

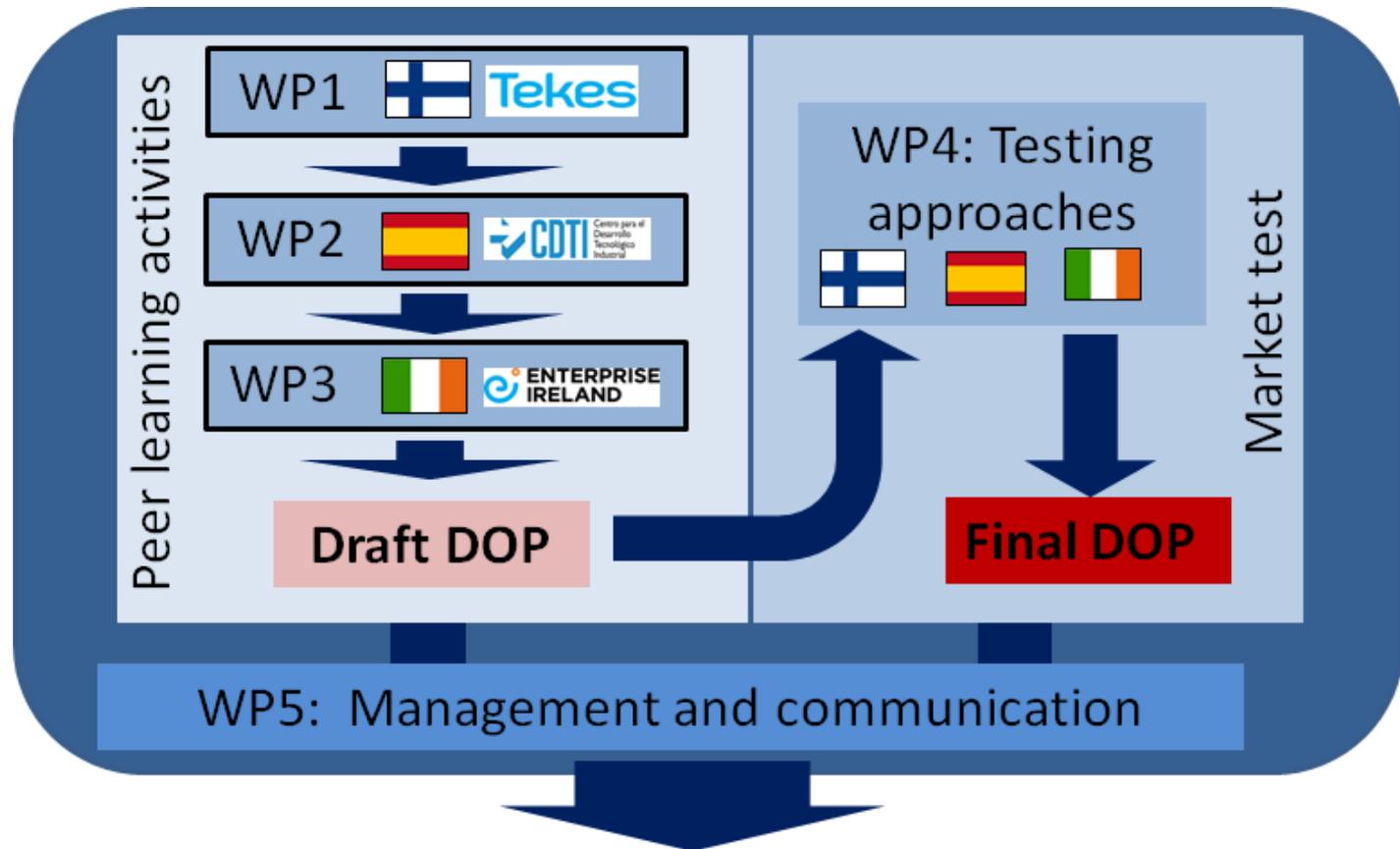
# **CÓMO HACER TANGIBLE EL SELLO DE EXCELENCIA A NIVEL NACIONAL PARA INSTRUMENTOS PYME FASE 2: “DESIGN OPTION PAPER”**

Dr. Luis J Guerra Casanova  
División de Programas Europeos H2020  
CDTI-Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

# #SME-Sealing: Tres agencias financiadoras.

Lump sum: 50,000€

(01/11/2016-31/03/2017)



EC, Community of Practice of SoE, rest of stakeholders...

