



# Horizonte 2020 Instrumento PYME

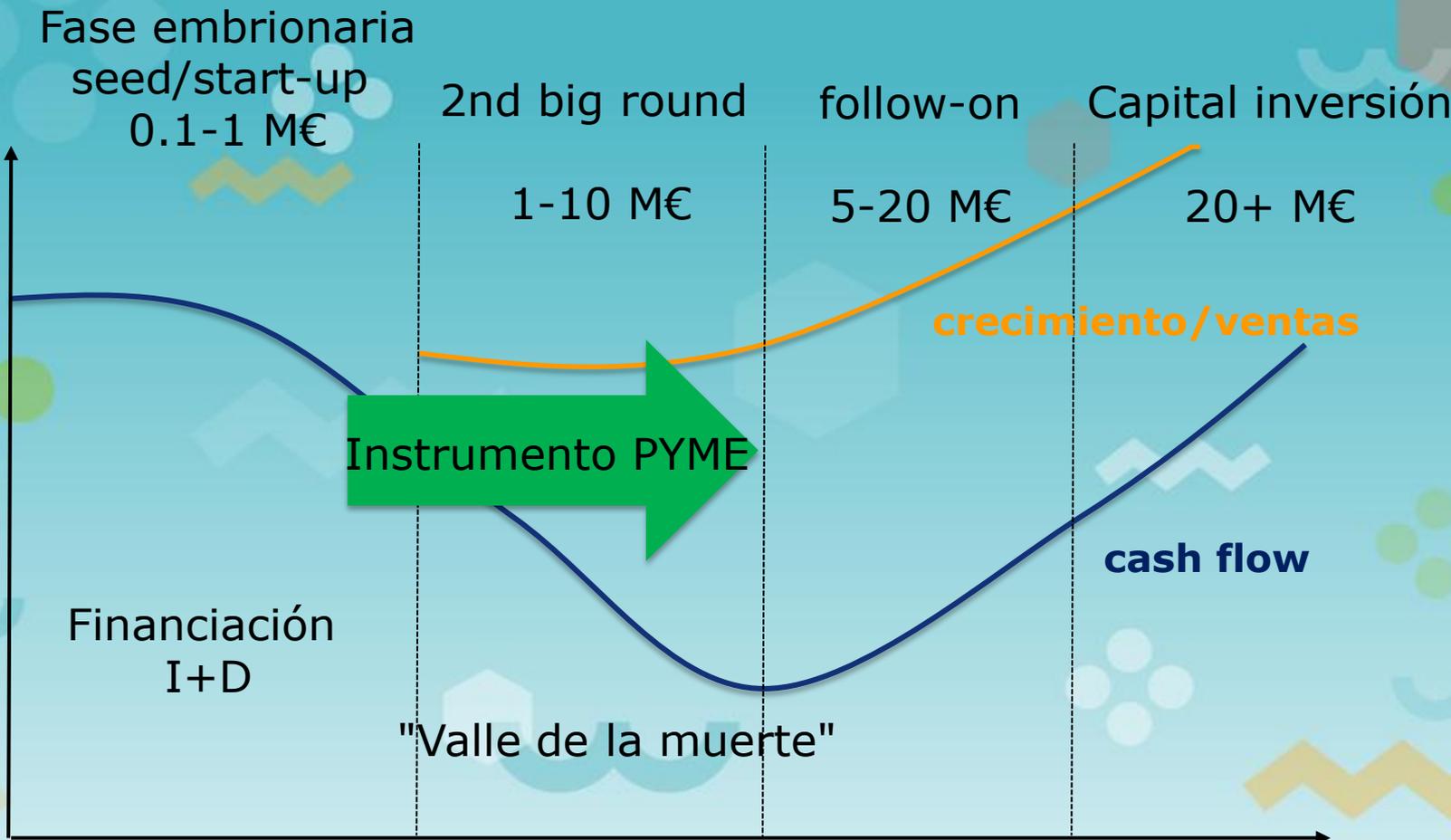


Unidad H2020 - SME Instrument  
Agencia Ejecutiva para las PYMES (EASME)



## Base

- Enfoque alejado del mercado de los actuales programas de financiación.
- Proyectos no enfocados a la creación de valor añadido y comercialización.
- Fondos a proyectos/actividades vs. PYMEs.
- Excelencia en ciencia/innovación pero campo para mejorar en comercialización.



