



“Pensamos para innovar, innovamos para crecer”

Perfil de las empresas ganadoras

SAN SEBASTIÁN | SANTANDER | PAMPLONA | BRUSSELS

AUSTRIA | CZECH REP. | FRANCE | GERMANY | GREECE | ITALY | NETHERLANDS | LITHUANIA | POLAND | PORTUGAL | SWEDEN | UK

- El proceso de evaluación está perfectamente definido, los criterios se publican, aunque como todo proceso de evaluación tiene una parte impredecible.
- Las propuestas se irán evaluando conforme lleguen. El ránking se hará en las fechas de corte.
- El umbral mínimo es 4 para los criterios individuales. El umbral total de la suma de ellos es 13 (Fase 1) y 12 (Fase 2).
- La nota final será la media de las puntuaciones individuales de cada uno de los evaluadores. Cuando sea necesario se organizará un Panel Review remoto
- Al enviar la propuesta se pueden incluir tres nombres de personas que **NO** deberían estar involucrados en la evaluación por razón de no desvelar información a la competencia.

- No hay reuniones de consenso (consensus meetings) Se establece una simple media aritmética.
- La evaluación se hace a distancia. Los expertos son invitados a la agencia EASME para dar su feed-back final en una reunión presencial.
- El feedback dado a los proponentes debe ser muy breve.
- No habrá negociación con los proponentes.
- Sólo se permite una aplicación por empresa sumando todas las fases.

Evaluation Summary Report

Evaluation Result

Total score: 12.85 (Threshold: 13.00)

Criterion 1 - Impact

Score: 4.19 (Threshold: 4.00/5.00 , Weight: 100.00%)

Very good. The proposal addresses the criterion very well, although certain improvements are still possible.

Criterion 2 - Excellence

Score: 4.16 (Threshold: 4.00/5.00 , Weight: 100.00%)

Very good. The proposal addresses the criterion very well, although certain improvements are still possible.

Criterion 3 - Quality and efficiency of Implementation

Score: 4.50 (Threshold: 4.00/5.00 , Weight: 100.00%)

Very good to excellent. The proposal addresses the criterion very well, although some minor improvements are still possible.

Proposal content corresponds, wholly or in part, to the topic description against which it is submitted, in the relevant work programme part

Status: Yes

- Posible impacto económico.
- Excelencia en innovación.
- Potencial de comercialización.
- Potencial de la PYME en alcanzar los resultados esperados.
- Se evaluará primero el criterio de Impacto, posteriormente Excelencia y luego Implementación. Si la propuesta no alcanza los mínimos en alguno de los puntos se dejará de evaluar.

- Descripción convincente por la que habrá un **mercado** para la innovación.
- Los **usuarios objetivo** serán descritos adecuadamente.
- Buena aproximación a las **condiciones de mercado**, ratio de crecimiento, descripción de soluciones competitivas y de actores clave, o al menos un plan para alcanzar aquéllos aspectos que falten.
- Descripción realista acerca de cómo la innovación puede potenciar el **crecimiento** de la PYME.
- Evidenciar que la explotación del producto/servicio/proceso está alineado con la **estrategia global** de la empresa, considerando su capacidad de gestión y experiencia comercial.
- Existencia de un **plan de comercialización** inicial, y señalar cómo y en base a qué aspectos será desarrollado más adelante.
- Clara **dimensión europea**.
- Descripción realista del estado actual y estrategia de **protección de la propiedad intelectual**.

- Existencia de **innovación** al explorar nuevas oportunidades de mercado que respondan a retos europeos o globales.
- Descripción realista del **estado actual de desarrollo**, valor añadido de innovación, comprensión de las soluciones competidoras.
- Existencia de una **comparación satisfactoria** con respecto a otras soluciones comerciales, o al menos incluir plan para obtener esta información.
- La **aproximación y actividades** a ser ejecutadas son consistentes con el impacto esperado del proyecto.
- El **rendimiento** esperado de la innovación es convincente y tiene un potencial comercial relevante; potencialmente mejor que otras alternativas.
- Existencia de una comprensión adecuada de los **riesgos y oportunidades** relacionadas con una exitosa introducción de mercado de la innovación, tanto desde un punto de vista técnico como comercial.

