



Instrumento Pyme

hasten
ventures

Experiencia y
criterios para la
preparación de
entrevistas

Jornada Infoday Horizonte 2020
Acción Piloto EIC
Junio 2019

Panel preparatorio entrevistas CDTI

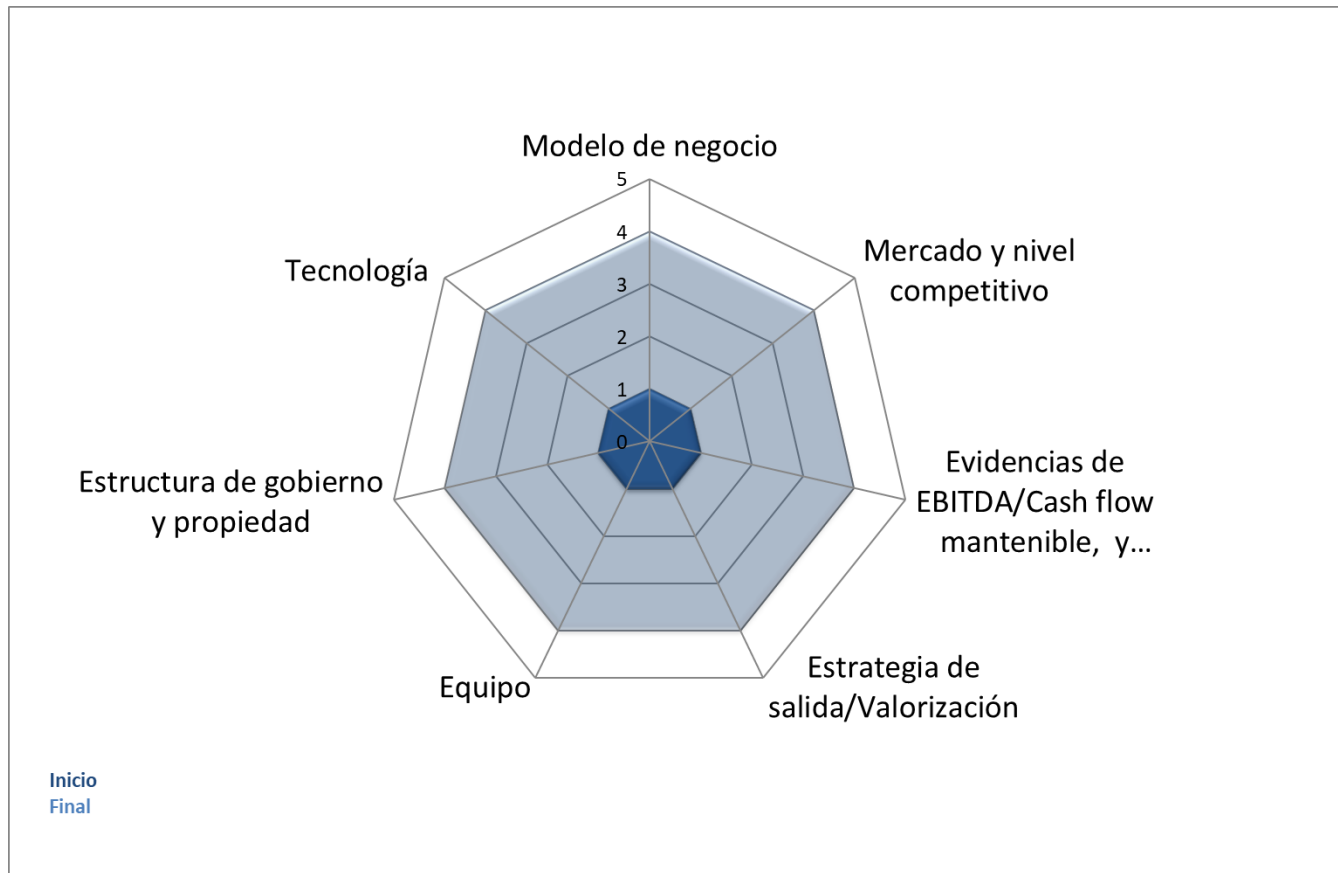
- 4* sesiones (Jun18, Nov18, Feb19, May19).
- 69 proyectos “preparados”.
- 87% de las empresas financiadas han asistido a los simulacros.

