



## European IPR Helpdesk

# Hoja Informativa

## *Importancia de la PI en el Instrumento PYME*

Octubre 2014

Introducción .....	1
1. Fase 1: De la idea al concepto (seis meses) .....	2
2. Fase 2: Del concepto al mercado (1-2 años) .....	6
3. Fase 3: Prepararse para el lanzamiento al mercado .....	9
Documentación útil .....	11

### Introducción

**El Instrumento PYME, una de las líneas incluidas en el programa europeo Horizonte 2020, ofrece a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) innovadoras y con ambición global, la oportunidad única de obtener recursos empresariales y de coaching, así como sustanciales ayudas económicas.**

En un proceso altamente competitivo, la Comisión Europea (CE) identifica las empresas más prometedoras entre las PYMES europeas, para invertir y respaldarlas con el Instrumento PYME. Las empresas seleccionadas pueden recibir más de 2,5 millones de euros en ayudas, y apoyo y tutoría empresarial a nivel mundial.

El Instrumento PYME está dirigido a PYMEs con fuerte crecimiento, altamente innovadoras, con ambición global, que quieren irrumpir en las redes comerciales establecidas y en los mercados existentes. Deben invertir activamente en innovación y tener una fuerte ambición de crecimiento. Por lo general, las empresas participantes en el programa están ya establecidas y no en una etapa de puesta en marcha.

Las empresas con un "historial de innovación" son las mejores candidatas: por ejemplo PYMES basadas en una actividad innovadora, empresas que han recibido ayudas, fondos de capital ventura o beneficios fiscales relativos a la innovación, o empresas que han ganado un premio de innovación en los últimos 2 años.

El Instrumento PYME tiene tres fases, con el objetivo de transformar las ideas rompedoras en soluciones concretas e innovadoras con impacto europeo y mundial. Se recomienda empezar solicitando la Fase 1, pero también es posible la entrada directa en las otras Fases, dependiendo de la calidad de las propuestas.

Esta hoja informativa ayuda a identificar los aspectos de la propiedad intelectual e industrial más relevantes que los solicitantes deberían tener en cuenta cuando redacten las propuestas y los planes de negocio (Business plan) necesarios en las dos primeras Fases<sup>11</sup>. De hecho, en el Instrumento PYME como en cualquier otro sistema de financiación, la identificación de la propiedad intelectual es esencial para demostrar que su proyecto es innovador y tiene un impacto comercial. La gestión de la PI es también esencial para atraer a los inversores durante la fase de comercialización.



## 1. Fase 1: De la idea al concepto (seis meses)

La Unión Europea (UE) da 50.000 € en ayudas a las PYMES para llevar a cabo un estudio de la practicidad para verificar la viabilidad de la innovación o el concepto, propuesto.

De manera más concreta, la ayuda europea permitirá a la PYME explorar y evaluar la viabilidad técnica y el potencial comercial de la innovación que se quiere explotar y comercializar. Esto podría consistir en una evaluación de riesgos, análisis de mercado o gestión de la propiedad intelectual de un nuevo

<sup>1</sup> Esta hoja informativa tiene el objetivo simplemente de señalar las repercusiones de la propiedad intelectual en el Instrumento PYME. Para una explicación más profunda de cada elemento individual resaltado en este documento, por favor consulte nuestras hojas informativas específicas sobre los temas que figuran en 'Recursos Útiles' más adelante.

producto, servicio o proceso, con el objetivo de ponerlos en el mercado, a través de la aplicación de las tecnologías y metodologías innovadoras existentes.

### *Propuesta*

En la propuesta para participar en Fase 1, las PYMES deben incluir una descripción de la idea de la innovación en general y un plan de negocio inicial (10 páginas) así como la descripción de las actividades a ser realizadas en la Fase 1.

Los criterios de evaluación son los siguientes:

- Posible impacto económico
- Excelencia de la innovación
- Potencial de comercialización
- Capacidad de la PYME para llevar a cabo los resultados previstos

La PI juega un rol crucial en todos los criterios mencionados. De hecho, el impacto de una idea es, en cierto punto, determinado por su novedad. En consecuencia, una buena manera de mostrar el carácter innovador de su proyecto es especificar en la propuesta el estado del arte actual, antes que explicar cómo esa idea innovadora se pondrá en marcha.

