

# **Instrumento Pyme / H2020 Coaching program**

**Ejemplo práctico de programa de coaching /  
mentoring realizado en el programa piloto  
del Instrumento Pyme Commercialise**

# Proyecto piloto de coaching & mentoring (C&M)...

**Co**aching and

**me**ntoring of SMEs for

**r**esearch

commer**cialis**ation and

**e**xplotation

# ...que ha constado de 3 partes...

## Diseño proyecto

### Estudio

esquemas apoyo a proyectos

- 89 programas (EU)
- 20 con Coaching & Mentoring
- 7 programas seleccionados

## Diseño piloto

- 4 países: PL, TK, UK, ES
- 15 pymes / país
- Coaches
- Diseño sesiones

## Despliegue piloto (ES)

- 15 pymes
- FP7
- Neotec
- 7 coaches
- Fase 1 – 3 sesiones
- Fase 2 – 6 sesiones

# ...y 2 fases diferenciadas en su fase piloto...

## Fase 1

- Entender la situación de la empresa
- Definición del escenario de éxito futuro
- Diseñar un plan de trabajo para llegar a la situación deseada

**Gap Analysis**

**Business Model**

**Canvas**

**Business Plan**

## Fase 2

- Implementar y seguir el plan de negocio
- Trabajo sobre aspectos específicos detallados en el análisis/plan.

**Seguimiento**

**plan**

**Sesiones**

**específicas**

...con el objetivo de obtener...

...recomendaciones para el  
despliegue del programa C&M  
dentro del Instrumento Pyme

...más información en...

<http://www.commercialise-project.eu/>

Piloto

# Diferencias a tener en cuenta entre el piloto y su despliegue real...

- Empresas seleccionadas parten de proyectos de I+D FP7 ya ejecutados con vistas a su explotación comercial
- Periodo temporal limitado

