



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional (FEDER)  
*Una manera de hacer Europa*



Centro para el Desarrollo  
Tecnológico Industrial

# NEOTEC

## Presentación de solicitudes

- ✓ El plazo de presentación de solicitudes termina el **20 de septiembre de 2017, a las 12.00 horas** del mediodía, hora peninsular española
- ✓ La presentación de las solicitudes deberá realizarse obligatoriamente **a través de** los medios electrónicos habilitados para ello en la **sede electrónica del CDTI** (<https://sede.cdti.gob.es/>)

## Objetivos

- ✓ Puesta en marcha de **nuevos proyectos empresariales, que requieran el uso de tecnologías** o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora
- ✓ **Estrategia de negocio basada en el desarrollo de tecnología.** La tecnología y la innovación deben ser los factores competitivos de diferenciación de la empresa

## Requisitos básicos (I)

- ✓ **Pequeña empresa** no cotizada ni haya repartido beneficios
- ✓ **De reciente constitución** (menos de 3 años desde su constitución y más de 6 meses.)
- ✓ Que tenga un **capital social mínimo** (o capital social+prima de emisión) de **20 k€**
- ✓ Que presente de **plan de empresa a 5 años**
- ✓ Que el plan de empresa tenga un **presupuesto elegible mínimo de 175 k€ en los 2 primeros años**
- ✓ **Solicitudes comienzo 01/01/2018 fin (uno o dos años) 01/12/2018 o 01/12/2019.**

## Requisitos básicos (II)

- **Tipo de ayuda: subvención a fondo perdido que cubre parcialmente (max. 70%) todas las inversiones durante los dos primeros años del plan de negocio desde el momento de presentar la solicitud. Máximo de ayuda 250 K€.**
- **Posible pago anticipado del 60% por anualidad**
- **Partidas que se recogerán:**
  - a) Inversiones en activos materiales e inmateriales**
  - b) Gastos de personal.**
  - c) Materiales.**
  - d) Colaboraciones externas / asesoría.**
- **Siempre gastos o inversiones posteriores a comienzo proyecto 01/01/2018**
- **Presupuesto convocatoria: 20M€**

## Requisitos básicos (III)

- ✓ **Empresa innovadora**, lo cual se puede demostrar a través de uno de estos dos requisitos:
  - ✓ Que desarrollará productos, procesos o servicios nuevos o mejores en comparación con el estado de la técnica, con riesgo de fracaso técnico o industrial: **informe de experto externo** en la materia
  - ✓ Que **sus costes de I+D sean al menos el 10% del total de costes de explotación** durante al menos unos de los tres años previos (o año en curso): informe de auditor externo ROAC

## GASTOS ELEGIBLES

- a) **Inversiones en activos materiales e inmateriales**
- b) **Gastos de personal.** Ver anexo 1.
- c) **Materiales.**
- d) **Colaboraciones externas / asesoría.** En estos gastos se podrá incluir el coste derivado del informe de evaluación del experto o la certificación del auditor externo, acreditativos del carácter de empresa innovadora. Máximo de subcontratación 50%.
- e) **Otros costes:** alquileres, suministros, cánones y licencias, gastos de solicitud y mantenimiento de patentes y otros derechos de propiedad industrial, seguros y gastos derivados del informe de auditor. Estos últimos tendrán un límite máximo de 2.000 euros por beneficiario y anualidad

## GASTOS NO ELEGIBLES

- Gastos financieros.
- El Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Obra civil, terrenos y edificios.
- Vehículos de transporte.
- Gastos de comidas y manutención, gastos de locomoción y viajes.
- Costes indirectos, entendidos como aquellos que, por su naturaleza, no pueden imputarse de forma directa por no poder individualizarse.

## Documentación en solicitudes

Las solicitudes se presentarán rellenando el **formulario correspondiente (*online*)**, junto con la siguiente documentación:

- ✓ **Plan de Empresa**
- ✓ **CV** del equipo promotor y técnico
- ✓ **Vídeo de presentación** del Plan de Empresa 3 min
- ✓ **Documentación acreditativa** del cumplimiento de los requisitos para ser beneficiario (empresa innovadora, documentación económico-financiera, documentación jurídico-administrativa)

## Plan de Empresa – Contenido mínimo

El Plan de Empresa debe contener al menos los siguientes puntos (ver Anexo de Convocatoria):

- ✓ **Resumen ejecutivo**
- ✓ **Mercado:** potencial y segmentación, competencia, organización comercial y ventas
- ✓ **Producto y Tecnología:** descripción del proceso y la tecnología, estrategia de I+D, capacidad tecnológica e industrial, justificación del presupuesto
- ✓ **Equipo promotor:** competencias, involucración y capacidad de gestión
- ✓ **Análisis financiero:** plan de inversión y financiación