¿Cómo ayudará a su negocio el desarrollo de su idea? ¿Puede demostrar que no hay soluciones similares disponibles en el mercado? ¿Cómo esos resultados van a satisfacer las necesidades y a beneficiar al mercado objetivo? ¿Cuál es el potencial de comercialización de su idea? ¿Qué canales de explotación son los más adecuados? ¿Cuál es la figura de PI más adecuada de protección? Estas son sólo algunas de las preguntas relacionadas con la PI necesarias para abordar en su propuesta al realizar un plan de negocios, incluyendo una estrategia sólida para la gestión de la PI<sup>2</sup>.

Para responder a todas estas preguntas y cumplir con los criterios de evaluación, las PYMES que soliciten la ayuda Instrumento PYME, deberían:

1. Centrarse en **la oportunidad de negocio**;
2. **Describir cómo y explicar por qué la empresa** tendrá éxito con la innovación de ese campo determinado;
3. Obtener información externa sobre las **soluciones de la competencia**;
4. Demostrar el alto **nivel de innovación**, planificando el desarrollo de una solución que no existe en el mercado;
5. Proponer las vías más adecuadas **para su comercialización**.

---

<sup>2</sup> Vale la pena señalar que la evaluación puede pararse si las propuestas no alcanzan un umbral para el criterio "impacto". Además, sólo las propuestas que aborden con éxito todos los aspectos requeridos tendrán la oportunidad de ser financiadas. No habrá posibilidad de cambios significativos en el contenido, ni en el presupuesto, ni en la composición del consorcio, durante la preparación de subvención.

Investigar la información sobre PI<sup>3</sup> – por ejemplo en revistas científicas y bases de datos de patentes- es una manera muy eficiente de obtener **inteligencia estratégica empresarial** en todos estos campos. De hecho la **información que contienen los documentos de patentes puede ayudar a:**

- ✓ Evaluar la oportunidad de mercado y las tendencias para un producto, servicio o proceso, si cumple las necesidades y deseos de un mercado (preferentemente en auge) mejor que lo previsto por los competidores, y que es mejor que las tecnologías alternativas - *análisis de mercado*;
- ✓ Análisis de las soluciones ya existentes en el mercado – *marco de la PI/estado del arte*;
- ✓ Investigar las actividades de I+D de la competencia, la tecnología de la que son propietarios, planes actuales y futuros – *análisis de la competencia/inteligencia competitiva*;
- ✓ Buscar la tecnología que se debería adquirir para mejorar la idea innovadora o que se necesita para desarrollar la idea – *licencias*
- ✓ Buscar cualquier tecnología que sea necesaria para desarrollar la idea, para asegurar que cualquier derecho de PI que los protejan no impidan su uso - *libertad para operar*;
- ✓ Identificar la tecnología que no tiene uso restringido (Por ej. patentes no concedidas o abandonadas, o no ejecutadas en un territorio geográfico) para desarrollarla más y aportar nuevas soluciones – *inteligencia tecnológica*;
- ✓ Encontrar socios clave para la comercialización.

La realización de este tipo de análisis ayudará a las PYMES a demostrar en qué medida su idea innovadora contribuirá a aumentar su competitividad y crecimiento, y a proporcionar beneficios para el mercado de la UE.

### **Plan de negocio (Business plan)**

Cuando se solicita la ayuda del Instrumento PYME (Fase 1), los solicitantes tienen que presentar un plan de negocio inicial de 10 páginas, para demostrar:

- Cómo el proyecto innovador se ajusta a la estrategia empresarial general de la empresa;
- La pertinencia y la razón de ser del proyecto de innovación para el equipo de gestión de la PYME;
- El crecimiento potencial esperado de la solución propuesta en términos de facturación, empleo, tamaño del mercado, **gestión de la PI**, ventas retorno de la inversión y beneficios, etc.

---

<sup>3</sup> Las Hojas Informativas del European IPR Helpdesk sobre búsquedas de marcas y patentes explican cómo extraer y analizar la información sobre PI. Están accesibles en la [biblioteca virtual](#).

En consecuencia, los solicitantes deben resaltar las medidas que van a intentar tomar para maximizar el impacto del proyecto en términos de:

- **Divulgación y explotación de los resultados**
- **Protección del conocimiento y de la PI y temas de regulación**

Por lo tanto, tienen que explicar cómo comercializarán los resultados del proyecto, p. ej. a través de sus propios esfuerzos de **comercialización directa** o por **licencias de terceros**. En el primer caso los solicitantes tendrán que poner, si lo hacen en cooperación con terceros, la estimación de las necesidades de financiación total y el tiempo aproximado de las primeras ventas/empleo.