# Características



- Dirigido a PYMEs innovadoras con fuerte **ambición** de crecimiento e **internacionalización**.
- Participación **individual y en consorcio**.
- **13 temáticas** de amplio espectro.
- **Convocatoria abierta** continuada hasta 2020.
- **Combinación de actividades** de demostración (testeo, prototipos...) y réplicas de mercado atrayendo al consumidor final, a potenciales clientes e investigación.
- Subvención acompañada de **coaching**.



# Temáticas SME 2016-2017



- 1.** Innovación TIC de alto riesgo.
- 2.** Nanotecnología, fabricación y materiales.
- 3.** Biotecnología.
- 4.** Investigación y desarrollo espacial.
- 5.** Cuidados sanitarios biotecnológicos.
- 6.** Soluciones TIC para el cuidado sanitario, el bienestar y el envejecimiento saludable.
- 7.** Agricultura, silvicultura, agri-food y producción "bio".
- 8.** Crecimiento azul.



- 9.** Sistemas energéticos eficientes y de bajo consumo en carbón.
- 10.** Transporte y movilidad en ciudades inteligentes.
- 11.** Acción climática, medioambiente, eficiencia en el uso de los recursos y materias primas.
- 12.** Nuevos modelos de negocio para sociedades innovadoras y reflexivas.
- 13.** Seguridad.



# PRESUPUESTO

**€3.000 Millones para 2014-2020**

2014	2015	2016	2017
253,02	259,87	353,40	385,91



# Fases del Instrumento PYME

## PHASE1

Concept & Feasibility Assessment  
*Idea to concept (6 months)*



The SME will draft an initial **business proposal**.

The European Union will provide  
**€50 000 in funding**  
and business coaching.

## PHASE2

Demonstration, Market Replication, R&D  
*Concept to Market-Maturity (1-2 years)*



The SME will further develop its proposal through **innovation activities**, and draft a more developed **business plan**.

The EU may contribute between  
**€0.5 million** and **€2.5 million\***  
and provide business coaching.

## PHASE3

Commercialisation  
*Prepare for Market Launch*



The SME will receive extensive support to help polish its concept into a marketable product, and have access to **networking opportunities**.

The EU will not provide funding in this phase.

## **Fase 1 - Concepto & Evaluación de viabilidad**



- **€50 000**
- **Estudio de viabilidad**
- **Propuesta de negocio de 10 páginas**
- **6 meses de duración**

## Fase 2 – Proyecto innovador



- **Entre €0.5 y €2.5 millones**
- **Desarrollo de proyecto a través de estrategia de innovación**
- **Plan de negocios de 30 páginas**
- **1-2 años**

## **Fase 3– «Comercialización»**



- **Acompañamiento**
- **Coaching de negocios**
- **Sin financiación directa**
- **Apoyo en el acceso a financiación externa**
- **Oportunidades de networking**
- **“Club de empresas”**

# Eligibilidad

- **PYMEs (con ánimo de lucro).**
- **<250 empleados.**
- **<€50 mill. volúmen de negocio/ balance <€43 mill.**
- **PYME con base en EM-UE o Estado asociado al H2020.**



# Evaluación

Realizada por expertos externos. Criterios:

- **Impacto.**
- **Excelencia.**
- **Implementación.**

## Umbral

- Fase 1 : cada criterio individual, 4. Conjunto, 13.
- Fase 2 : cada criterio individual, 3 (excepto para "Impacto" que es 4). Conjunto, 12.