- La propuesta debe demostrar que el proyecto tiene **recursos** relevantes (personal, instalaciones, redes, etc.) para desarrollar sus actividades en las condiciones más adecuadas.
- Si es relevante, la descripción de los **interlocutores clave** / socios y subcontratistas implicados debe ser convincente.
- La inclusión de un **calendario** realista y un **plan de trabajo** completo,
- El **equipo** debe tener la experiencia y el conocimiento tanto científico-técnico como en gestión, incluyendo una buena aproximación a los aspectos clave del mercado para el nuevo producto/servicio/proceso innovador. Si alguno de estos aspectos no se incluye, se debería señalar cómo adquirir las competencias que faltan.

- Se evaluará cada propuesta según el modo **cómo ha sido presentada** y no según el potencial que podría tener si ciertas mejoras a la propuesta se hubieran podido efectuar.
- Se debe mantener un estándar de calidad **muy alto**. Ninguna propuesta que no responda a esta calidad debe obtener una puntuación por arriba del umbral.
- Si se identifican **limitaciones significativas**, más allá de las erratas, están debe de reflejarse en una **menor puntuación**, y no se debe tratar por ejemplo de paliarlo con un simple comentario en el ESR.
- Las limitaciones observadas deben describirse brevemente en el ESR, pero no efectuar recomendaciones.
- Propuestas con limitaciones significativas no deben obtener una puntuación por arriba de los umbrales.
- Una propuesta con una puntuación por encima de los umbrales, y mientras exista presupuesto suficiente, debe ser seleccionada según ha sido presentada.

- Las propuestas se han centrado en el proyecto y no son suficientemente claras respecto a la **oportunidad de negocio**.
- La descripción de las empresas es poco convincente. Hay escaso **análisis comparativo con respecto a competidores**.
- Falta de información sobre las **soluciones existentes en el mercado**. No se pone suficientemente en evidencia si existe un estudio de mercado previo.
- Hay un **bajo nivel de innovación**: las mejoras son incrementales y no exponenciales. Se proponen productos/servicios/procesos con muchas soluciones ya presentes en el mercado.
- Propuestas **sin una idea clara de comercialización**.
- Propuestas que esperan “a ver si hay suerte” (como si el Instrumento PYME fuera una lotería).

Propuestas evaluadas según umbrales

Topic Code	Proposals submitted to evaluators	Below thresholds proposals		Above thresholds proposals	
Biotec-5	74	66	89%	8	10%
BG-12	48	42	87.5%	6	12.5%
IT-1	227	201	88.5%	26	11.5%
NMP	310	281	91%	29	9%
SC-5	248	216	87%	32	13%
SFS-8	125	96	77%	29	23%
SIE-1	374	328	88%	46	12%
Space	61	57	93%	4	7%
PHC-12	208	184	88%	24	12%
DRS-17	41	35	85%	6	15%
ODI	886	779	88%	107	12%
TOTAL	2602	2285	88%	317	12%

Propuestas financiadas

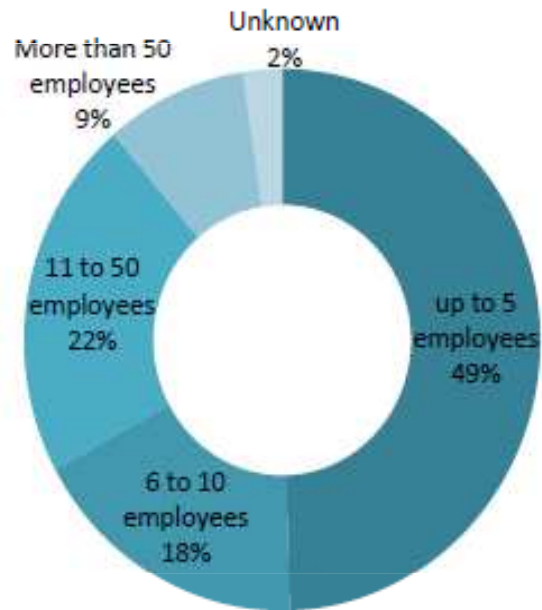
	Budget in EUR	Projects to be funded
BG-12	150,000	3
Biotech	150,000	3
IT-1	1,300,000	26
NMP	850,000	17
SC-5	600,000	12
SFS-8	350,000	7
SIE-1	1,150,000	23
SPACE	200,000	4
DRS-17	300,000	6
PHC-12	1,200,000	24
ODI	1,500,000	30
TOTAL	7,750,000	155