Contexto de los proyectos en la entrevista en Bruselas

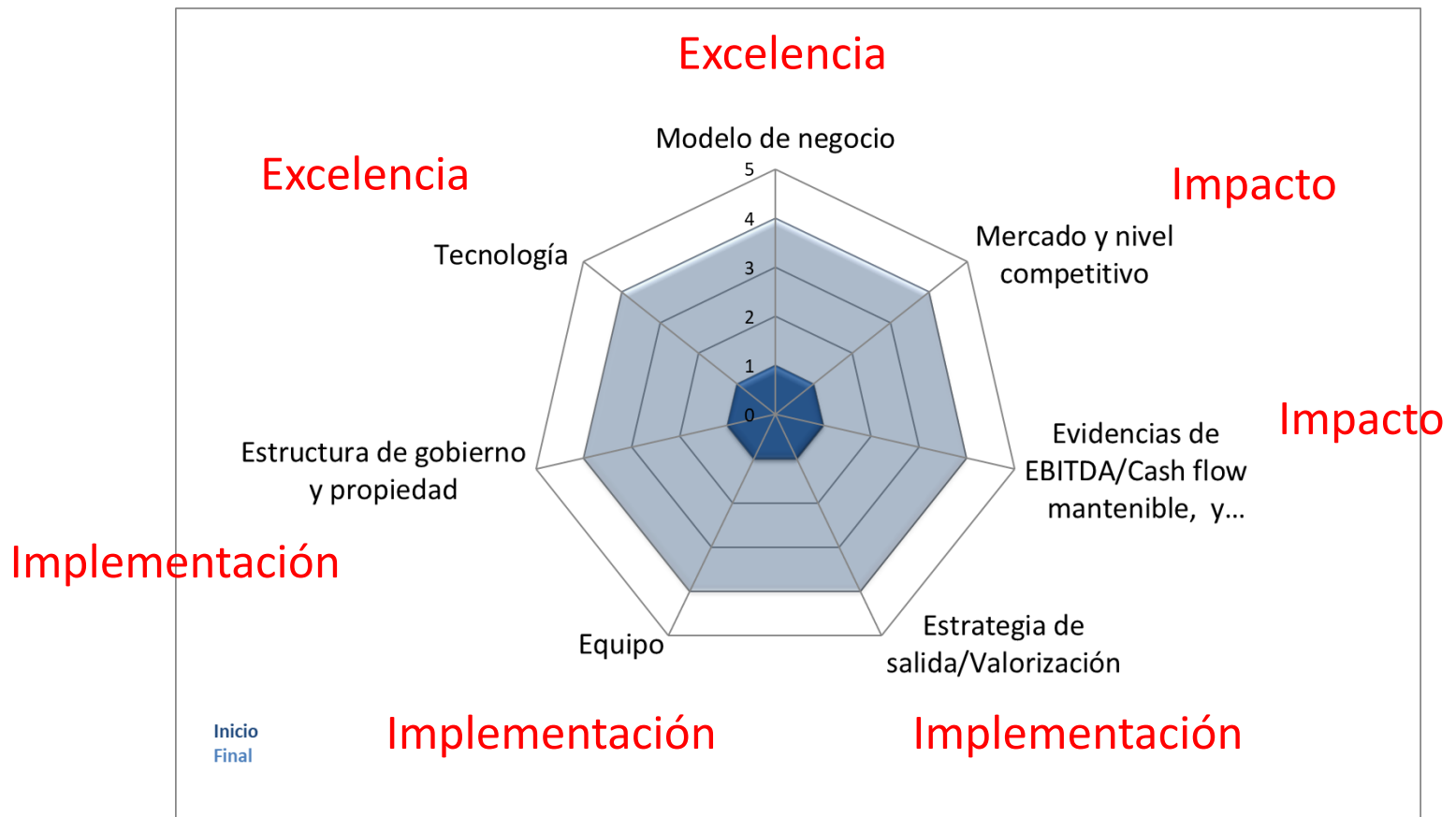
- Los proyectos ya han sido evaluados y aprobados.
- Cumplen los criterios de impacto, excelencia e implementación.
- La financiación solicitada cubre actividades necesarias para preparar la empresa para el lanzamiento/escalado (demostrador / pre-escalado / pre-comercialización).
- Se presenta ante un “comité de inversión” del “inversor UE” en competencia con otros proyectos similares.