Más específicamente en PI, los solicitantes tienen que explicar los puntos claves de PI que requiere el proyecto y a quién pertenecen. Lo más importante, tienen que referirse a los resultados de las búsquedas de patentes realizadas para evaluar su "libertad para operar".

Es fundamental que se incluya un esbozo de la situación y la estrategia para la protección de la PI. Para los derechos de PI que necesiten un registro formal, como una patente, debe quedar claro si ya se ha hecho o está previsto hacer, una solicitud de registro.

Puede ocurrir que se deban cumplir requisitos reglamentarios y/o normas para la explotación de la innovación. Si este fuera el caso, los solicitantes deben enumerarlos, explicar cuáles son sus planes para cumplirlos e indicar cómo se abordarán en la evaluación de viabilidad.

Resumiendo, en esta etapa el plan de negocios sirve para mostrar cómo el trabajo propuesto en la Fase 1 del Instrumento PYME se ajusta al plan general para llegar al mercado; en pocas palabras, si la idea propuesta puede o no, convertirse en un negocio viable.

Por lo tanto, el **resultado de un proyecto en la Fase 1** es un **estudio de viabilidad**, que incluye la elaboración de un **plan de negocio más elaborado**. Este último tiene que estar en línea con la estrategia empresarial, ayudando al crecimiento interno o con un objetivo de oportunidad empresarial transnacional.

Es importante tener en cuenta que la financiación concedida a las PYMES tendrá una ayuda profesional – **servicio de coaching** – a través de su participación en el Instrumento PYME. El coach se elegirá de entre varios expertos empresariales con el objetivo de aumentar la capacidad innovadora de la empresa y ayudarle a ajustar el proyecto a las necesidades estratégicas de la empresa.

Tenga en cuenta que si necesita más ayuda, por ejemplo, para analizar temas de derechos de propiedad intelectual, evaluar el mercado potencial o el desarrollo de una estrategia de innovación, la ayuda de la Fase 1 se puede utilizar para

contratar a un consultor para hacerlo, y los costes se considerarán gastos subvencionables.

## 2. Fase 2: Del concepto al mercado (1-2 años)

Con la asistencia de la UE, la PYME desarrollará mejor su propuesta a través de actividades de innovación, como demostraciones, tests, acciones piloto y la ampliará o la reducirá. También redactará un plan de negocio más desarrollado (sobre 30 páginas). La UE ayudará contribuyendo con entre 0.5 a 2.5 millones de euros. Se requiere que la PYME cofinancie el 30% del proyecto en esta fase.

### *Propuesta*

Las propuestas para participar en la Fase 2 se han de basar en un estudio de viabilidad y en un plan de negocio elaborado.

Es esta etapa se deben llevar a cabo actividades de I+D. Cuando se coopera con otras partes<sup>4</sup>, los beneficiarios deben tener cuidado en gestionar los activos PI para:

- Definir su propio background de PI, es decir examinar los conocimientos existentes, el know how, la propiedad de la PI traída al proyecto, y tener en cuenta los posibles derechos de terceros que se puedan necesitar para el proyecto;
- Acceder al estado del arte;
- Tener un plan bien definido sobre la divulgación y explotación de los resultados del proyecto, incluidas las medidas para proporcionar **acceso abierto** a las publicaciones científicas pertinentes;
- Garantizar la confidencialidad<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Vale la pena señalar que al entrar en proyectos de colaboración podría ser necesario un acuerdo de consorcio para gestionar (entre otras cosas) la propiedad y el acceso al conocimiento clave (derechos de PI, datos, etc.) durante el proyecto y la comercialización posterior.

<sup>5</sup> La confidencialidad es crucial en todas las fases del Instrumento PYME. De hecho tiene que ser gestionada en cada actividad que implique un intercambio de conocimientos con socios para evitar la fuga de ideas innovadoras. Para entender mejor los aspectos de la confidencialidad puede ver la Hoja Informativa: "Cómo gestionar la Información comercial confidencial", a su disposición en la [biblioteca virtual](#) del European IPR Helpdesk.