# #SMESealing: Design Option Paper.

## **0 PROJECT BACKGROUND INFORMATION.**

### **1 STEP 1: WHO IS MY CLIENT?**

- 1.1 What do I know from my clients? Expanding the SoE to capture key information.
- 1.2 How can I segment my client base?
- 1.3 Key clients segments defined: Age and SME instrument focus as main criteria.

### **2 STEP 2: WHAT DO THEY NEED TO GROW?**

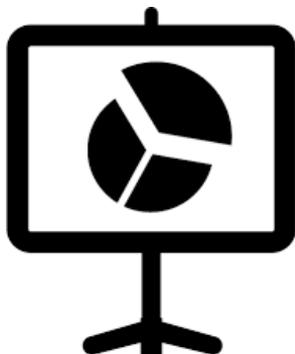
- 2.1 Drivers of SME growth per client segment.
- 2.2 Drivers of programme support under State Aid Rules.

### **3 STEP 3: WHAT CAN I OFFER THEM?**

- 3.1 Feasible value propositions.
- 3.2 Feedback learning from companies.
- 3.3 Selected programmes fiches.

# #SMESealing: Pensando como una empresa

Quién es mi  
cliente



Qué necesita  
para crecer

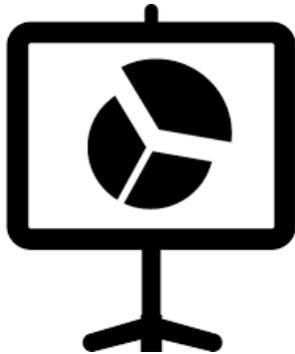


Qué le puedo  
ofrecer



# #SMESealing: ¿qué sabemos del cliente?

**Quién es mi  
cliente**



**Cobertura del SoE  
Segmentación de  
clientes**

**Qué necesita  
para crecer**



**Qué le puedo  
ofrecer**



# La oferta del instrumento PYME es insuperable

Subvención 70%  
(0,5-2,5M€ EU contrib.)