Se compite sobre la base de una **mayor invertibilidad** en el **contexto del instrumento pyme**

Invertibilidad



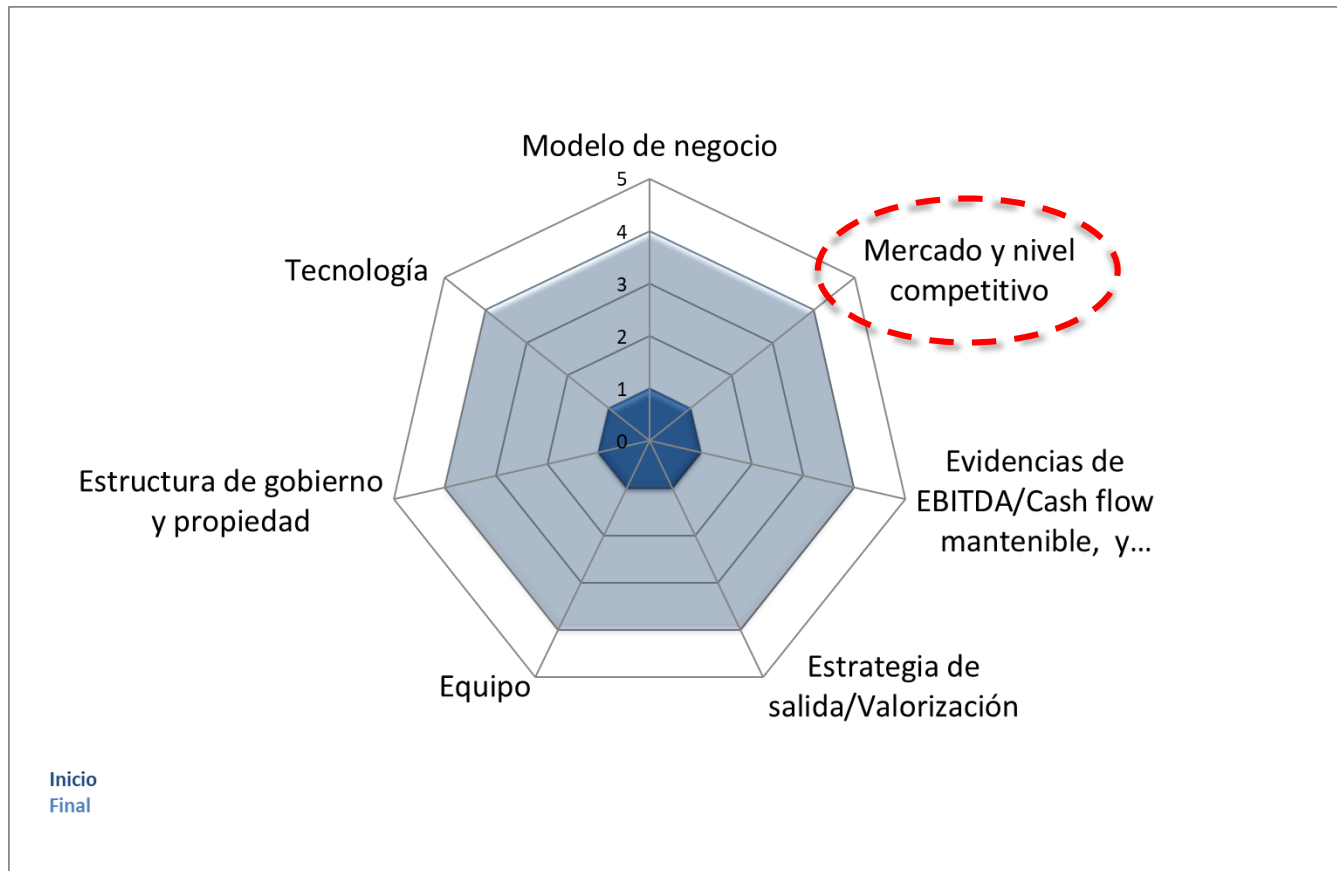
Invertibilidad en el contexto del instrumento pyme



En proyectos “no invertibles”