# RESULTADOS: 2014-2015



Fecha de corte: Todas las temáticas

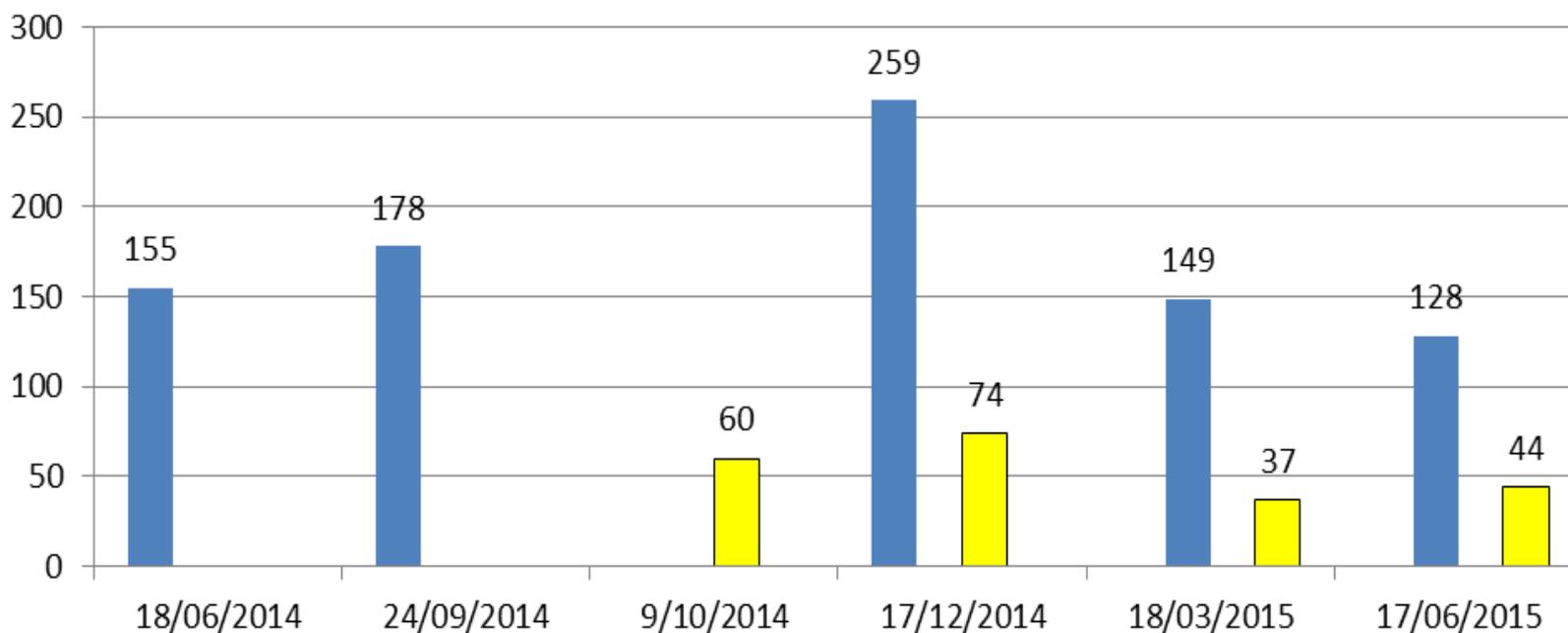
	18/06/2014	24/09/2014	9/10/2014	17/12/2014	17/12/2014	18/03/2015	18/03/2015	17/06/2015	17/06/2015	TOTAL	TOTAL
<b>FASE</b>	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
<b>N° PROPUESTAS RECIBIDAS</b>	2.662	1.947	580	2.363	629	1.569	614	2.029	962	10.570	2.785
<b>N° PROPUESTAS EVALUADAS</b>	2.603	1.920	571	2.328	611	1.539	597	2.017	946	10.407	2.725
<b>SOBRE EL UMBRAL</b>	317	237	132	320	180	251	230	342	357	1.467	899
<b>EVALUACION POSITIVA</b>	12%	12%	23%	14%	29%	16%	39%	17%	38%	14%	33%
<b>FINANCIADAS</b>	155	178	60	259	74	149	37	128	44	869	215
<b>PORCENTAJE EXITO</b>	6%	9%	10%	11%	12%	9%	6%	6%	5%	8%	8%