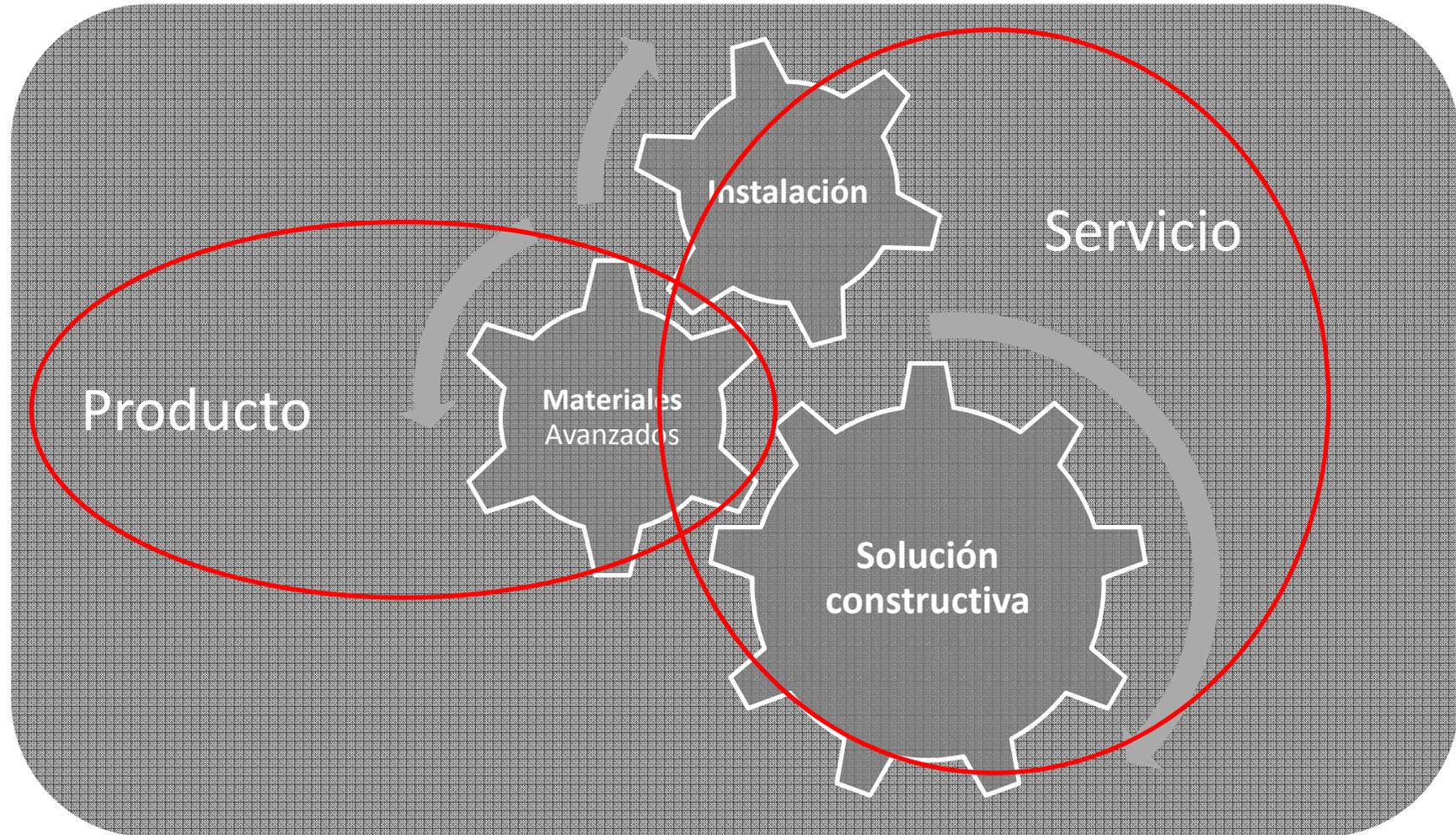
vs

- Proyectos I+D orientados a mercado en estadios iniciales
- Fase 1 – 6 meses
- Fase 2 – 2 años

# ...en una pyme industrial...

- Pyme.
- 20 años experiencia.
- Empresa familiar 2ª generación.