Invertibilidad

Sector atractivo



Sector atractivo

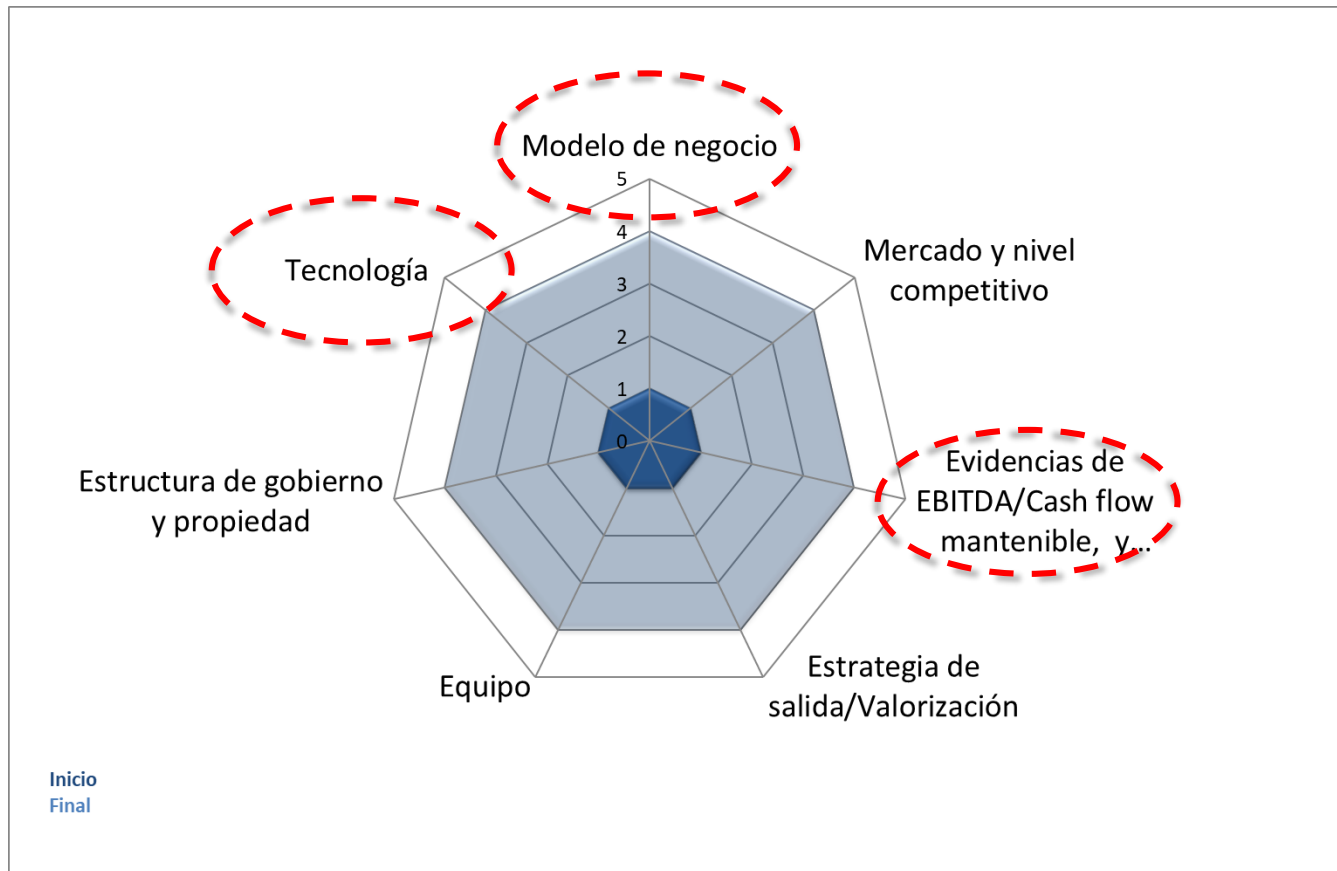
Mensajes

- Mercado grande o significativo.
- En crecimiento.
- Con posibilidades de crecimiento, consolidación y/o que puedan facilitar el desarrollo.
- Nivel competitivo bajo o ventaja competitiva clara.
- Independientemente del sector, “disrupción” tecnológica/modelo de negocio.