Sin análisis viabilidad  
financiera

Con anticipo del 40%

Corte cada 3 meses

Memo de 30 pags



**Tasa éxito de 3-5%. ( VC vs H2020)**

# El sello de Excelencia tiene sus limitaciones...



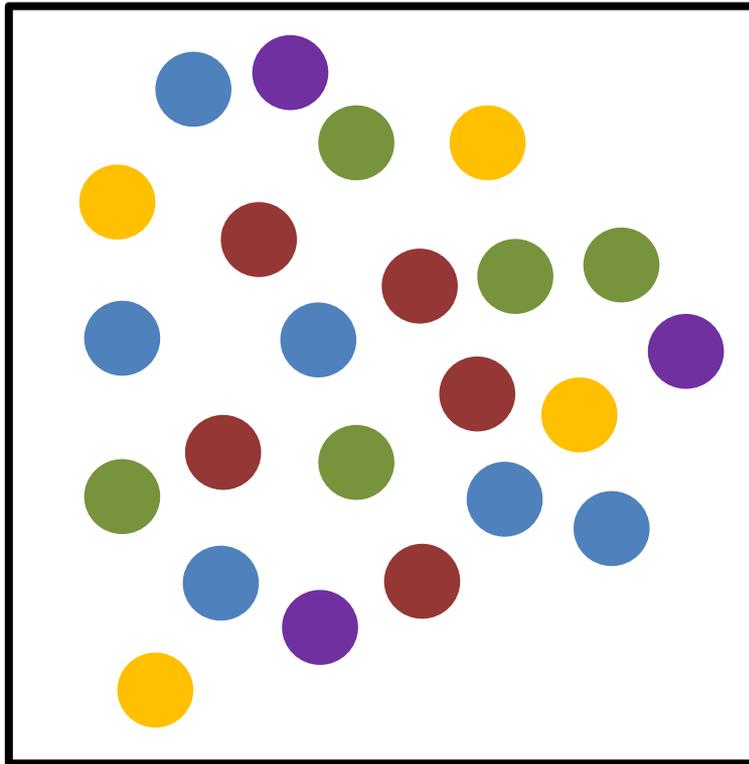
Carece de información cuantitativa

No es auto-contenido

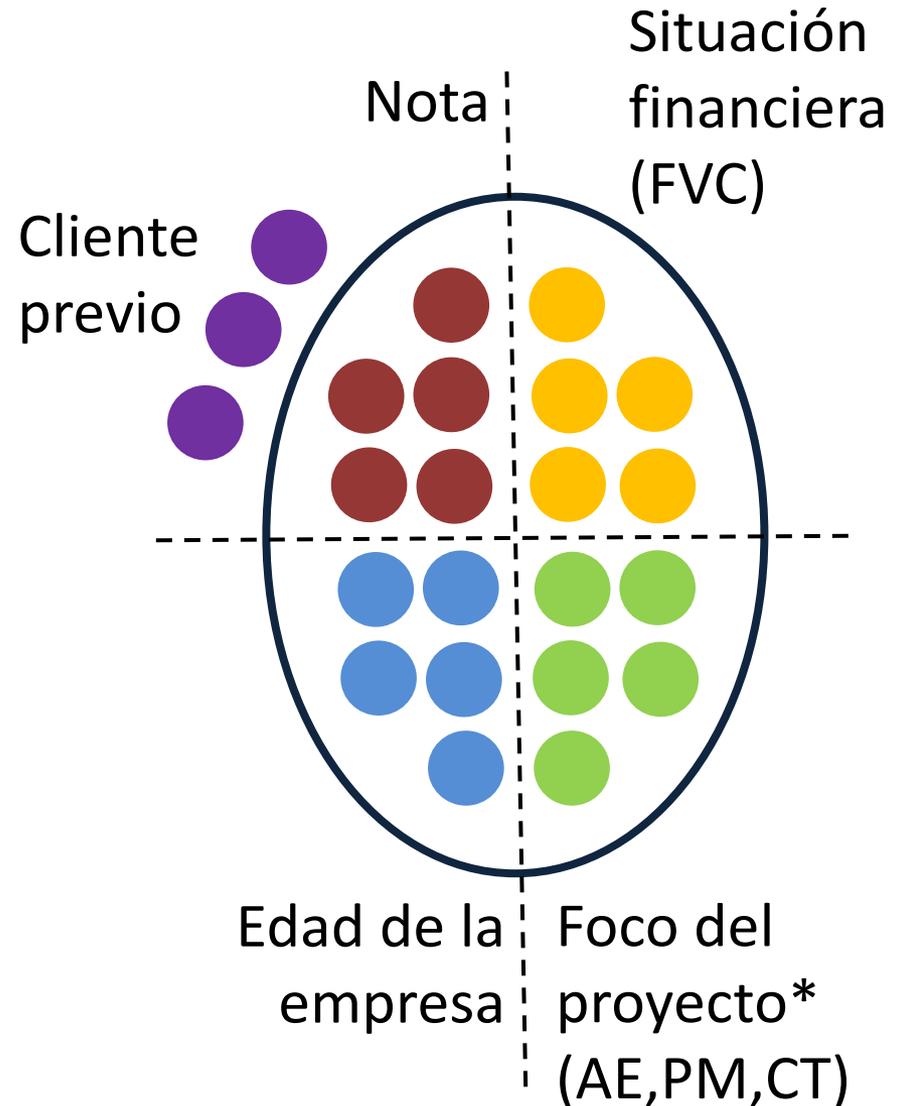
No evalúa la capacidad financiera de la PYME\*