## Criterios de evaluación

- ✓ Capacidad de explotar una necesidad de **mercado**. Se valorará en especial la forma de obtener ingresos, la estrategia comercial, la competencia y las fortalezas y debilidades
- ✓ **Capacidad tecnológica de la empresa**. Se valorará la tecnología utilizada, las barreras tecnológicas, el elemento diferenciador y la posible protección de la tecnología utilizada
- ✓ **Capacidad de gestión del equipo involucrado** en el desarrollo experimental
- ✓ **Capacidad financiera de la empresa**. Se valorarán la coherencia de los planes de inversión, sus necesidades financieras y su estructura de financiación

# Criterios de evaluación

Criterios	Puntuación	Umbral
Capacidad de explotar una necesidad del mercado. Se valorará en especial la forma de obtener ingresos, la estrategia comercial, la competencia y las fortalezas y debilidades.	0-20	10
Capacidad tecnológica de la empresa. Se valorará la tecnología utilizada, las barreras tecnológicas (del producto/servicio, producción/fabricación), el elemento diferenciador y la posible protección de la tecnología utilizada.	0-35	18
Capacidad de gestión del equipo involucrado en el desarrollo empresarial.	0-30	15
Capacidad financiera de la empresa. Se valorarán la coherencia de los planes de inversión, sus necesidades financieras y su estructura de financiación.	0-15	7

**Puntuación total mínima: podrá ser definida en la comisión de evaluación**

# Criterios de evaluación e índice de memoria

Criterios	Puntuación	Umbral
a) Capacidad de explotar una necesidad del mercado. Se valorará en especial la forma de obtener ingresos, la estrategia comercial, la competencia y las fortalezas y debilidades.	0-20	10

## Mercado potencial y segmentación del mismo.

- ***Posibles aplicaciones del producto/servicio. Ventajas que comporta el producto/servicio al cliente o usuario, en comparación con la oferta presente en el mercado.***
- ***Necesidad de mercado. Potencial y atractivo del mercado. Datos de mercado más relevantes (tamaño, evolución).***
- ***Segmentación del mercado. Descripción de los clientes potenciales y estrategia de ventas.***
- ***Plan de desarrollo internacional. Capacidades.***
- ***Impacto social, sanitario y/o medioambiental del proyecto.***
- ***Análisis de la competencia.***

## Breve descripción del sector

- ***Empresas competidoras más significativas con sus cuotas de mercado, tendencia, precios, prestaciones de sus productos, asistencia técnica.***
- ***Puntos fuertes y débiles de la empresa frente a sus competidores.***
- ***Sistema de distribución y ventas. Estrategia de Marketing. Organización comercial y capacidad de asistencia técnica.***

## Modelo de negocio

- ***Estrategia comercial***
- ***Descripción de la organización comercial de la empresa.***
- ***Cuantificar las previsiones de venta, señalando el criterio seguido y la posible sustitución de importaciones e incremento de exportaciones.***

# Aspectos muy importantes (Mercado)

- **Mercado:** incluir referencias a datos de mercado, cuantificar la cuota de mercado de los competidores.
- **Segmentación de mercado:** incluir, por tipo de clientes, zonas geográficas, etc
- **Previsión de ventas:** debe ser realista y sobre todo, estar basado en hipótesis fundamentadas
- **Competidores:** incluir internacionales, establecer comparativa y ventaja diferencial
- **Sistema de distribución y venta:** dedicar un poco de tiempo

# Criterios de evaluación e índice de memoria

Criterios	Puntuación	Umbral
b) Capacidad tecnológica de la empresa. Se valorará la tecnología utilizada, las barreras tecnológicas (del producto/servicio, producción/fabricación), el elemento diferenciador y la posible protección de la tecnología utilizada.	0-35	18

## Descripción del Producto / Proceso.

- **Objetivos generales y específicos del producto / proceso.**
- **Describir el nuevo producto o proceso o la mejora de los mismos, con sus principales características técnicas y funcionales, destacando los aspectos diferenciales más significativos.**
- **Reseñar los aspectos ergonómicos y de diseño en su caso, así como la sujeción a normas y homologaciones.**