# FASE 1 & 2: 2014-2015



# Proy. financiados por corte

2014-2015 - Phase 1 & 2:  
funded projects per cut-off

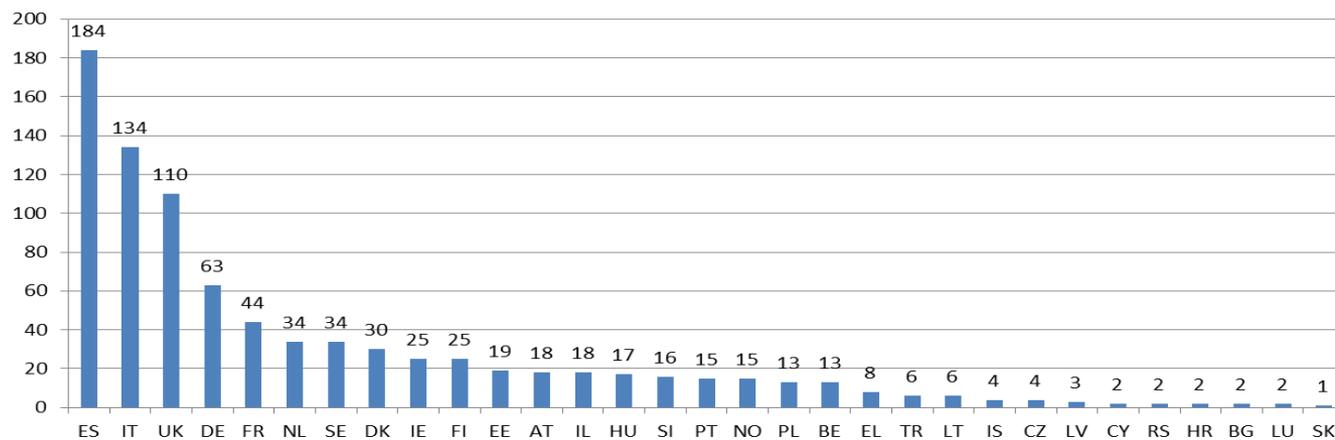


# FASE 1 & 2: 2014-2015

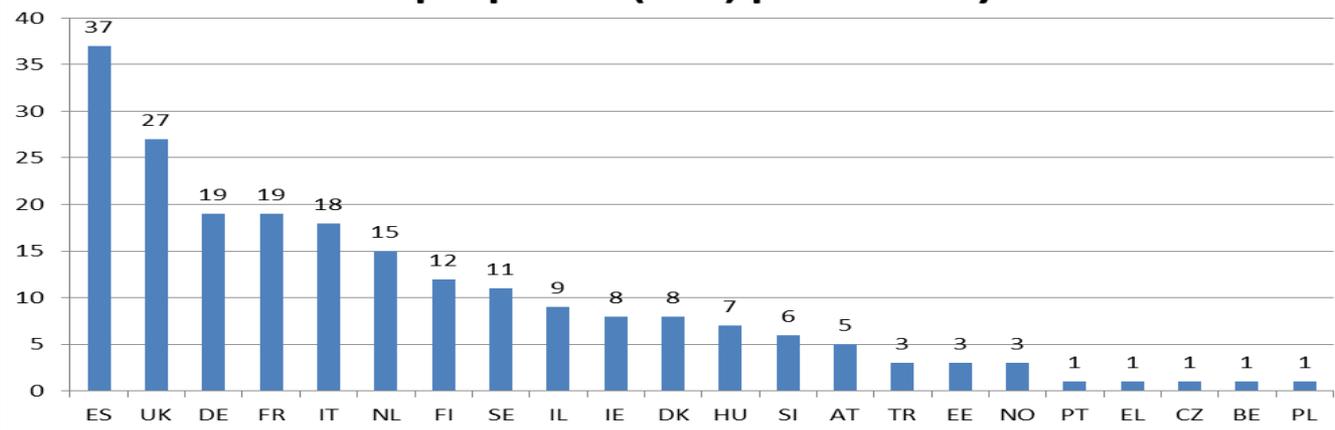


# Proy. financiados por país

**2014-2015 - Phase 1 - All topics:  
funded proposals (869) per country**



