

Eva García Muntión

evagarcia@rti.eu
www.rtdi.eu

Mozart 42 7^oC
28008 Madrid (Spain)
+34 915 485 459

INSTRUMENTO PARA PYMES HORIZONTE 2020

Junio de 2016

Instrumento para PYMEs

¿QUÉ BUSCA?

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

¿CÓMO FUNCIONA?

¿QUÉ FINANCIACIÓN?

**¿CUÁLES SON LOS FACTORES
CLAVE DE ÉXITO?**

Instrumento para PYMEs

¿QUÉ BUSCA EL INSTRUMENTO PARA PYMES DE H2020?

Acelerar la comercialización de nuevos productos (de base tecnológica) con:

- **Alto potencial de crecimiento**
- **Carácter internacional / Componente europea**
- **Alto carácter innovador en el mercado objetivo**
- **Capacidades del equipo y la empresa**

El proyecto debe ser el eje principal de crecimiento de la empresa en los próximos años

Instrumento para PYMEs

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- **PYMEs en general**, dinámicas, jóvenes o maduras, que hayan identificado una nueva oportunidad de mercado y desarrollado un concepto para aprovecharla a través de un producto o servicio innovador.
- El solicitante ideal ya ha llevado a cabo **un análisis de riesgo inicial** (tecnología, mercado, financiero, equipo) de la introducción en el mercado de un producto innovador con resultados positivos.
- Este instrumento **en principio no está dirigido a start-ups salvo en TIC** donde la start-up es la modalidad habitual para desarrollar proyectos innovadores.

Instrumento para PYMEs

Interesados en la empresa, no es programa orientado a proyectos

El Instrumento PYME

**Fase 1:
Análisis de viabilidad**

- Viabilidad del concepto.
- Análisis de riesgos.
- Régimen PI.
- Planteamiento de proyecto.
- Búsqueda de socios.
- Estudio de diseño/s.
- Estrategia de innovación

Subvención (lump sum) = 50 k€ / 6 meses

Output: Plan de Negocio II

**Fase 2:
I+D, Demo**

- Desarrollo I+D, prototipos, y/o ensayos.
- "Demostrar" procesos, productos o servicios innovadores.
- Diseño de productos
- Planificación y desarrollo del escalado industrial.
- Actualización modelo de negocio.

Reembolso de costes:
0,5-2 ME financiación EC
12 -24 meses

Output: Plan de Negocio III "Investor ready"

**Fase 3:
Comercialización**

- Etiqueta calidad para proyectos exitosos.
- Acciones de soporte a través de networking, formación, coaching, información ,etc.
- Dirigidos a la gestión de IPR, compartir conocimiento y promoción y difusión.

Sin financiación directa

Con prioridad en Ventanilla PYME en los instrumentos financieros (deuda y capital)

10% budget

88% budget

2% budget

Aproximadamente 500 proyectos / año (estimación)

Aproximadamente 150 proyectos / año (estimación)