Confirmar. Ya contrastado en la evaluación del proyecto

Invertibilidad

Capacidad de crecimiento



Capacidad de crecimiento

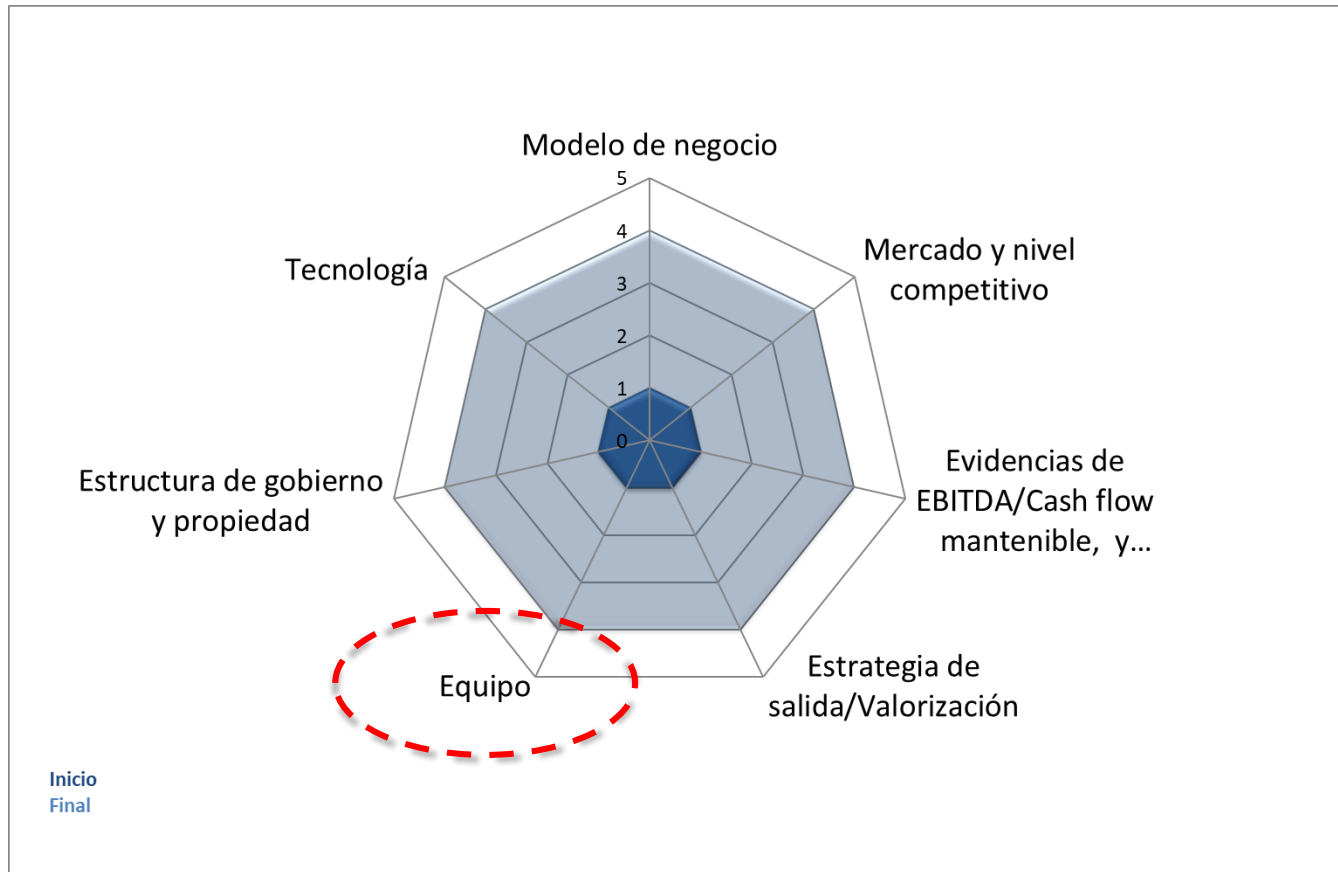
Mensajes

- Solución de un problema concreto y/o con alta intensidad o demanda.
- Modelo de negocio “contrastado” (robusto y claro a falta de contrastar).
- Tecnología que permita la creación de barreras de entrada (estrategia protección).
- Evidencias del potencial del proyecto para generar caja y rentabilidad de manera continuada a través de la operación de un modelo de negocio.

