

***Apoyo de Sodercan para la
promoción de la
participación de empresas
cántabras en proyectos
europeos: otro camino hacia
la Internacionalización***

Santander, 5 de abril 2016





1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización



1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización

H2020: el nuevo programa Marco de la Unión Europea de I+D+i (2014-2020)



Presupuesto total:
Aprox 70,000 M€

Objetivo

Superar el Valle de la Muerte



1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización. Horizonte 2020

Ciencia excelente

Reforzar y ampliar la excelencia de la base científica de la Unión, así como a consolidar el Espacio Europeo de Investigación

Liderazgo industrial

Acelerar el desarrollo de las tecnologías e innovaciones que sustentarán las empresas del mañana

Retos sociales

Estimular la masa crítica de esfuerzos de investigación e innovación necesaria para alcanzar los objetivos políticos de la Unión

Tres pilares



1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización

Proyectos europeos H2020 y otras iniciativas :

Se financian proyectos en todas las fases del proceso que lleva de la investigación al mercado:

- que aporten **valor añadido a nivel europeo**,
- que sean de **aplicación exclusivamente civil (no militar)**
- que se desarrollen de forma general en consorcio transnacional, con la participación de al menos 3 *entidades independientes entre sí de 3 Estados Miembros de la Unión Europea o Estados Asociados*, aunque hay determinados tipos de proyectos en los que se puede participar de **forma individual**.
- que se **ajusten a las líneas específicas de investigación e innovación** detalladas en los programas de trabajo y las convocatorias correspondientes.
- con un **presupuesto global que puede variar entre 0,5 y varios millones de euros** (dependiendo del alcance de las actividades)
- con una **duración que puede extenderse, de forma general, entre 1 y 5 años** dependiendo del alcance de las actividades

1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización.

La financiación, en forma de subvención, es privilegiada (100% en todos los casos excepto a las entidades con ánimo de lucro que van al 70% en Acciones de Investigación e Innovación)

- Se financian acciones cercanas a mercado como las Acciones de Innovación: actividades dirigidas directamente a la producción de planes o diseños de nuevos productos, procesos y servicios.
- Estas acciones incluyen prototipado, ensayo, demostración, pilotado, validación de producto a larga escala y replicación en mercado

1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización.

Las empresas independientemente de su dimensión pueden, como cualquier otra entidad, participar como socios en cualquier tipo de acción de H2020.

La financiación para las empresas va del 100% en las acciones de Investigación e Innovación (RIA) al 70% en las Acciones de Innovación (IA), más cercanas al mercado.

En estas últimas su participación al menos como usuario final es fundamental

1. Proyectos europeos: oportunidad de Internacionalización.

¿Por qué proyectos Europeos?

- Acceso a tecnología punta
- Conocimiento de las últimas novedades del sector empresarial involucrado en el proyecto
- Participación en los nuevos desarrollos
- Financiación y riesgos compartidos
- Creación de una red de contactos internacionales: Todo es empezar



1. Proyectos europeos: el papel de SODERCAN



1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

600 organizaciones en toda Europa en la mayor red de apoyo empresarial y de fomento de la cooperación entre empresas y centros de investigación

- Información europea relevante para cooperación transnacional
- Búsqueda de socios para proyectos europeos. Localización de propuestas de proyectos y convocatorias
- Organización de eventos en el ámbito de proyectos europeos.
- Asistencia personalizada en preparación de propuestas.

1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN. Key Account Manager Instrumento PYME

- Para todo tipo de **Pymes innovadoras** (UE28+H2020PA) que muestren una fuerte ambición de desarrollarse, crecer e internacionalizarse
- Apoyo posible **para empresas individualmente**
- De la idea al mercado, a través de **tres fases continuas** de apoyo
- No hay obligación por parte de los solicitantes de cubrir secuencialmente todas las fases
- Financiación del **70%** (como regla general)
- **Ideas maduras con una clara dimensión europea**

1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN



1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN. Key Account Manager Instrumento PYME

Deadlines for all themes

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

The **SME**
Instrument
Your highway to
innovation

1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN. Key Account Manager Instrumento PYME

- El instrumento pyme es un esquema de financiación en **fases** mediante subvención dirigida a dar apoyo a **todo tipo de pymes**.
- Cubre el **ciclo completo de la innovación**: de la idea al mercado.
- Es gestionado por la **EASME** (http://ec.europa.eu/easme/index_en.htm)
- **Convocatoria anual abierta, con varias fechas de corte**.
- La pyme es el **único beneficiario**.
- **No hay obligación de consorcio** pero el **Valor Añadido Europeo** será criterio de **evaluación**.

1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN. Key Account Manager Instrumento PYME

El instrumento PYME es la "CHAMPIONS LEAGUE" de las Pymes, se buscan proyectos de PYMEs innovadoras que muestran una **fuerte ambición de desarrollar, crecer e INTERNACIONALIZARSE**

Antes de tomar la decisión de "Go", considerar si existe verdadera COHERENCIA entre la estrategia COMERCIAL de la empresa, los objetivos de INTERNACIONALIZACION y la propuesta de la IDEA/CONCEPTO que se propone presentar en el *Instrumento PYME*.
Hacerse preguntas tales como:

- Un proyecto de este tipo ¿encaja en su estrategia a largo plazo?
- ¿Dónde ve usted su empresa en 5 años?
- ¿Por qué vale la pena invertir en este proyecto?
- ¿Quiénes pueden ser sus socios estratégicos ?
- ¿Realmente tienen un "unique selling point" claro y contundente?

1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN. Key Account Manager Instrumento PYME

SODERCAN como nodo de la Enterprise Europe Network proporciona el acompañamiento a una empresa beneficiaria del instrumento PYME, el denominado Key Account Management (KAM). El KAM actúa como enlace entre el coach y la pyme en todo el proyecto del Instrumento PYME:

- Introduce el concepto del servicio de coaching, que consiste en el asesoramiento directo que ofrecerá un profesional (coach) experto en el sector en el que la PYME opera.
- Realiza con la pyme un análisis de sus necesidades para identificar aquellas áreas de desafío para el negocio que pudieran suponer una barrera para su un crecimiento rápido y definen las prioridades para el proceso de coaching.
- Propone coaches con perfiles que se ajusten a las necesidades de la pyme y la apoya en el proceso de selección.
- Se asegura de que la pyme reciba todo el apoyo adicional relevante del ecosistema de innovación regional.
- Evalúa los servicios del coach, su grado de satisfacción e identifica los próximos pasos a seguir para ayudar a la pyme en su trayectoria de crecimiento.

1. Proyectos europeos: El papel de SODERCAN. Key Account Manager Instrumento PYME

Para más información:

- iabaitua@gruposodercan.es
- sgomez@gruposodercan.es





Isabel Torres, 1. Parque Científico y
Tecnológico de Cantabria. 39011 Santander
Telf: 942 29 00 03
Fax: 942 31 44 72
Email: informacion@gruposodercan.es
www.gruposodercan.es

