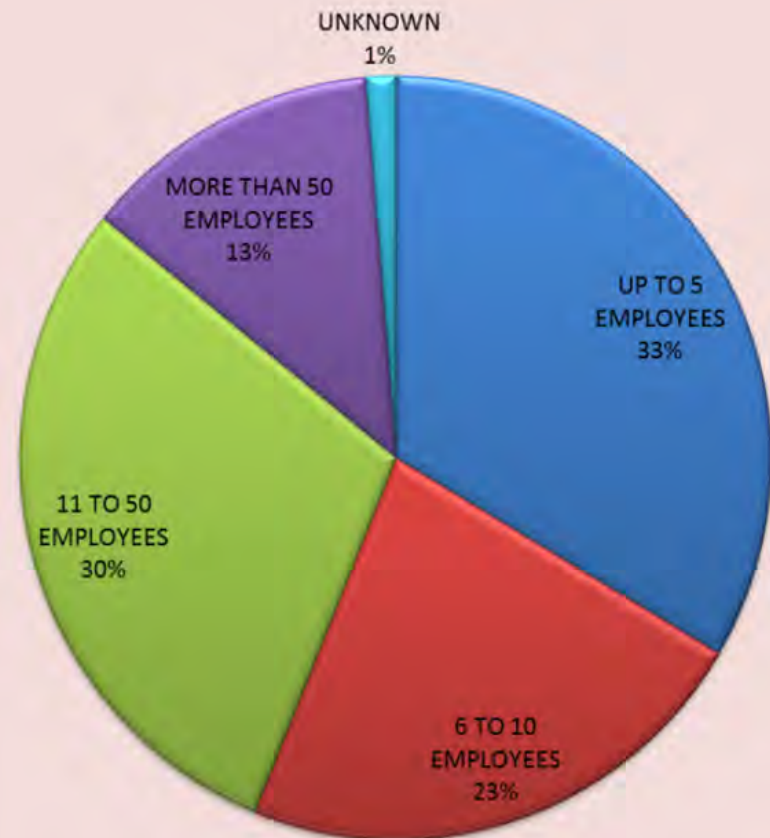
\*41 PYMEs

# Tipo de empresa. FTE

**Staff in Applicant SMEs(All topics)**

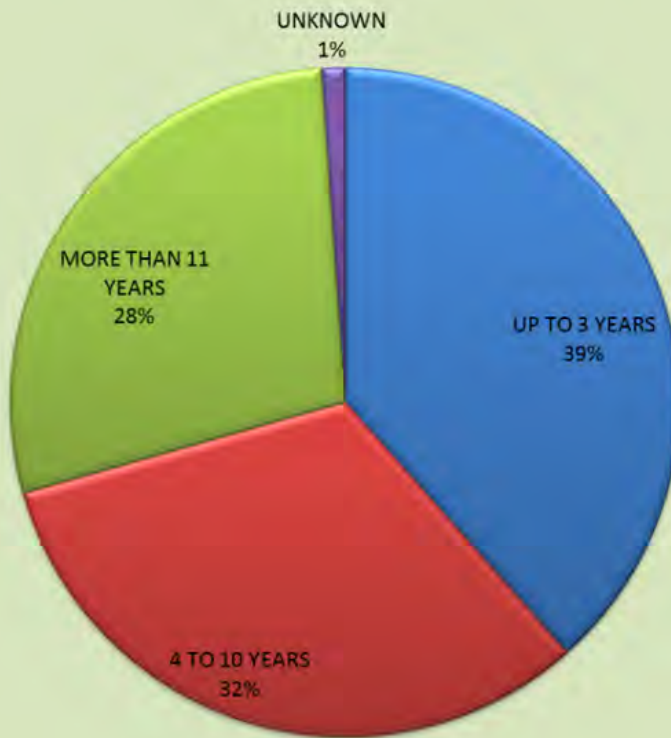


**Staff in Funded SMEs(All topics)**



# Tipo de empresas. EDAD

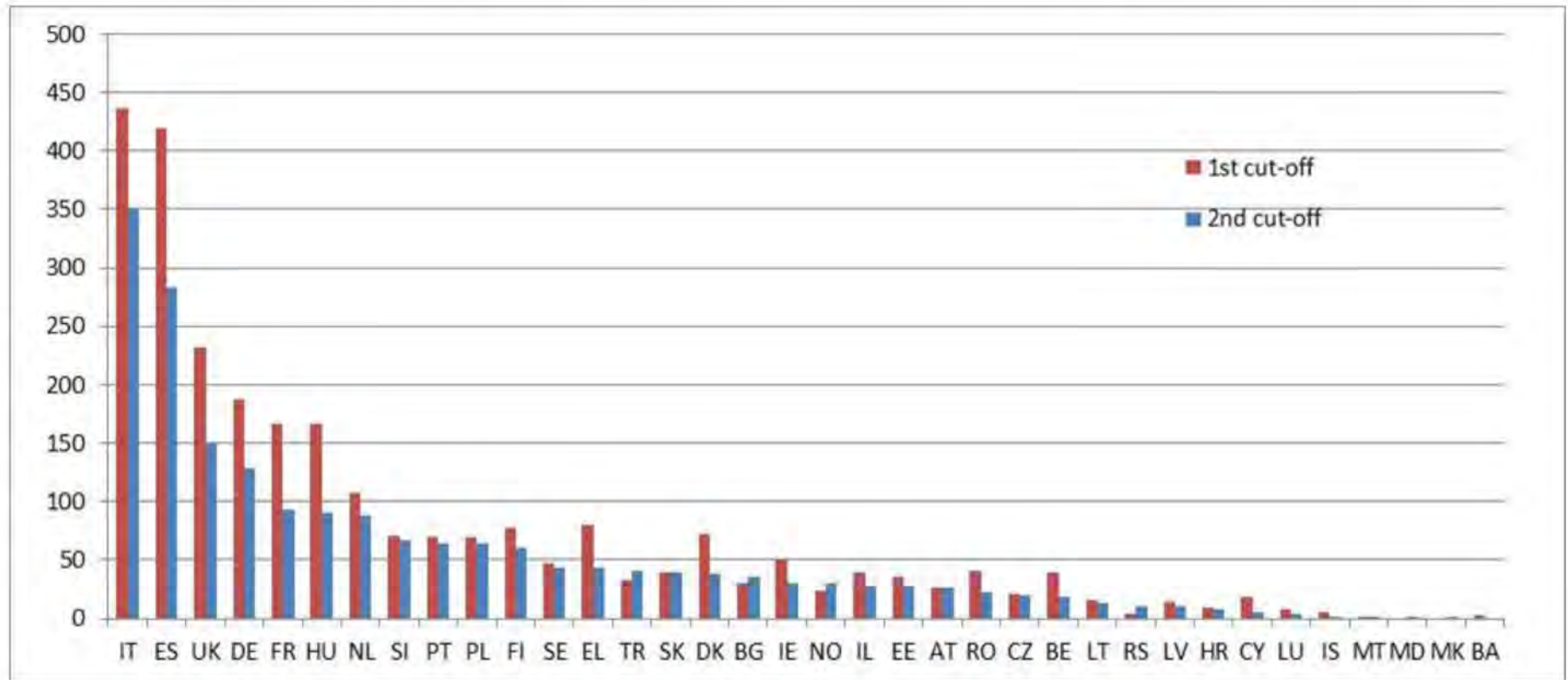
**Years trading of Applicant SMEs**



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

1)



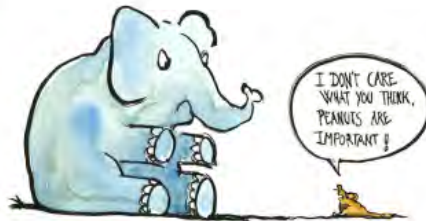
El instrumento PYME acelera la llegada al mercado.  
El cómo es tan importante como el qué.