Confirmar. Ya contrastado en la evaluación del proyecto

Invertibilidad

Equipo



Equipo

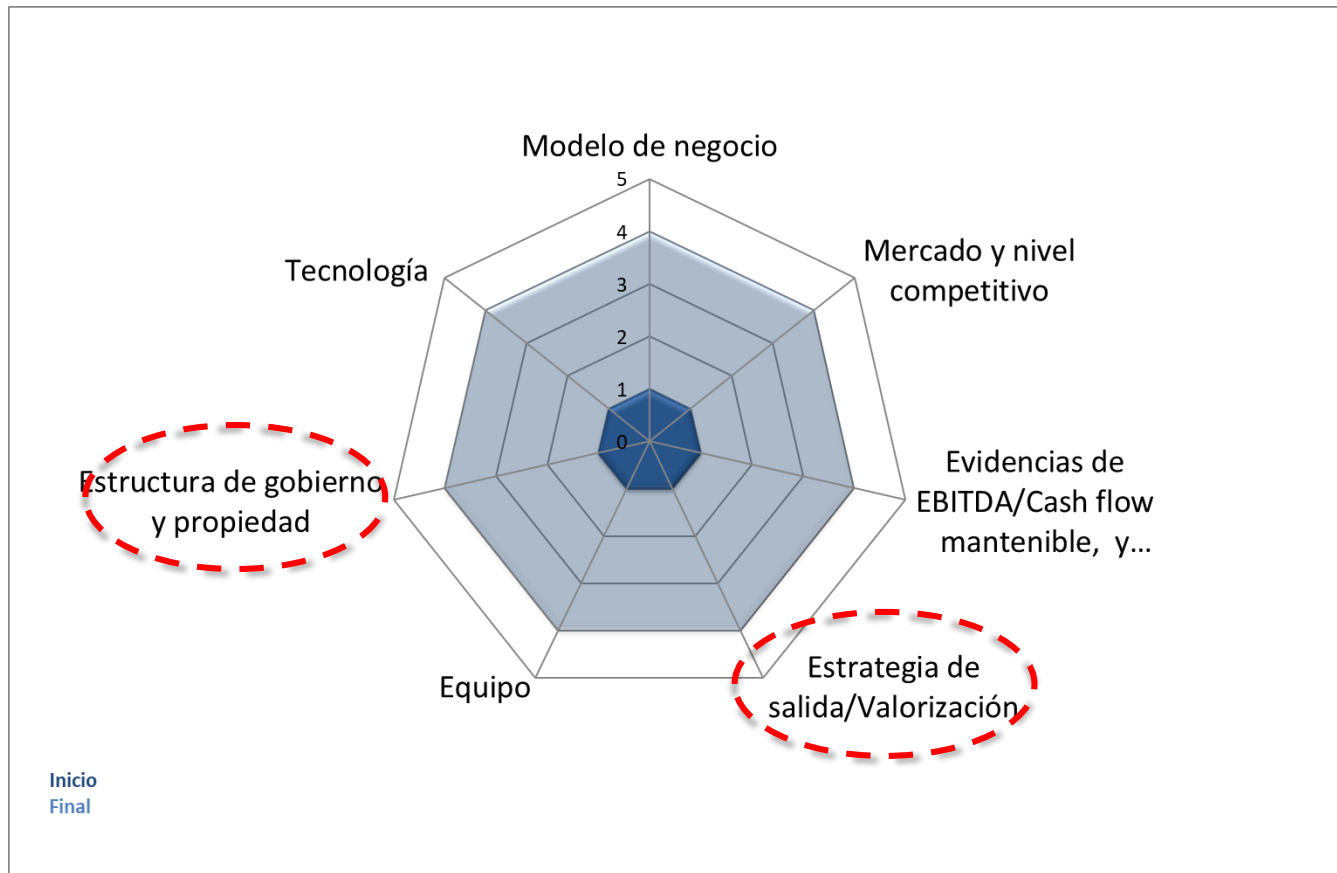
Mensajes

- Involucrado.
- Alineado con la propiedad.
- Capacidad técnica y de negocio.
- Que puedan trabajar con un alto grado de incertidumbre y flexibilidad.
- Ambición y resiliencia.
- Equipo gestor complementado con científico/asesor.