- Sector: Construcción e infraestructuras
- Entorno actuación regional
- Desarrollo de solución constructiva

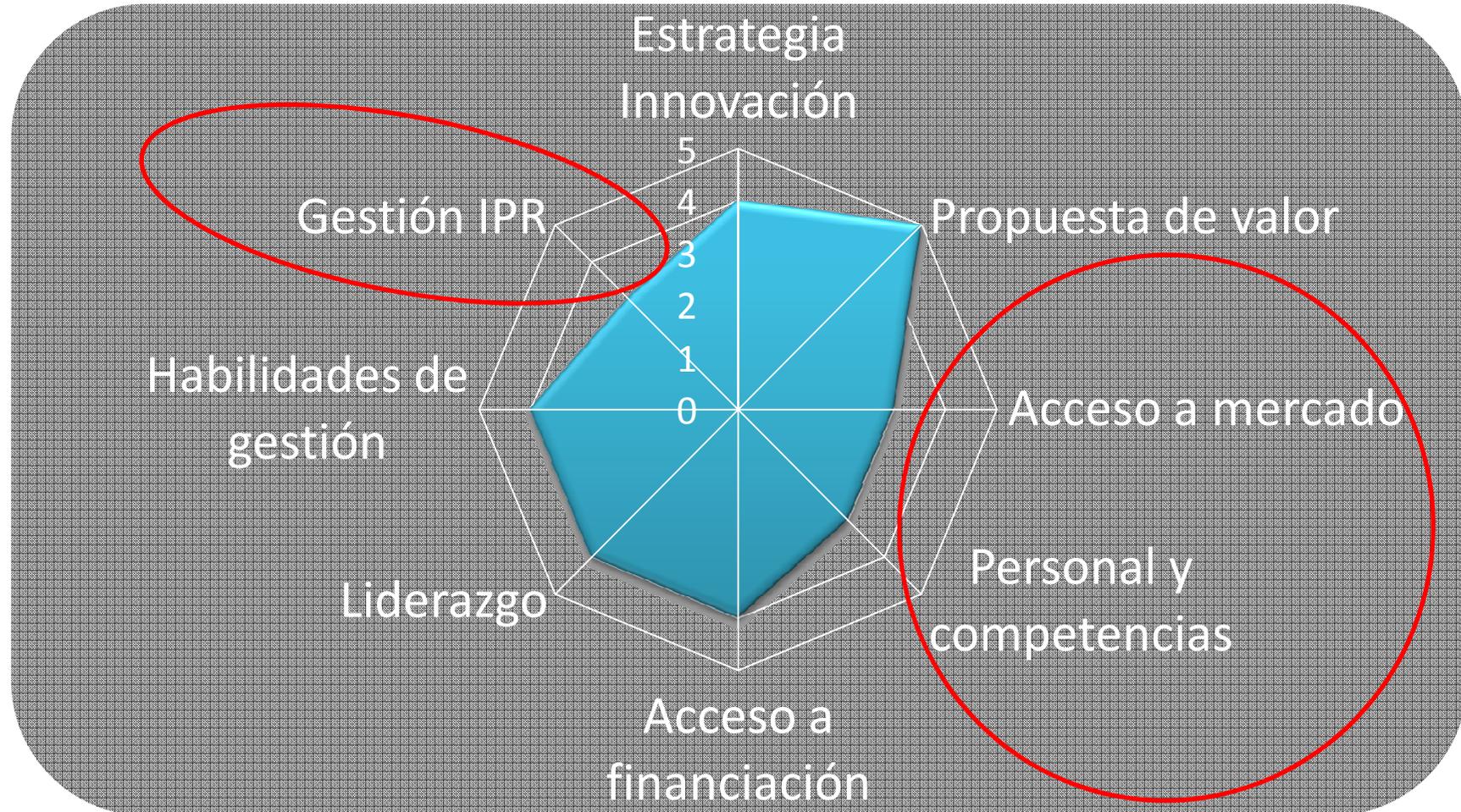
...con una solución constructiva como propuesta de valor...