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.



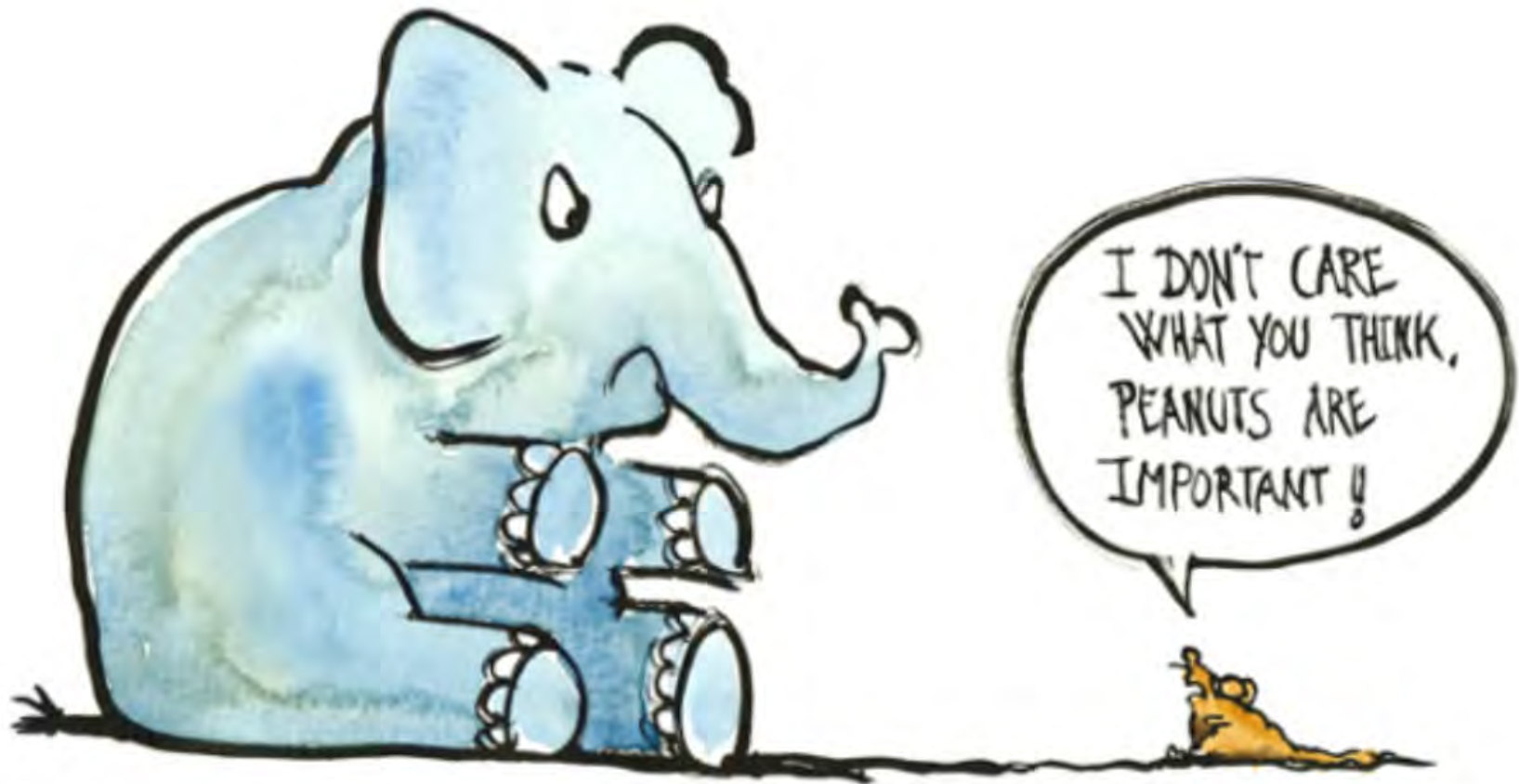
2)