CONCEPTO

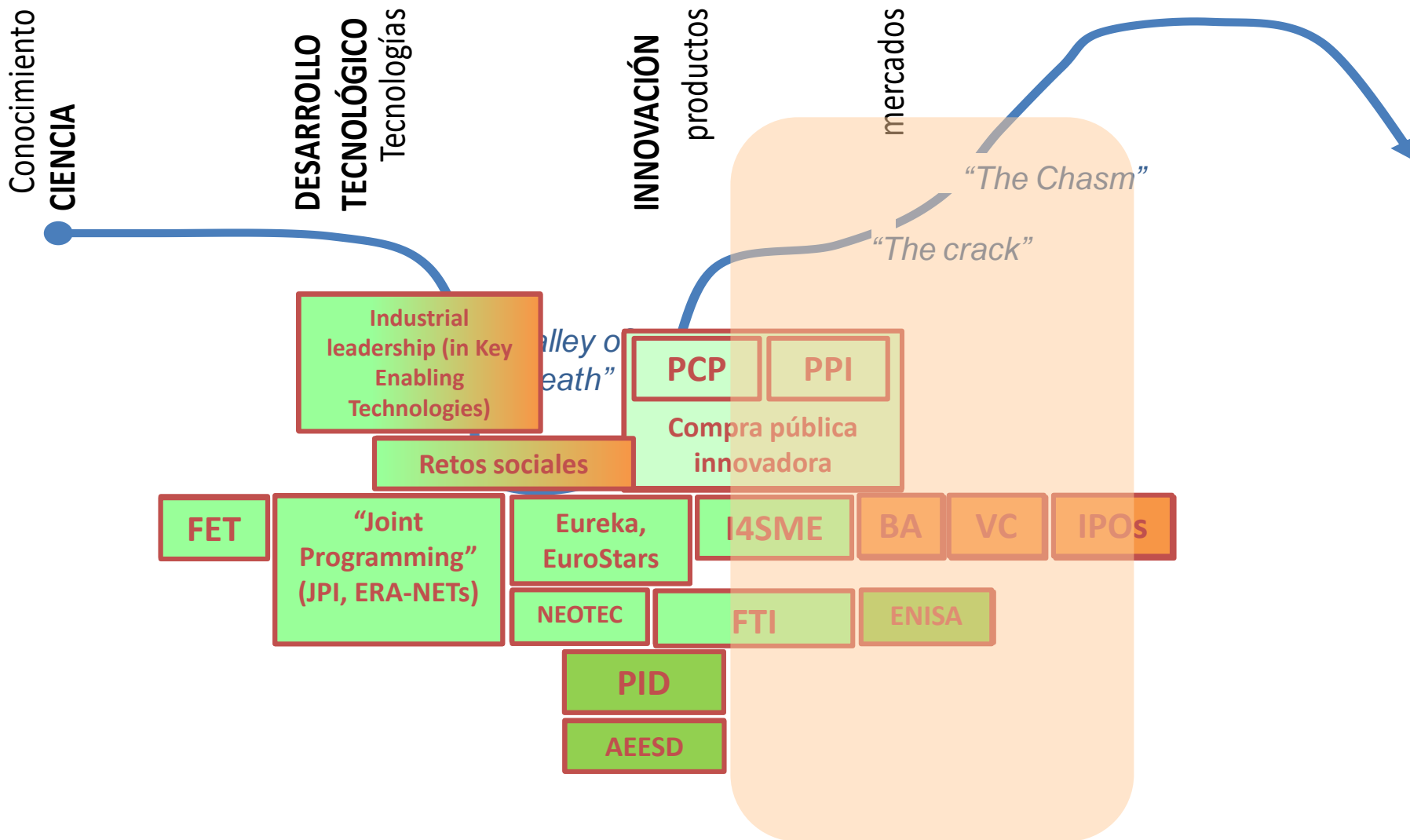
Idea / Concepto
Plan de Negocios I

PLAN Y CAPACIDAD

10% success

Instrumento para PYMEs

¿QUÉ FINANCIACIÓN?



Instrumento para PYMEs

¿QUÉ FINANCIACIÓN?