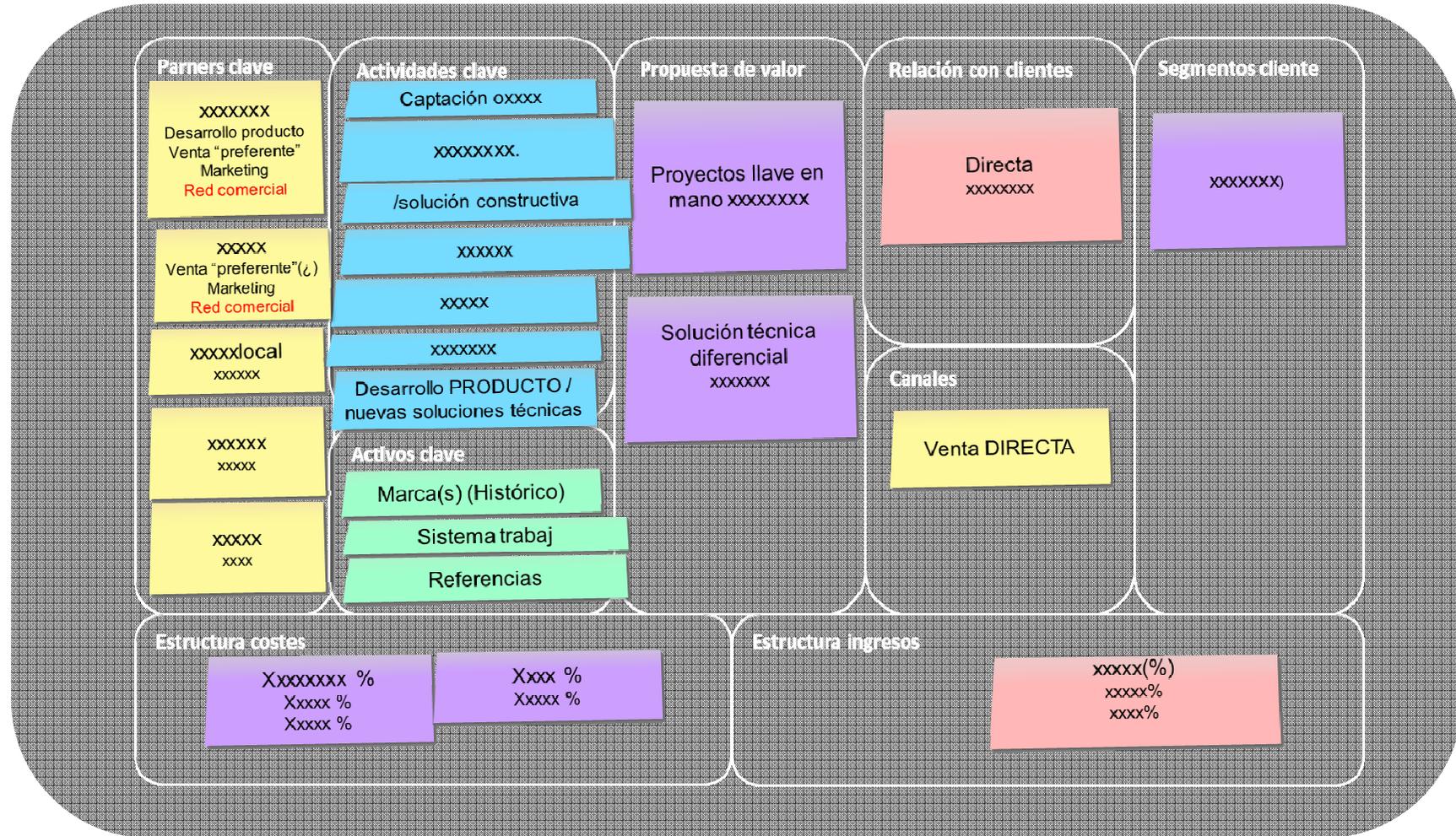
Entorno local

Situación de partida

# Una pyme del sector construcción con la siguientes fortalezas y debilidades...



# ...y un modelo de negocio tradicional...



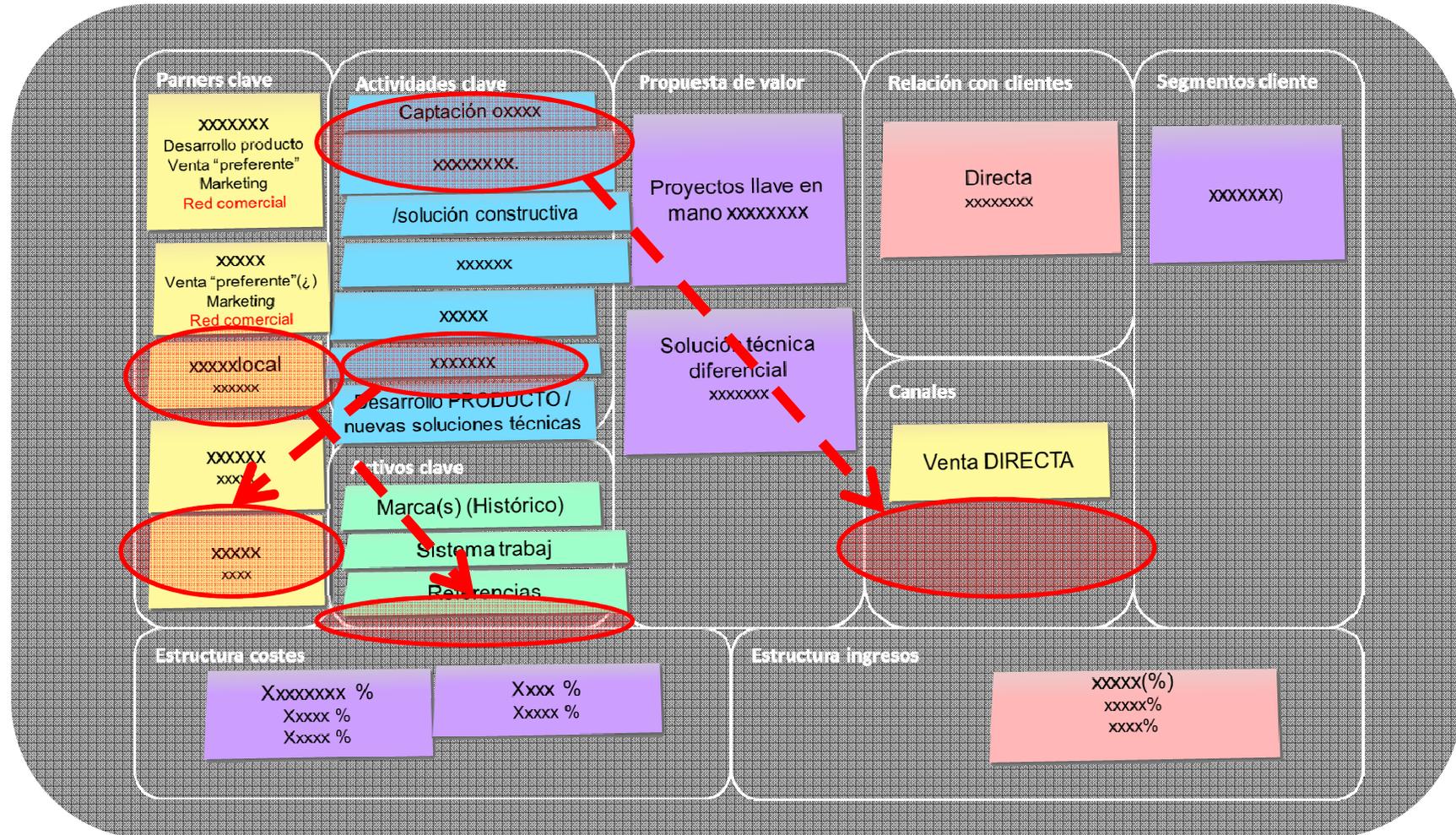
Situación deseada (futuro)

...con una visión de futuro (situación deseada) clara...