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

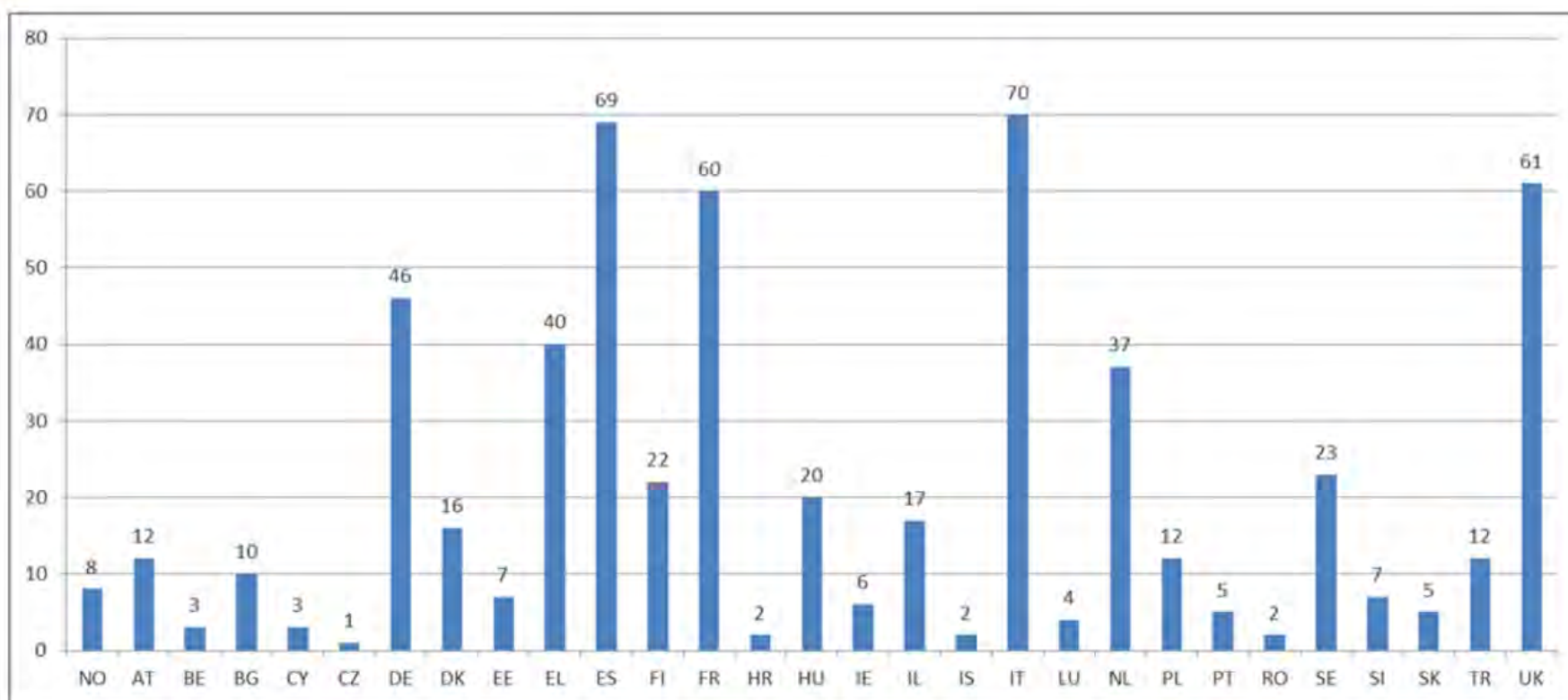
- 1) ¿Está **cuantificada con datos coherentes** la oportunidad de negocio a nivel europea que pretendes aprovechar?
- 2) ¿Se cuantifica y se percibe que conoces como funcionan tus mercado/s objetivo **prioritarios**?
- 3) ¿Dejas claro quien es el cliente/s objetivo y lo que necesita **y como lo vas a segmentar**?
- 4) ¿Convinces 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) ¿Convinces 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)