Analysis of proposals received and pre-selected by topic
Phase 1 - 1st cut-off date June 2014

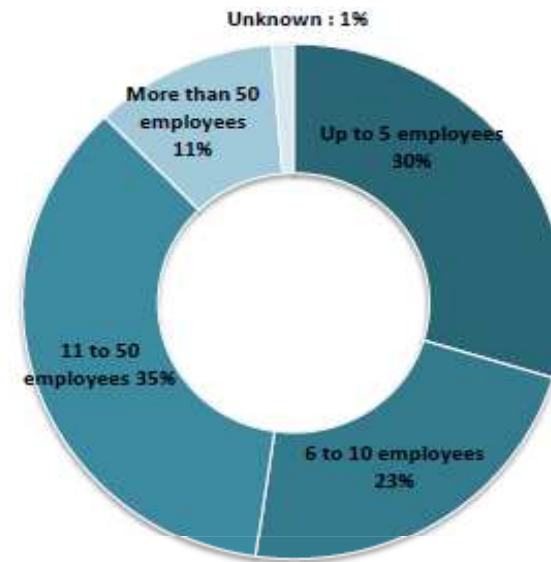
Topic	Proposals evaluated	Proposals above threshold	Max. projects fundable	% positive evaluation	Success rate above threshold
Blue growth	48	6	3	12%	50%
Biotech	74	8	3	11%	38%
Green transport	227	26	24+2	12%	100%
Nanotech	310	29	15+2	9%	59%
Eco-innovation	248	32	11+1	13%	38%
Food production	125	29	7	23%	24%
Low carbon energy systems	374	46	22+1	12%	50%
Space	61	4	4	7%	100%
Urban critical infrastructures	41	6	6	15%	100%
Diagnostic devices and biomarkers	208	24	44	12%	100%
Open disruptive innovation	886	107	30	12%	28%
Total / Average	2602	317	175	13%	62%