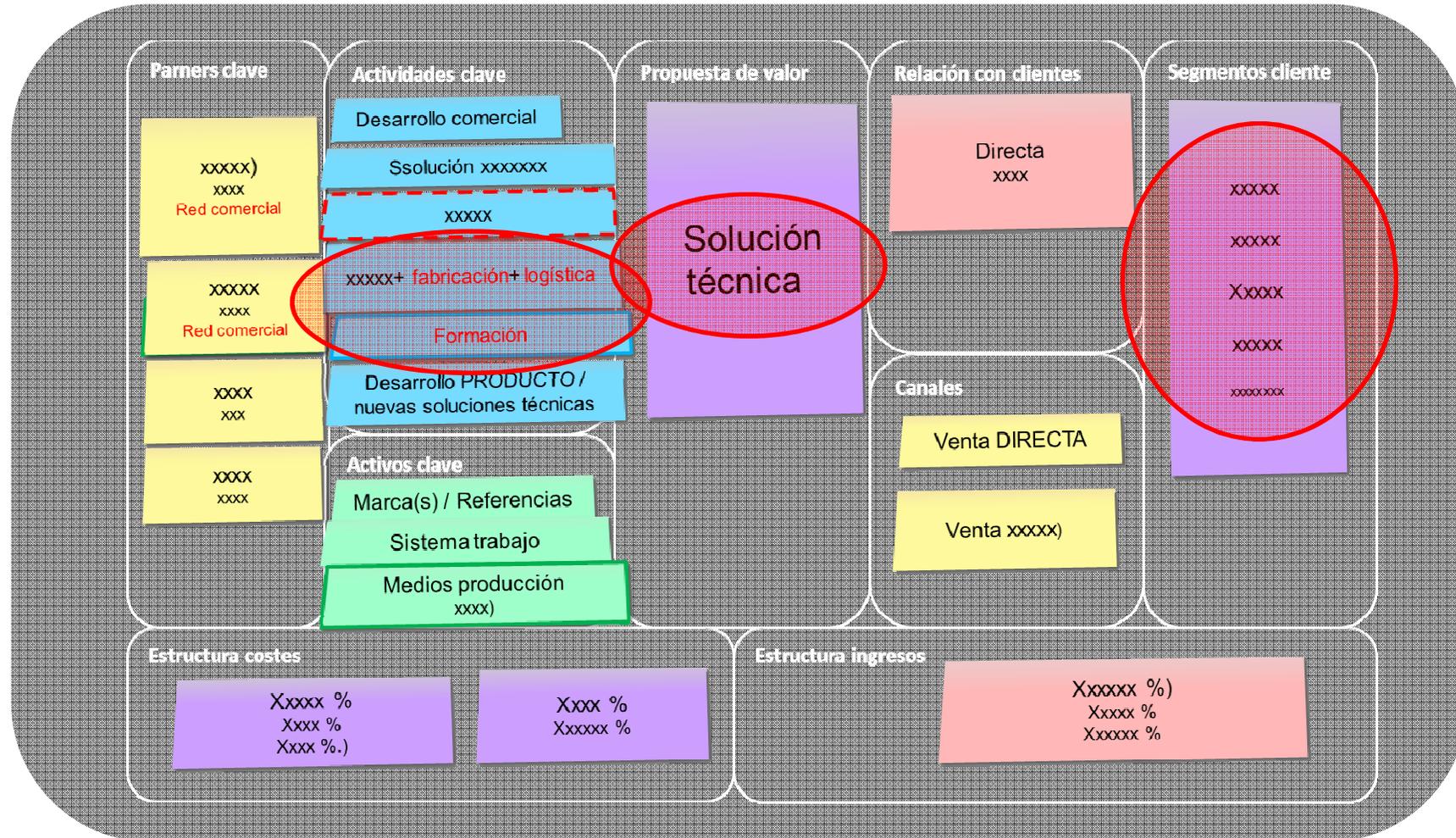
Venta de producto (VS servicio)

Entorno internacional  
(Alemania, Italia, Francia...)

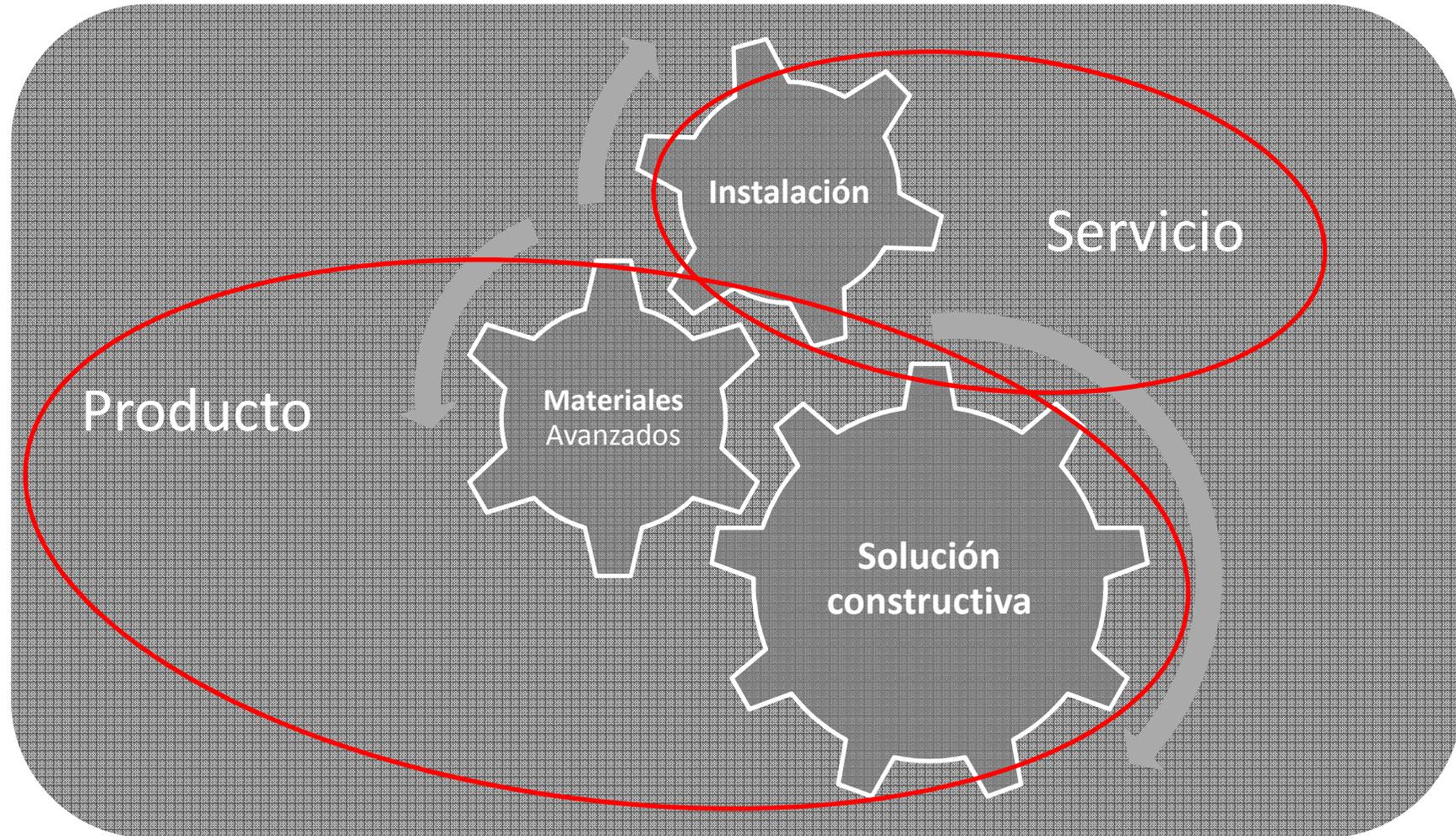
...un modelo de negocio (intermedio)  
que permite el crecimiento geográfico...