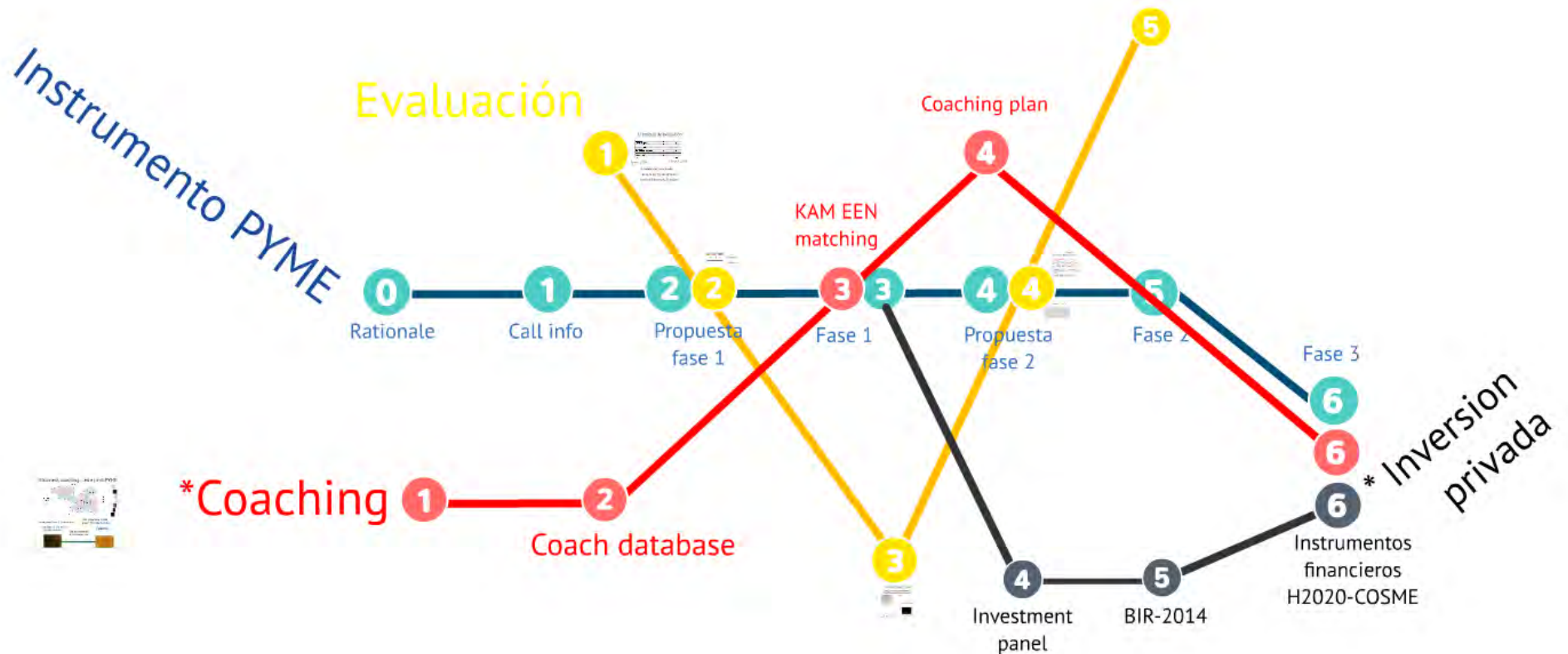
Track investments as BA, VC or private accelerator...)

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/UCeCRYQLW28pj5lDcjvsDk2w>

Listado oficial de beneficiarios fase 1:

[http://ec.europa.eu/easme/sme/beneficiaries\\_en.htm](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](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](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](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](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](http://ec.europa.eu/easme/sme/SEP_step_by_step.pptx)