Nº empleados de la PYME

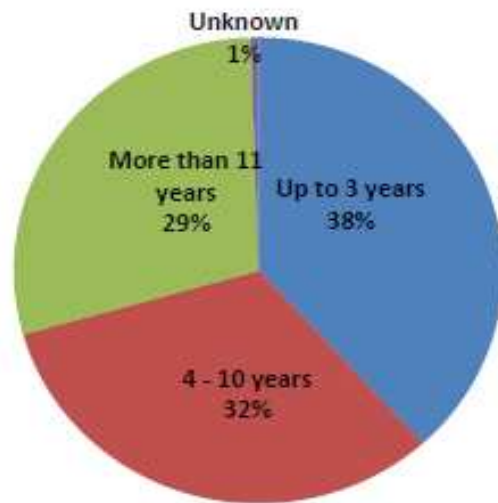
Staff Headcounts in applying SMEs



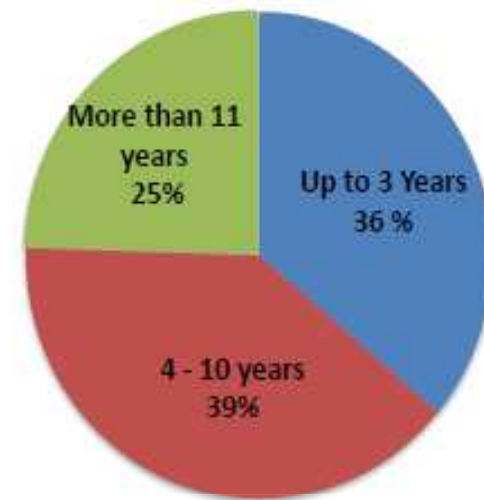
Staff Headcounts in funded SMEs



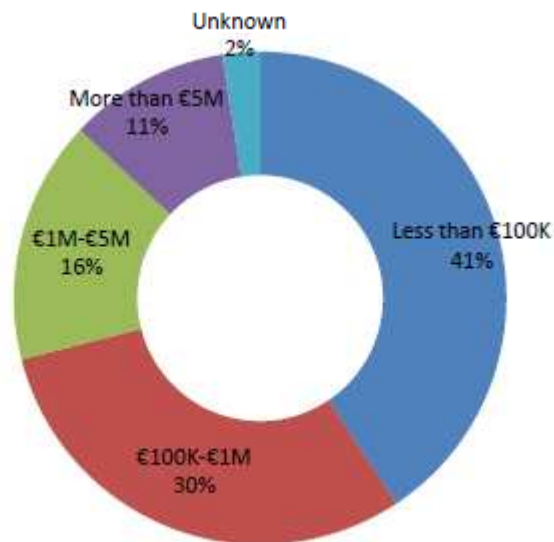
Years Trading of applicant SMEs



Years Trading of funded SMEs



Turnover of applying SMEs



Turnover of funded SMEs



- La PYME participante debe desarrollar un **nuevo producto, proceso y / o servicio**, que debe ser lanzado al mercado en fase posterior.
- Más que la excelencia científico-técnica, el proyecto debe buscar la excelencia de un **plan de negocio innovador**.
- El Plan de negocio resultante debe al menos contener un **plan de marketing, una estrategia de comercialización y un plan de financiación**.
- Se puede financiar la **I+D** directamente relacionada con el proyecto.
- Si el proyecto no procede de Fase 1, debe contarse con un **estudio previo de viabilidad técnica y comercial**.

- **2. Impact**

- **2.1 Expected Impacts**

- **a) Users/Market**

- Which user needs have been identified and will be met upon completion of the project?
- Describe the main *economic* benefits for the users that, compared to current state of the art, will make the users buy or invest in the innovation. What are you planning to use as unique selling points?
- Describe the type of market, e.g. a niche market or high volume market. What is the estimation of total available market size and growth rate (mature or growing market)? What are the market trends? Describe if and how your project addresses European and/or global markets.
- List main competitors and competitive solutions.
- Indicate the most relevant market segments for initial introduction of the new solution.
- Indicate the most important market barriers to be overcome to realise commercialization.
- Describe the targeted users of the final solution; in which market segment/geographical areas do you see these potential users, and how do you intend to reach them?
- List key stakeholders to get involved for making a successful commercial exploitation.

- **b) Company**

- How does the innovation project fit with the strategy of the participating SME(s)
- What is the relevance and rationale of the innovation project for the management team of the SME (or lead SME(s) in a consortium)
- What is the expected growth potential of your solution in terms of turnover, employment, market seize, IP management, sales, return on investment and profit etc.

2.2 Measures to maximise impact

a) Dissemination and exploitation of results

- Explain an initial plan for full commercialisation of the project results, i.e. own commercialisation or licensing? Need of cooperation with third parties for own commercialisation? Estimate of the total funding requirements? Approximate time to first sales/employment?
- How does the proposed work in Phase 1 of the SME instrument fit into the overall plan to reach market?

b) Intellectual Property, knowledge protection and regulatory issues

- Explain key knowledge (IPR) items and who owns them. Refer to the results of any patent search carried out. Have you conducted a “freedom to operate analysis”, and if “yes” what has been the result?
- Outline the status and the strategy for knowledge protection. If by patent, has a patent application already been filed or is there potential for patent application?
- If regulatory and/or standard requirements are to be fulfilled for the exploitation of the innovation, please list them, and what are the plans to meet these regulatory and/or standard requirements? Indicate if and how they will be addressed in the feasibility assessment. Are you seeing any new market opportunity through regulatory requirements?