# ...y una alternativa disruptiva altamente escalable...



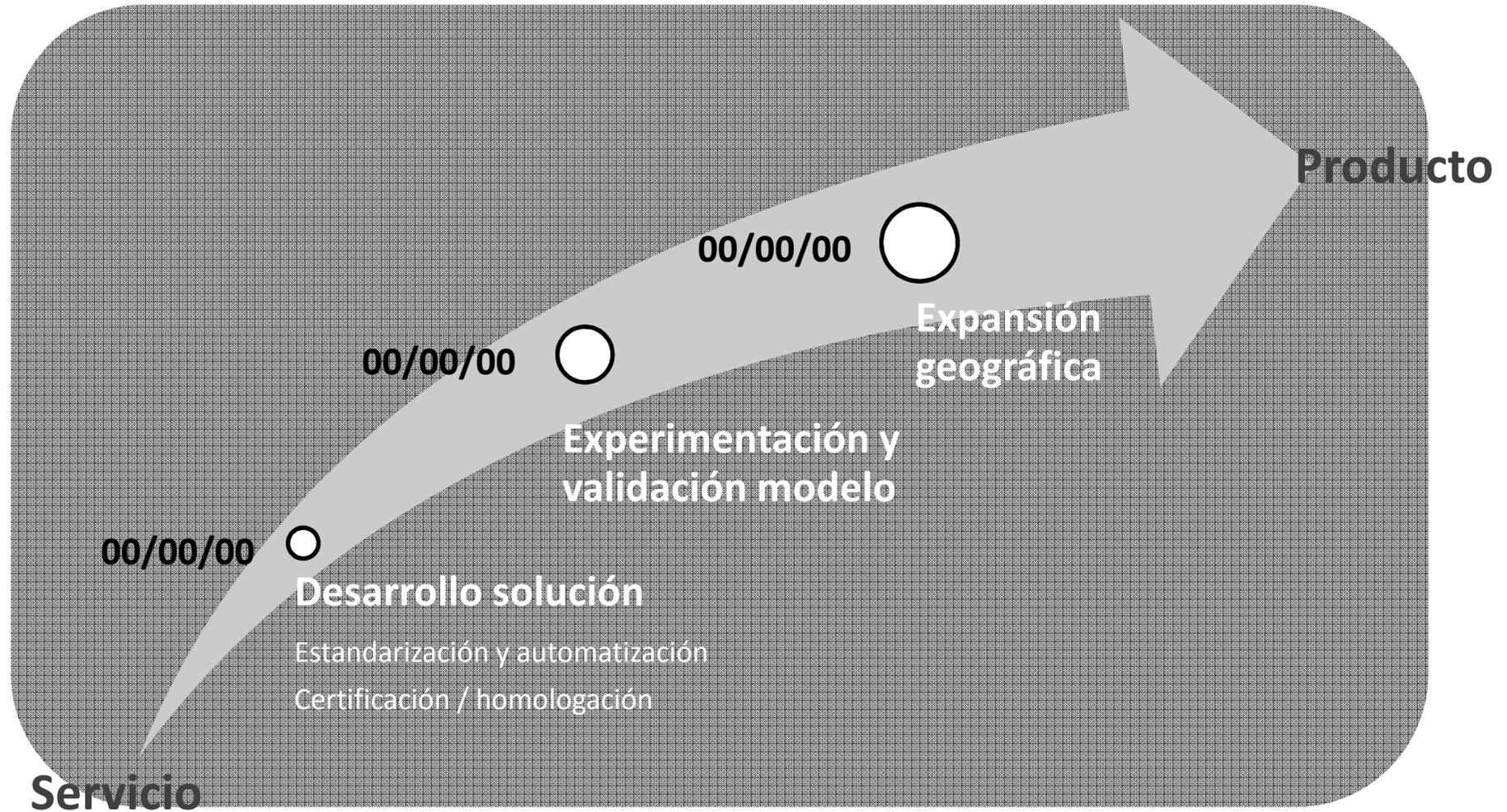
...que cambia la propuesta de valor...