## Tecnología a aplicar e innovaciones tecnológicas del producto/servicio.

- **Definición del reto tecnológico.**
- **Antecedentes científico-técnico y necesidad tecnológica.**
- **Estado del arte.**
- **Barreras tecnológicas (del producto/servicio o a nivel de producción /fabricación)**
- **Ventajas e innovaciones tecnológicas. Aclarar la diferenciación a nivel tecnológico respecto a otros productos sustitutivos en el mercado.**
- **Posibilidades de diversificación de la tecnología propuesta.**

## Estrategia de I+D. Protección de la propiedad industrial.

- **Estrategia de I+D.**
- **Patentes y modelos de utilidad a nombre de la empresa.**
- **Política de propiedad industrial.**

# Criterios de evaluación e índice de memoria

Criterios	Puntuación	Umbral
b) Capacidad tecnológica de la empresa. Se valorará la tecnología utilizada, las barreras tecnológicas (del producto/servicio, producción/fabricación), el elemento diferenciador y la posible protección de la tecnología utilizada.	0-35	18

## Capacidad tecnológica e industrial de la empresa.

- *Procesos y capacidades productivas.*
- *Participación en programas internacionales de cooperación tecnológica.*

## Justificación del presupuesto del proyecto.

- *Detalle de los convenios de colaboración firmados por la empresa con organismos de investigación. Breve reseña de las capacidades de I+D de los organismos de investigación que participen en el proyecto. Actividades que realizará y desglose de su presupuesto.*
- *Otras colaboraciones. Detallar empresas colaboradoras, ubicación, actividad, tareas a realizar en el proyecto y presupuesto previsto de la subcontratación.*
- *Justificación de las partidas presupuestarias incluidas en la solicitud: Desglose de las partidas de inversiones en activos fijos y materiales.*
- *Tabla de personal con costes horarios por persona, titulación, cargo, y tareas a realizar en el proyecto (justificadas).*

# Aspectos muy importantes (Tecnología)

- **Tecnología a aplicar e innovaciones tecnológicas del producto/servicio: subapartado que más puntúa**
- **Descripción funcional → Descripción técnica. No incluir info genérica**
- **Estado del arte científico-tecnológico: no es lo mismo que el análisis de los competidores**
- **Posibilidades de diversificación: pensar**
- **Estrategia de I+D: definir roadmap, medios técnicos, estrategia de incorporación de personal, colaboraciones, etc.**

# Aspectos muy importantes (Tecnología)

- **Política de propiedad industrial: que sea coherente y bien argumentada.**
- **Presupuesto: cada partida argumentada (ej. no incluir otros costes genéricos).**
- **Prestar atención a la imputación de horas del equipo promotor**
- **Y no olvidar: el grueso del presupuesto es para I+D**

# Criterios de evaluación e índice de memoria (Fase 2)

Criterios	Puntuación	Umbral
c) Capacidad de gestión del equipo involucrado en el desarrollo empresarial.	0-30	15

## Competencias del equipo emprendedor y su capacidad de relación.

- *Estructura de la empresa actual y la prevista en los próximos tres años (Organigrama).*

## Involucración del equipo emprendedor y su capacidad de generar nuevos fondos.

- *Grado de compromiso accionarial del equipo gestor en el proyecto. Participación de los promotores en otras empresas. Dedicación de los promotores al proyecto. Otros accionistas.*

## Capacidad de gestión del equipo involucrado en el desarrollo empresarial.

- *Formación específica en el área de gestión (Másters, MBA, etc)*
- *Explicación clara de las experiencias previas en gestión (de proyectos de I+D, gestión empresarial, emprendimiento, etc).*

# Aspectos muy importantes (Promotores)

- La información contenida en la memoria debe corresponder a la información de los CVs
- Explicar bien la experiencia y formación técnica y de gestión del equipo promotor

**pero sobre todo:**

- Justificar muy bien la dedicación del equipo promotor al proyecto

# Criterios de evaluación e índice de memoria

Criterios	Puntuación	Umbral
d) Capacidad financiera de la empresa. Se valorarán la coherencia de los planes de inversión, sus necesidades financieras y su estructura de financiación.	0-15	7

## Plan de inversión y financiación.

- ***Plan de inversión y financiación, diferenciando las fuentes privadas (inversores privados, sociedades de capital riesgo, sociedades de garantía recíproca, bancos etc.), de las públicas (subvenciones, créditos CCAA, etc.).***
- ***Cuenta de Pérdidas y Ganancias (explicando las hipótesis sobre las que se basan las previsiones).***
- ***Flujo de Tesorería.***
- ***Punto de equilibrio.***
- ***Estudio de la rentabilidad de la inversión (TIR, VAN, Periodo de recuperación de la inversión, etc.)***
- ***Análisis de sensibilidad.***