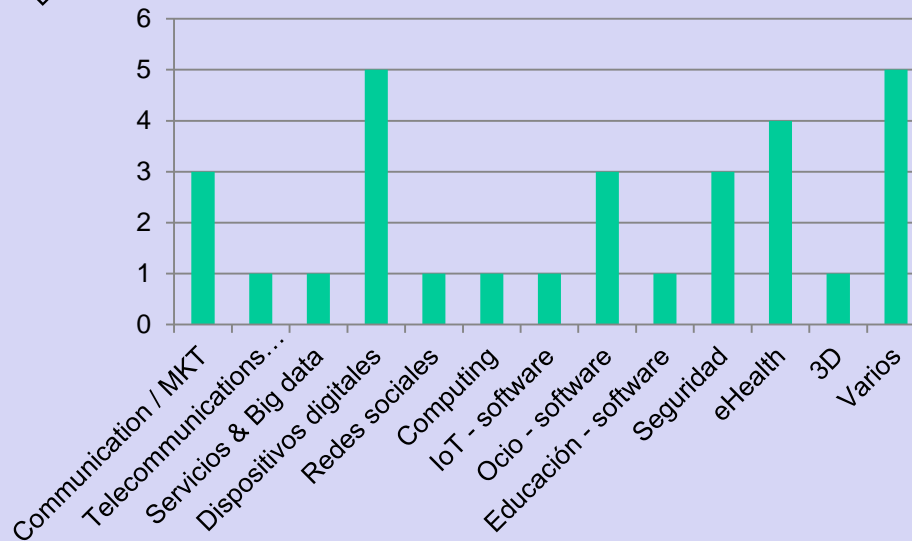
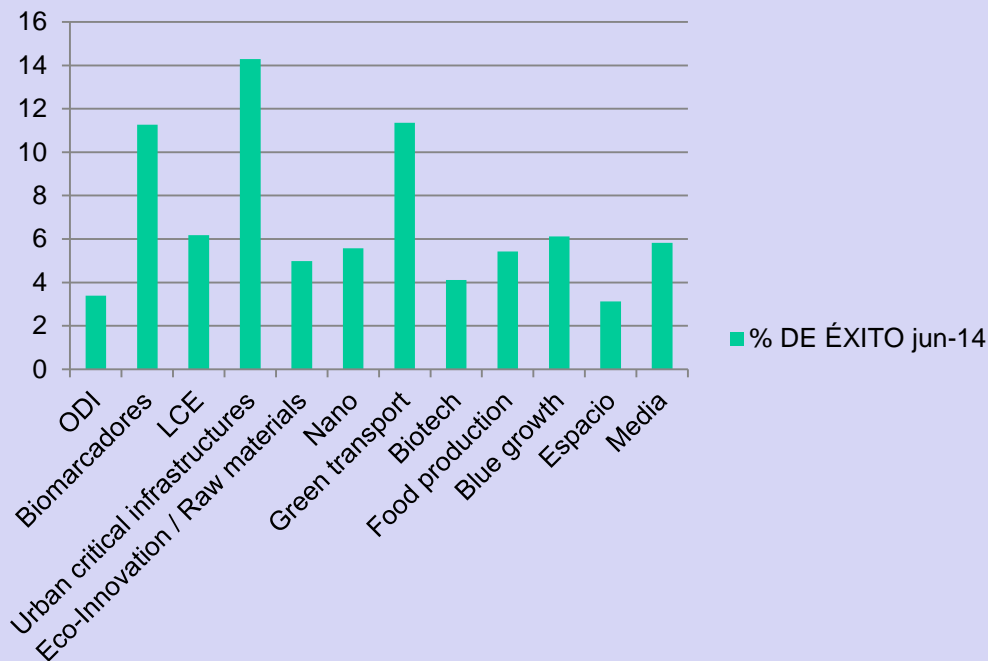
1. Financia actividades **close-to-market**.
2. Está dirigido a **acelerar el crecimiento** de proyectos de innovación desarrollados por PYMES.
3. Es fundamental presentar una **Idea de innovación convincente** con un buen crecimiento potencial de mercado.
4. Financia productos dirigidos al **mercado europeo** e internacional.
5. No excluye financiar I+D, pero sólo si está relacionado con un proyecto de innovación basado en un estudio de viabilidad comercial y técnico, es decir, muy próxima al mercado (y marginal).