Demostrar. Capacidad para cumplir el proyecto

Invertibilidad

Gobierno y salida



Gobierno y salida

Mensajes

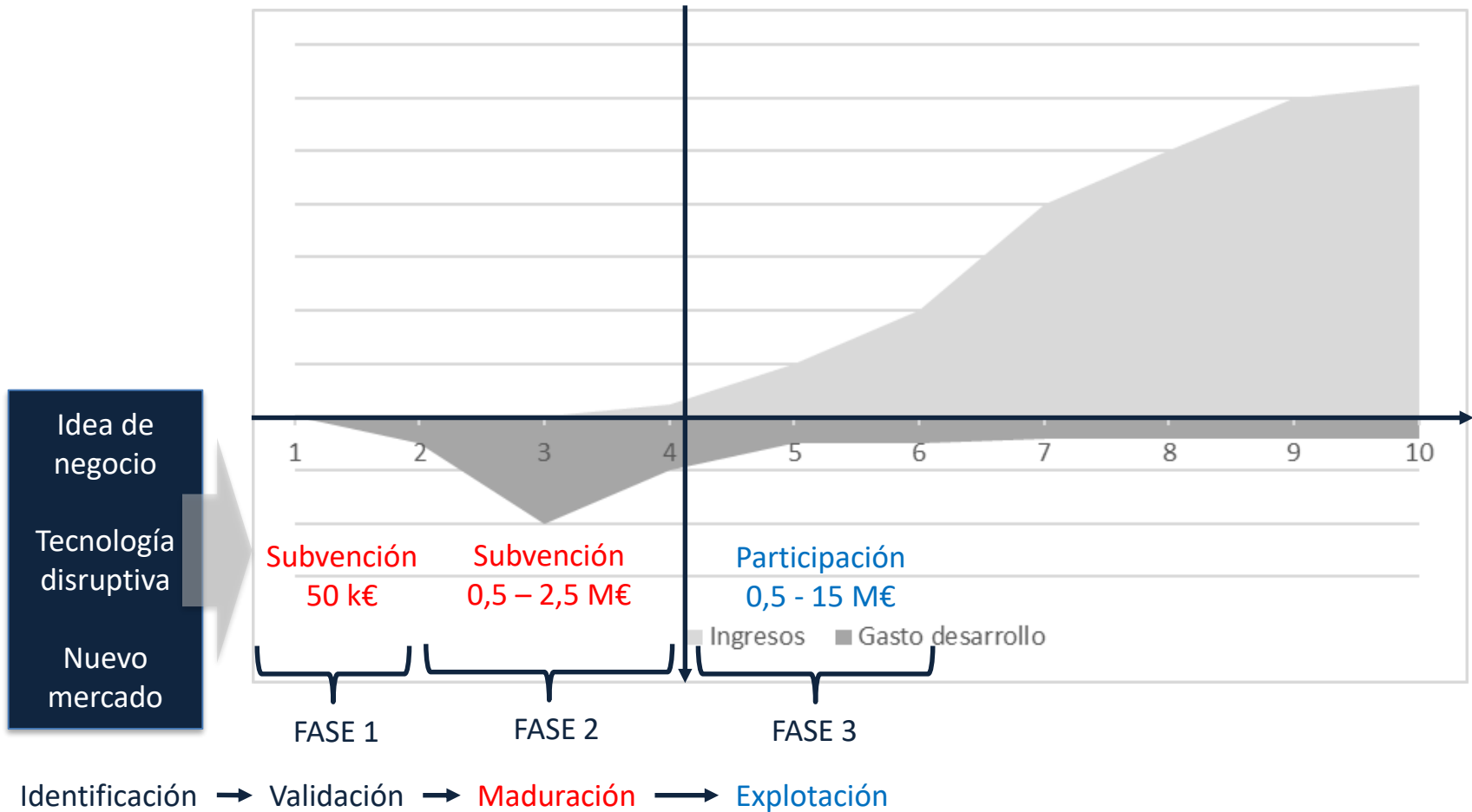
- Hoja de ruta clara que contempla hitos de desarrollo.
- Capacidad del proyecto para rentabilizar la inversión. En caso de financiación “blended”, posible estrategia de salida.
- Estructura de gobierno y propiedad que posibilite el correcto desarrollo del proyecto.
- Alineamiento de gestión y propiedad.
(Financiación 30% desarrollo proyecto).