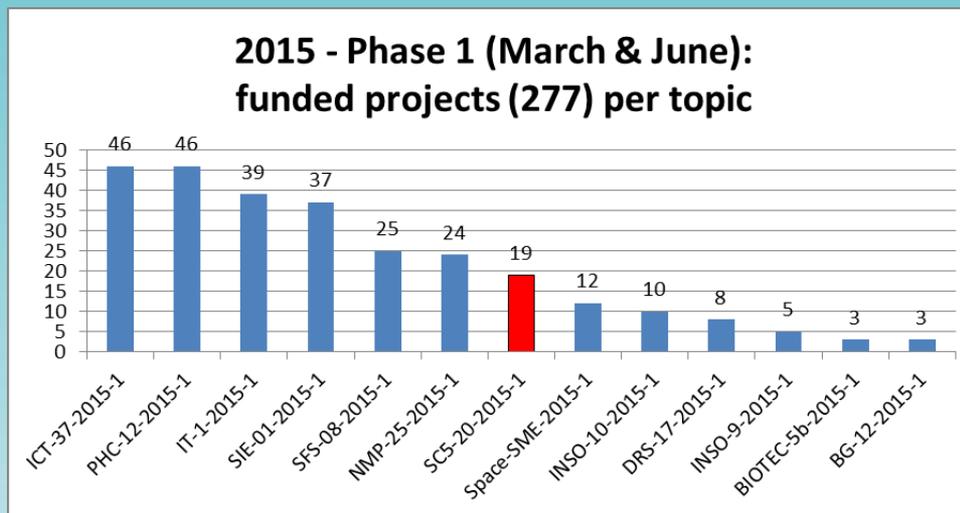
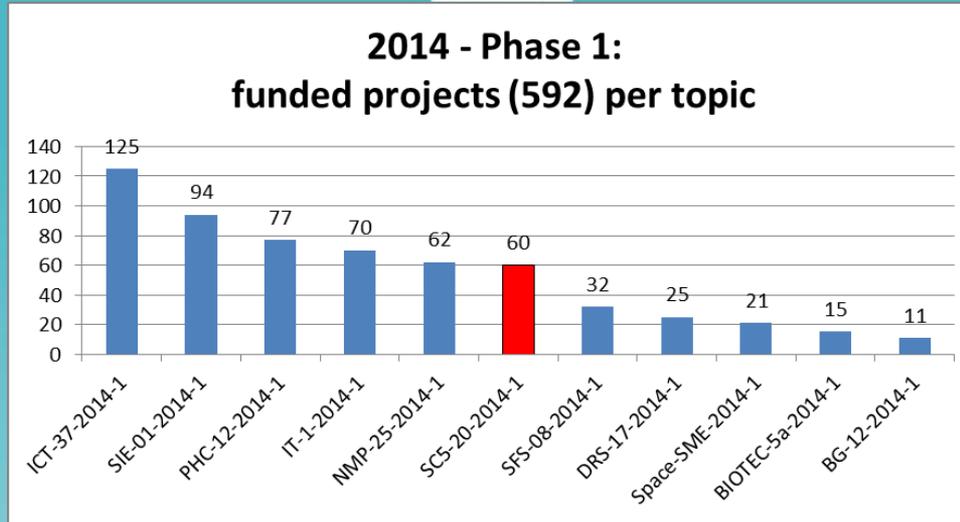
**2014-2015 - Phase 2 - All topics:  
funded proposals (215) per country**



# FASE 1: 2014-2015



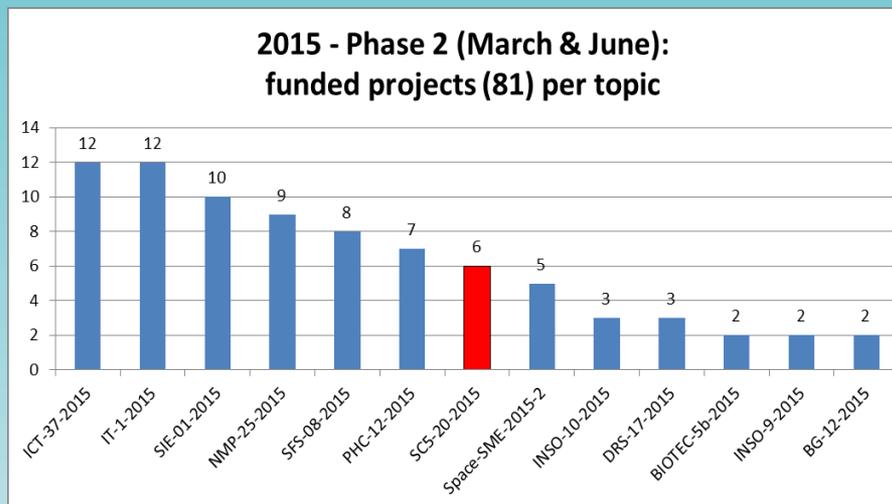
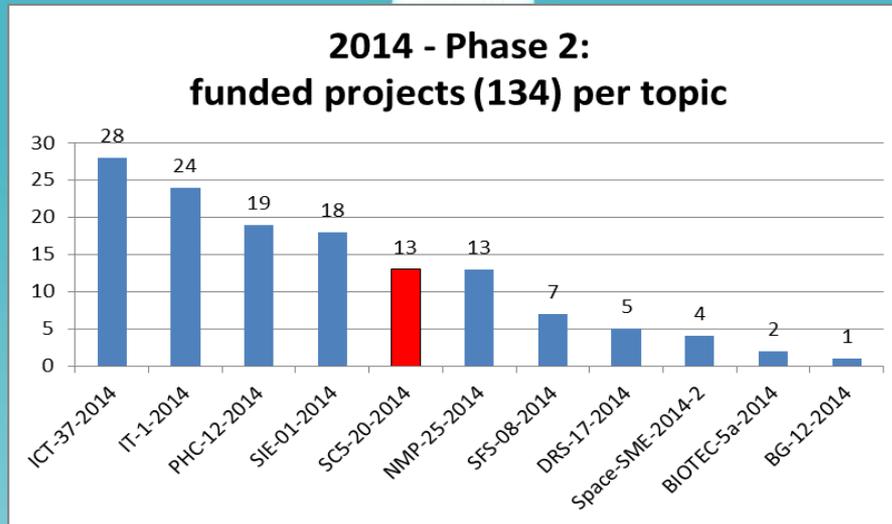
# Proy. financiados por temática