Instrumento para PYMEs: Calendario de convocatorias

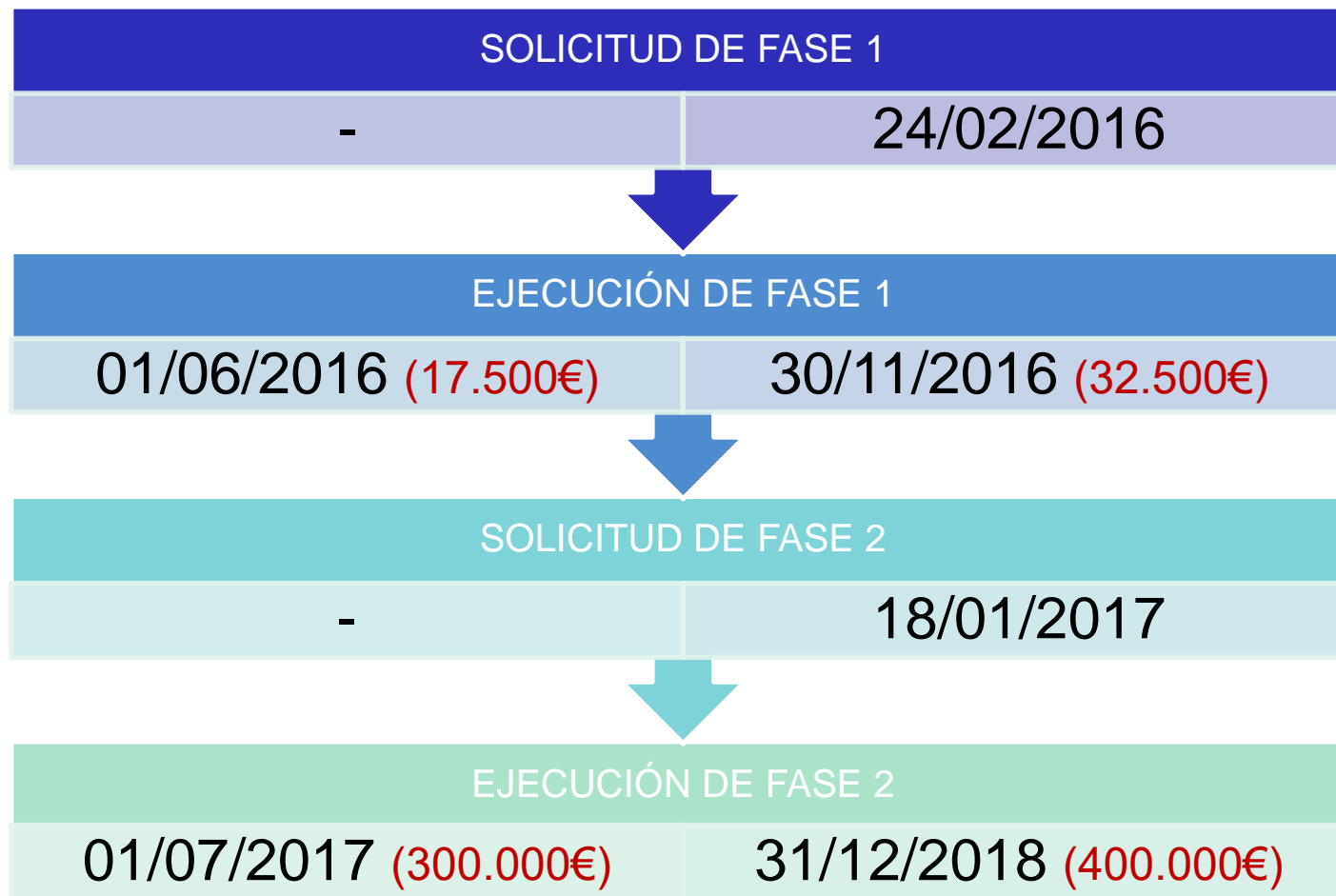
• Calendario 2016-2017

Fase 1	Fase 2
24/02/2016	03/02/2016
03/05/2016	14/04/2016
07/09/2016	15/06/2016
09/11/2016	13/10/2016
15/02/2017	18/01/2017
03/05/2017	06/04/2017
06/09/2017	01/06/2017
08/11/2017	18/10/2017

% DE ÉXITO jun-14



Instrumento para PYMEs: Flujo del calendario



Enfoque temático 2016-2017

[SMEInst-13-2016-2017:Engaging SMEs in security research and development](#)

[SMEInst-12-2016-2017:New business models for inclusive, innovative and reflective societies](#)

[SMEInst-11-2016-2017:Boosting the potential of small businesses in the areas of climate action, environment, resource efficiency and raw materials](#)

[SMEInst-10-2016-2017:Small business innovation research for Transport and Smart Cities Mobility](#)

[SMEInst-09-2016-2017:Stimulating the innovation potential of SMEs for a low carbon and efficient energy system](#)

[SMEInst-08-2016-2017:Supporting SMEs efforts for the development - deployment and market replication of innovative solutions for blue growth](#)

[SMEInst-07-2016-2017:Stimulating the innovation potential of SMEs for sustainable and competitive agriculture, forestry, agri-food and bio-based sectors](#)

[SMEInst-06-2016-2017:Accelerating market introduction of ICT solutions for Health, Well-Being and Ageing Well](#)

[SMEInst-05-2016-2017:Supporting innovative SMEs in the healthcare biotechnology sector](#)

[SMEInst-04-2016-2017:Engaging SMEs in space research and development](#)

[SMEInst-03-2016-2017:Dedicated support to biotechnology SMEs closing the gap from lab to market](#)

[SMEInst-02-2016-2017:Accelerating the uptake of nanotechnologies advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs](#)

[SMEInst-01-2016-2017:Open Disruptive Innovation Scheme](#)

Instrumento para PYMEs

Existe y lo conozco bien



CONCRECIÓN

¿Cuál es la necesidad concreta que se cubre, qué tamaño tiene, quién va a comprar y cuáles son mis planes para lograrlo?

- Tiene capacidad estratégica
- Capacidad de internacionallización
- Capacidad técnica – de producción
- Capacidad comercial
- Capacidad financiera
- Tiene un claro plan de desarrollo técnico y de negocio

Tiene una clara ventaja competitiva con respecto a la competencia, que SIEMPRE existe

Prototipo testado
Prueba de concepto
Prueba de mercado
Inicio actividad comercial

MERCADO

EMPRESA

PRODUCTO

RIESGO

**¡MUCHAS
GRACIAS!**

evagarcia@rtdi.eu

91 5485459

RTDI