Demostrar. Capacidad para cumplir el proyecto

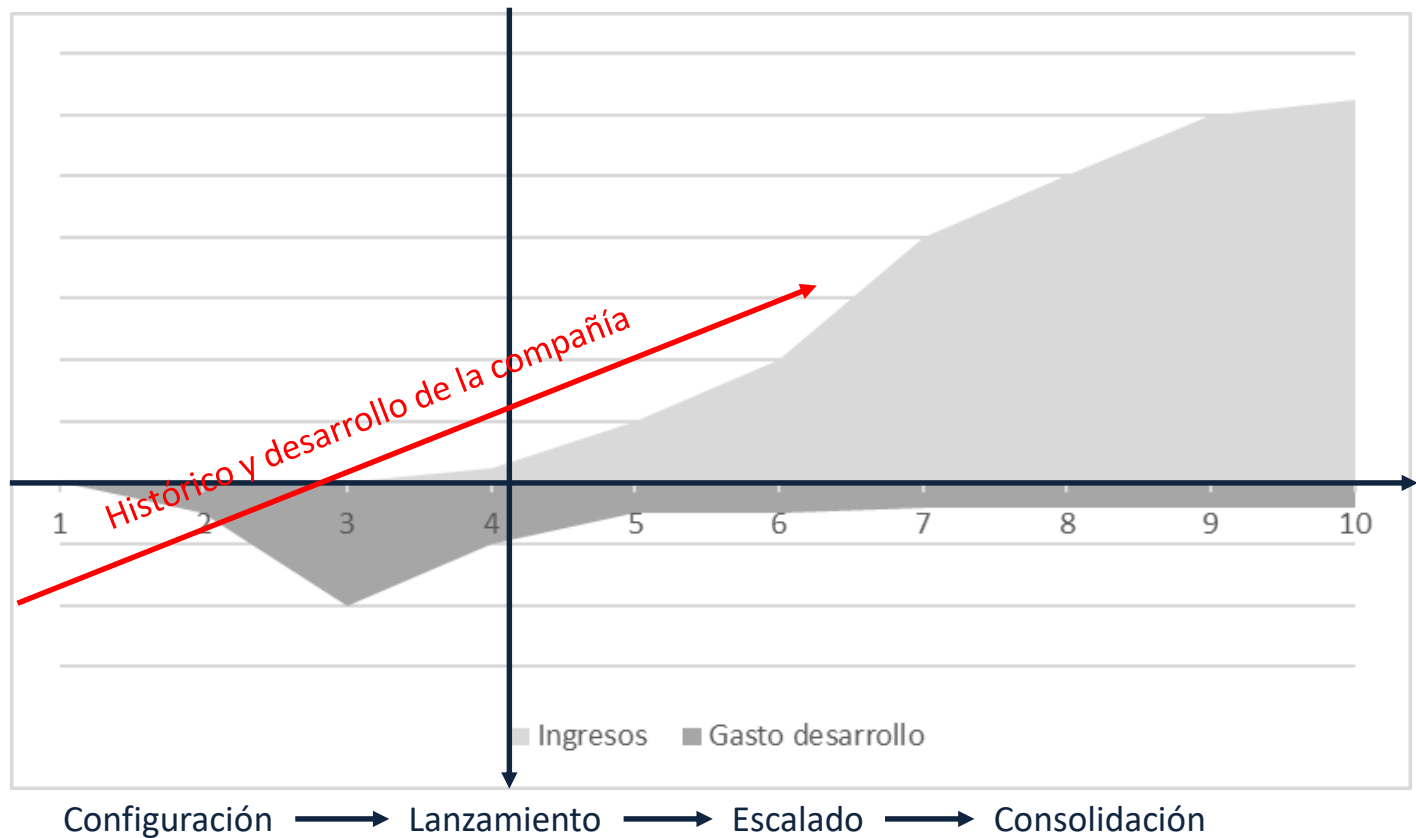
Contexto del instrumento pyme

- Etapa / retos del proyecto.
- Histórico desarrollo y coherencia del proyecto.
- Dificultad de acceso a financiación

Contexto del instrumento pyme



Contexto desarrollo compañía / proyecto



Contexto

Mensajes

- La compañía tiene la ambición de desarrollar esta oportunidad.
- Oportunidad de alto riesgo, pero alto potencial, lo que dificulta el acceso a la financiación.
- La ventana de oportunidad es ahora.
- La financiación permitirá abordar el proyecto con la velocidad de desarrollo adecuada.
- Permitirá igualmente financiar tareas pre-comerciales relacionadas con la maduración de la tecnología, demostradores y potencial de escalado.
- **Coherencia con la historia y desarrollo de la compañía.**

Conclusiones

- **Confirmar** lo ya constado por los evaluadores. Mensajes sencillos, claros, sobre los puntos clave del proyecto, sustentados en datos tangibles/números.
- **Demostrar** que hay un equipo capaz de llevar a cabo el proyecto y que está alineado con la propiedad.
- **Explicar** que existe una coherencia con la historia y desarrollo presente y futuro de la compañía.

Preguntas y respuestas

Preguntas frecuentes

- ¿Que harías si no consigues la financiación? ¿Seguirás con el proyecto?
- ¿En que te vas a gastar el dinero?
- ¿Como vas a financiar el 30%? ¿Están los socios comprometidos?
- ¿Cómo estas financiado? ¿Cuál es la estructura de accionariado de tú proyecto?
- ¿Cuál es la estrategia de protección de la tecnología?
- ¿Cuál es la visión del proyecto a largo plazo?
- ¿Quiénes y cuantos son los clientes / usuarios / segmentos? ¿Qué problema soluciona?

Foco en el negocio/proyecto, no en la tecnología

Respuestas comprometedoras

- Estamos ya en ventas...
- Queremos acelerar las ventas...
- Financiación de personal y equipos...
- Financiación de marketing/punto de venta...
- Financiación para no diluirnos.
- Dinero barato...
- Venta de la compañía o tecnología en XX años...
- El gerente no ha podido venir,...

Sin encaje en el SMEi



Instrumento Pyme

Experiencia y criterios para la preparación de entrevistas