Entorno internacional

Plan de desarrollo

...y se materializa en un plan de desarrollo...



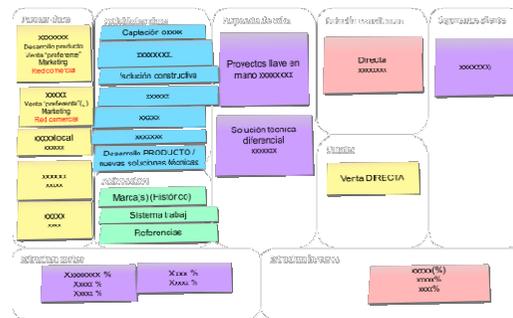
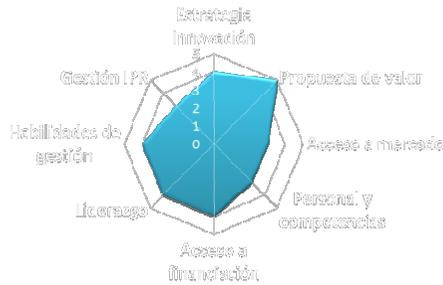
# ...a través de un proceso de C&M en la Fase 1...

Negocio rentable

Entorno local

Propuesta diferenciadora basada en servicio (+ producto)

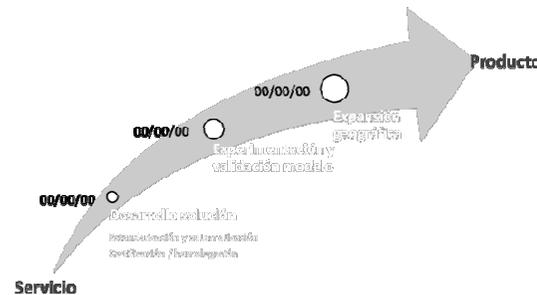
Desarrollo orgánico



Alta escalabilidad

Entorno Europeo

Producto



Alta escalabilidad

Fase 2

## ...y una segunda Fase de implementación/seguimiento del plan.

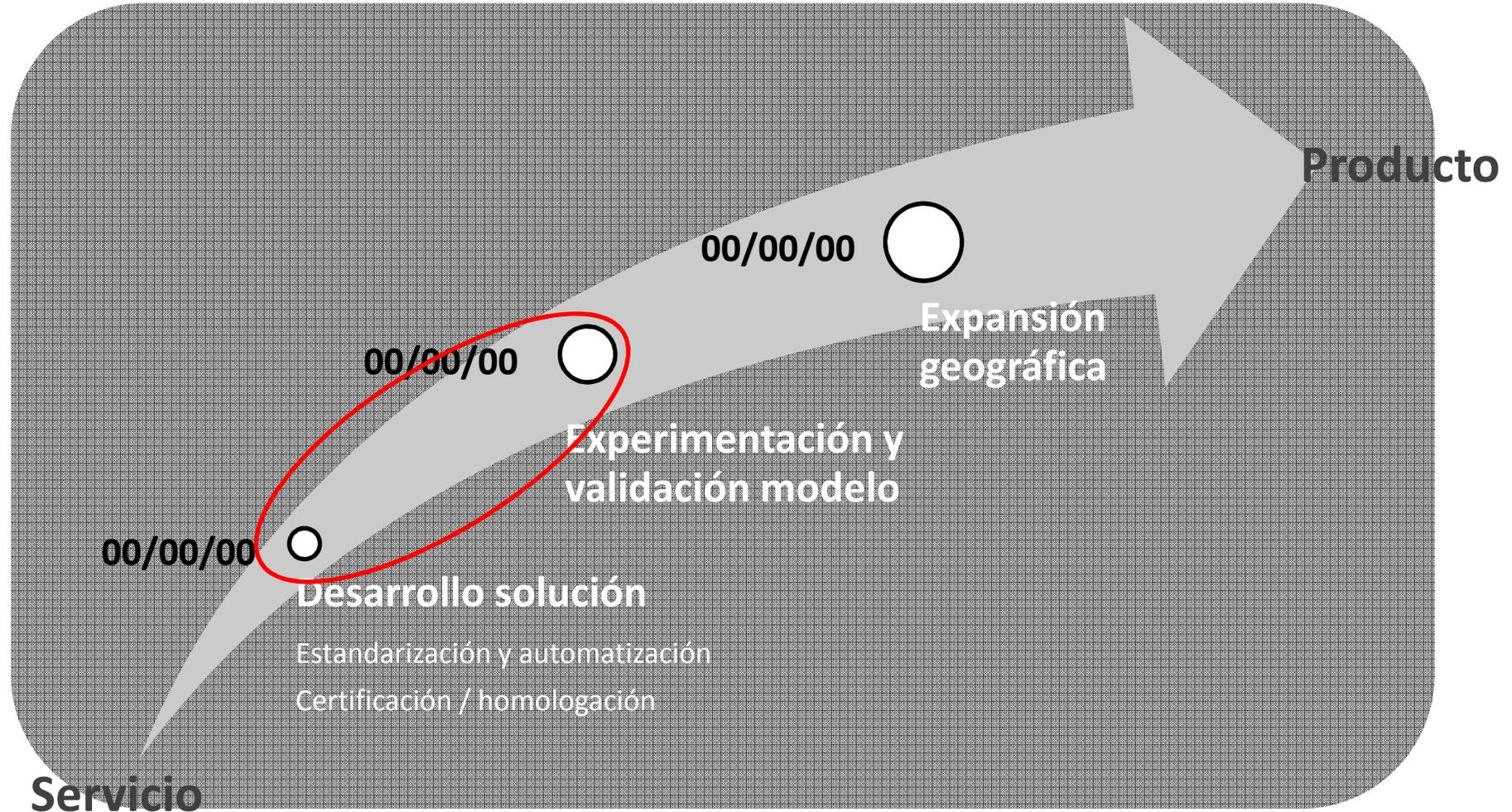
- Implementar y seguir el plan de negocio
- Trabajo sobre aspectos específicos detallados en el análisis/plan:
  - Acceso a mercado
  - Protección IPR
  - Gestión empresarial