## No todos los SoE son iguales

# Cómo segmentar a mis clientes



Tamaño de la muestra=  
Demanda controlada



# #SMESealing: ¿qué dice necesitar el cliente?

Quien es mi  
cliente



Cobertura del SoE  
Segmentación de  
clientes

Qué necesita  
15X



Entorno Industrial  
Entorno Digital  
Entorno Clínico

Qué le puedo  
ofrecer



# En proyectos intensivos en equipamiento...



**AE < 5**

**Demo a tamaño industrial sin dilución, para convencer al mercado (1er cliente)**

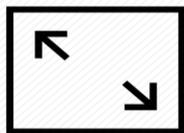


**AE > 5**

**Inversión relevante, para diversificar su negocio**



# En proyectos intensivos en horas...



**PM < 5**

Iteracción rápida con mercado,  
en múltiples entornos



**PM > 5**

Consolidar estrategia de innovación  
interna, minimizando riesgo

# En proyectos con largos procesos regulatorios...



**CT<>5**

**Financiar sin  
dilución un paso  
más en el proceso  
regulatorio del  
producto**

# #SMESealing: ¿qué le puedo ofrecer?

Quien es mi  
cliente



Cobertura del SoE  
Segmentación de  
clientes

Qué necesita



Entorno Industrial  
Entorno Digital  
Entorno Clínico

Qué le puedo  
ofrecer



**Financiación**

**Servicio**

**...Gracias al SoE**

# ¿Cuál es mi oferta?

## FINANCIACIÓN DIRECTA

Art25 GBER individuales (ind-exp)  
Art25 GBER consorciados (+15%)  
Art22 GBER (<5)  
Minimis  
H2020 B2G

Redirección hacia EIB, intermediarios financieros o vehículos de capital coinvertidos por H2020

## FINANCIACIÓN INDIRECTA

## SERVICIO DIRECTO

Art18 GBER (consultancy)  
Art28 GBER (innovation)  
Art24 GBER (scouting)  
Contratación de servicios

Comunidad de inversión con supervisión pública.  
Encuentros, eventos...

## SERVICIO INDIRECTO

# Solo tiene sentido...si tiene sentido



# Financiación directa nacional/regional

Art 25 GBER. Experimental development. (>5)

(50%+10/20% SME: IR (salud))

(25%+10/20% SME: ED)

*+15%collaboration*

Art 22 GBER. Support to start-ups. (<5)

Hasta 0,8-1,6M€ GGE

**SoE como control de demanda**

De minimis, ph2 lite version.

Max 200,000€ in 3 years.

**Follow-on grant for the next step.**

(PM<5)