- LA COMISIÓN EUROPEA BUSCA IDENTIFICAR “**GROWTH CHAMPIONS**”
- IDEAS AMBICIOSAS – REFERENCIAS DEL SECTOR
- INNOVACIÓN TECNOLÓGICA O NO → NO NECESARIAMENTE TIENEN QUE SER RESULTADOS DE I+D
- ADECUACIÓN DEL SOLICITANTE PARA LLEVAR A CABO LA IMPLEMENTACIÓN
- ELEVADO POTENCIAL DE MERCADO
- CREDIBILIDAD DE MERCADO → EXISTE DEMANDA BASADA EN NECESIDAD/OPORTUNIDAD
- ORIENTACIÓN DEL PROYECTO A NEGOCIO Y COMPETITIVIDAD
- ALTA PROBABILIDAD DE ÉXITO COMERCIAL
- OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EXCELENTE MÁS QUE PROPUESTAS CIENTÍFICAS
- CERCANÍA AL MERCADO
- NUEVO MERCADO O INNOVACIÓN DISRUPTIVA EN UN MERCADO EXISTENTE
- DIMENSIÓN EUROPEA O GLOBAL → ARGUMENTOS OBJETIVOS
- ALINEACIÓN CON LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA
- EXPLOTACIÓN COMERCIAL DE RESULTADOS

■ BUEN ENCAJE EN EL H2020

Part I: Excellent science

FRONTIER RESEARCH - EUROPEAN RESEARCH COUNCIL (ERC)

FUTURE AND EMERGING TECHNOLOGIES

MARIE CURIE ACTIONS

RESEARCH INFRASTRUCTURES

Part II: Industrial Leadership

LEADERSHIP IN ENABLING AND INDUSTRIAL TECHNOLOGIES

Information and communication technologies

Nanotechnologies

Advanced materials

Advanced manufacturing and processing

Biotechnology

Space

ACCESS TO RISK FINANCE

INNOVATION IN SMEs

Part III: Societal challenges

HEALTH, DEMOGRAPHIC CHANGE AND WELLBEING

EUROPEAN BIOECONOMY CHALLENGES: FOOD, AGRICULTURE, AND MARITIME RESEARCH

SECURE, CLEAN AND EFFICIENT ENERGY

SMART, GREEN AND INTEGRATED TRANSPORT

CLIMATE ACTION, RESOURCE EFFICIENCY AND RAW MATERIALS

EUROPE IN A CHANGING WORLD - INCLUSIVE, INNOVATIVE AND REFLECTIVE SOCIETIES

SECURE SOCIETIES - PROTECTING FREEDOM AND SECURITY OF EUROPE AND ITS CITIZENS

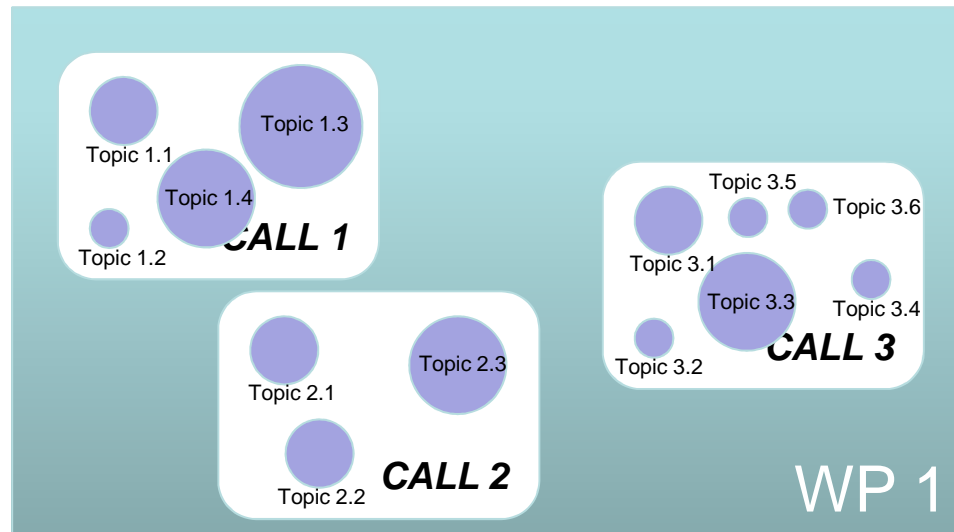
SCIENCE FOR AND WITH SOCIETY

SPREADING EXCELLENCE AND WIDENING PARTICIPATION

European Institute of Innovation and Technology

Joint Research Centre

- BUEN ENCAJE EN EL H2020





**KEEP
CALM
AND
FOCUS ON
MARKET**

Muchas gracias por
vuestra atención

ga@bantec.es