Resultados C&M

# El proceso de C&M durante el piloto...

- Acompañamiento y apoyo en la reflexión (CEO – Equipo).
- Materializar visión (testeo) y *roadmap*
- Entregables de valor
  - Red de contactos
  - Mejores prácticas
- Visión exógena / Senior / Implicación
- Orientación a mercado
- Seguimiento (¿?) / Foco

...ha permitido situar el proyecto en el camino (visión) deseada.



Propuesta proyecto C&M en base a  
resultados del piloto

# Apostamos por un esquema mixto...

- Acompañamiento y apoyo en la reflexión (CEO – Equipo).
- Materializar (testeo) visión y roadmap
- Entregables de valor
  - Red de contactos
  - Mejores prácticas
- Visión exógena / Senior / Implicación
- Orientación a mercado
- Seguimiento (¿?) / Foco

Coaching  
Mentoring  
(Consulting)

# ...generando un entorno de trabajo óptimo...

- Acompañamiento y apoyo en la reflexión (CEO – Equipo).
- Materializar (testeo) visión y roadmap
- Entregables de valor
  - Red de contactos
  - Mejores prácticas
- Visión exógena / Senior / Implicación
- Orientación a mercado
- Seguimiento (¿?) / Foco

Confianza  
Seguridad

# ...para incrementar la velocidad y tasa de éxito del proyecto en mercado...

- Acompañamiento y apoyo en la reflexión (CEO – Equipo).
- Materializar (testeo) visión y roadmap
- Entregables de valor
  - Red de contactos
  - Mejores prácticas
- Visión exógena / Senior / Implicación
- Orientación a mercado
- Seguimiento (¿?) / Foco

Incremento tasa éxito del proyecto

Velocidad desarrollo

## ...resumiendo...

- Propuesta mixta (Coaching/Mentoring y consultoría, en menor medida), en función de las características de la empresa y proyecto.
- Generación de un entorno de confianza y seguridad para poder entregar valor, (afinidad con el COACH + experiencia profesional alineada con proyecto/empresa).
- Orientación a mercado, foco y seguimiento a lo largo del desarrollo del mismo, para garantizar el éxito comercial e incrementar la velocidad de desarrollo.

## ...y recomendando...

- Los **objetivos** y expectativas del COACHING deben estar **claros** desde el primer momento.
- Es necesario un **equipo directivo receptivo**.
- Es clave crear una relación de **confianza**.
- El **perfil del coach** debe combinar experiencia profesional + afinidad sectorial + coaching/mentoring + orientación a mercado.
- Tan importante es la **orientación/acción en mercado** como el **equipar el proyecto (personas)** para poder dar respuesta a procesos de alto crecimiento.

Gracias

[unai.zorriqueta@hasten.es](mailto:unai.zorriqueta@hasten.es)

[www.hasten.es](http://www.hasten.es)