# Programas de servicios directos nacional/regional

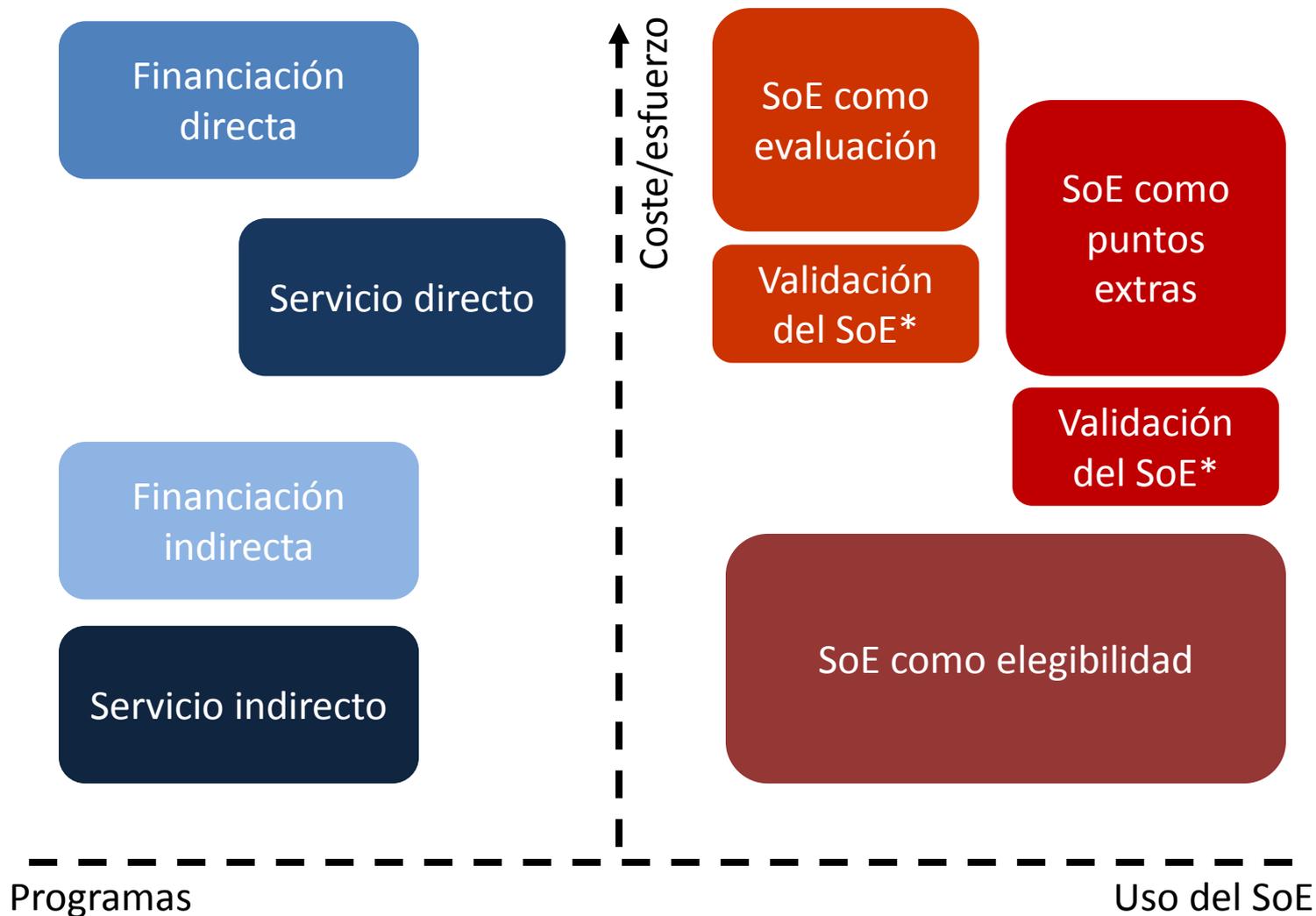
Art 28 GBER & Art 24 GBER: (<5)

**Voucher-like packages to attract investment.**

SME pit-stop programme under service contract

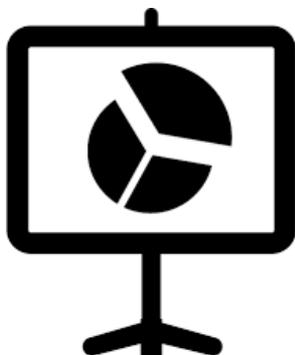


# ¿Cómo mi oferta considera el SoE?



# #SMESealing: Hacer tangible el SoE ph2

**Quien es mi  
cliente**



**Cobertura del SoE  
Segmentación de  
clientes**

**Qué necesita**



**Entorno Industrial  
Entorno Digital  
Entorno Clínico**

**Qué le puedo  
ofrecer**



**Financiación  
Servicio  
... gracias al SoE**



Dr. Luis J Guerra Casanova  
División de Programas Europeos H2020  
CDTI-Ministerio de Economía, Industria y Competitividad