# FASE 2: 2014-2015



# Proy. financiados por tematica





## Las propuestas que no pasaron el umbral:

- Estaban demasiado centradas en el proyecto, sin información sobre la situación del mercado y la estrategia de comercialización.
- El perfil de la empresa no cuadraba con las competencias necesarias para implementar la estrategia en el mercado.
- No se incluían en la propuesta soluciones competitivas en relación a la comercialización.
- No presentaban novedades significativas para el mercado.
- Sin desarrollo comercial y bajo nivel de innovación (TRL).

# Consejos



*Antes de presentar una propuesta:*

- Considera atentamente el **objetivo del programa**.
- Evalúa si tu proyecto está **maduro**.
- Solicita consejo sobre otras posibilidades de financiación a través los **PNA, EEN**, etc.
- Intenta realizar un **pitch** de 3 minutos.
- Si trabajas con un consultor, elige una **precio en base al éxito** de la propuesta, no fijo.

# Consejos



## *Al presentar la propuesta:*

- Asegurate de que tu propuesta está **equilibrada** y cubre todos los aspectos de la evaluación.
- Escribe para **convencer** a los evaluadores de que **inviertan** en tu proyecto.
- Incluye **datos y cuentas realísticas**.
- Invierte tiempo en el resumen (**abstract**) y en un **título atractivo**.
- Utiliza las **10 páginas disponibles** (Fase 1) – borra las notas de la plantilla.
- Las formas importan, revisa el **lenguaje** utilizado.

# EASME – Página web

<http://ec.europa.eu/easme/node/37>



European Commission

## Mapa interactivo de beneficiarios (Fase 1 & Fase 2)



- Phase 1 beneficiaries
- Phase 2 beneficiaries



**ENRY S PLEX SL**  
<http://www.watly.co>

**Topic:** Boosting the potential of small businesses for eco-innovation and a sustainable supply of raw materials

**Project:** WATLY - An autonomous and mobile water treatment plant powered by solar energy

# Puntos de información:



- **Puntos Nacionales de Contacto para PYMES**  
[http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national\\_contact\\_points.html#c,contact=country/sbg//1/1/0&function\\_details..function\\_abbr/sbg/SMEs/1/1/0&+person.last\\_name/desc](http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html#c,contact=country/sbg//1/1/0&function_details..function_abbr/sbg/SMEs/1/1/0&+person.last_name/desc)
- **Enterprise Europe Network**  
<http://een.ec.europa.eu/about/branches>
- **Twitter Instrumento PYME**  
<https://twitter.com/h2020sme>
- **EASME website**
  - <http://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>
  - <https://ec.europa.eu/easme/node/750>
  - <https://ec.europa.eu/easme/en/question-sme-instrument>
- **IPR Helpdesk** <https://www.iprhelphdesk.eu/>
- **Preguntas:**  
[EASME-SME-HELPDESK@ec.europa.eu](mailto:EASME-SME-HELPDESK@ec.europa.eu)



# Gracias por su atención



Para mas información:

<http://ec.europa.eu/easme/sme/>



@H2020SME

[EASME-SME-HELPDESK@ec.europa.eu](mailto:EASME-SME-HELPDESK@ec.europa.eu)