Por otra parte, las propuestas deberían contener especificaciones para el proyecto en su conjunto, incluyendo un primer plan de comercialización y los criterios para el éxito. Para ello los solicitantes deberían:

- ✓ Explicar la **novedad** de **su proyecto empresarial innovador**;
- ✓ Describir la(s) **principal(es) aplicación(es) mercantil(es) esperada(s)** que se extraigan de los resultados alcanzados ya, aquello que diferencie su proyecto y le dote de alto valor añadido para los potenciales consumidores ;
- ✓ Describir la función/impacto esperado en las necesidades definidas, cuando esté en uso, incluyendo el aumento potencial en el tiempo, los costes, beneficios medioambientales, facilidad de uso y cualquier otro beneficio importante y/o valor añadido para el usuario final y/o cliente potencial, comparado con las alternativas que solucionan un problema igual o similar: las principales **ventajas** de la solución con respecto a **las soluciones** de la competencia.

En cuanto al **plan de comercialización**, en esta etapa se requiere que se presente un borrador de la estrategia sobre las herramientas que se tiene intención de usar para llevar el resultado final al mercado<sup>6</sup>. Esto implicaría considerar los diferentes canales de explotación<sup>7</sup> como:

- Venta
- Licencia
- Spin-out
- Joint venture
- Normas

Todo esto debe apoyarse en:

- Una revisión del estado de la PI de la empresa – identificación y clasificación de la cartera de PI, su protección y gestión;
- Una descripción de las medidas para garantizar que no hay barreras legales para la explotación comercial – libertad de operar;
- Explicación de los requerimientos legales o normativos que se han de cumplir para la comercialización final.

---

<sup>6</sup> Por favor tenga en cuenta que el plan es un documento vivo y se necesita revisar de acuerdo con el desarrollo de los resultados del proyecto.

<sup>7</sup> El European IPR Helpdesk ha publicado una serie de Hojas Informativas sobre comercialización de la PI descargables desde la [biblioteca virtual](#).

### *Plan de negocio (Business plan)*

Además de una estrategia empresarial clara y elaborada, se debe presentar en la Fase 2 un business plan (30 páginas), completando el que se emitió en la Fase 1. Debe explicar la **gestión de la innovación** y la **importancia comercial de la PI generada** durante el proyecto. Además de los temas ya tratados, el plan de negocio debe definir con mayor precisión:

- Cómo obtener la PI – principios y políticas rectoras;
- Cómo proteger la PI – gestión del conocimiento;
- Cómo la PI es clave para el éxito del modelo de negocio;
- Cómo la PI se puede usar como activo financiero.

El **resultado de la Fase 2** es un nuevo producto, proceso o servicio que puede ser lanzado al mercado, incorporando un plan de innovación del negocio, una detallada estrategia de comercialización, respaldado por la ayuda de inversores privados.

Esto quiere decir que se debe conformar el business plan para satisfacer las necesidades y preocupaciones de los capitalistas de riesgo, los inversores “angel” y otras instituciones financieras, mostrando que:

- Hay demanda en el mercado para el resultado del proyecto;
- El producto es superior al producto de los competidores - si existe;
- No hay derechos de terceros que puedan ser un obstáculo para una comercialización satisfactoria;
- Se han tomado los pasos adecuados para prevenir “parásitos” de su éxito por parte de competidores deshonestos.

Como tal, cualquier indicación que confirme que se toman las **debidas diligencias**<sup>8</sup> en la gestión de los asuntos de PI, es probable que juegue un importante rol para convencer a los prestamistas e inversores, del potencial de su solución.

---

<sup>8</sup> Para una mejor comprensión de la actividad de debidas diligencias de la PI, lea la Hoja Informativa específica del European IPR Helpdesk, disponible en la [biblioteca virtual](#).

### 3. Fase 3: Prepararse para el lanzamiento al mercado

Las PYMES participantes recibirán amplio soporte, formación, control y ayuda para acceder a la financiación de riesgo<sup>9</sup> mientras el proyecto se desarrolla al completo en un producto listo para el mercado. Apoyo adicional para ampliar el desarrollo de la preparación de la inversión, para contactar con inversores y clientes a través de Brokerage events, asistencia para solicitar más financiación de riesgo de la UE y una serie de oportunidades de networking ofrecidas por la **Enterprise Europe Network**<sup>10</sup>. La UE no da financiación directa adicional, en esta Fase.

**Al final de la Fase 3**, su empresa habrá puesto en el mercado una o varias innovaciones – p.ej. un producto, proceso o servicio – aumentando así su competitividad y crecimiento.

#### *Resumiendo*

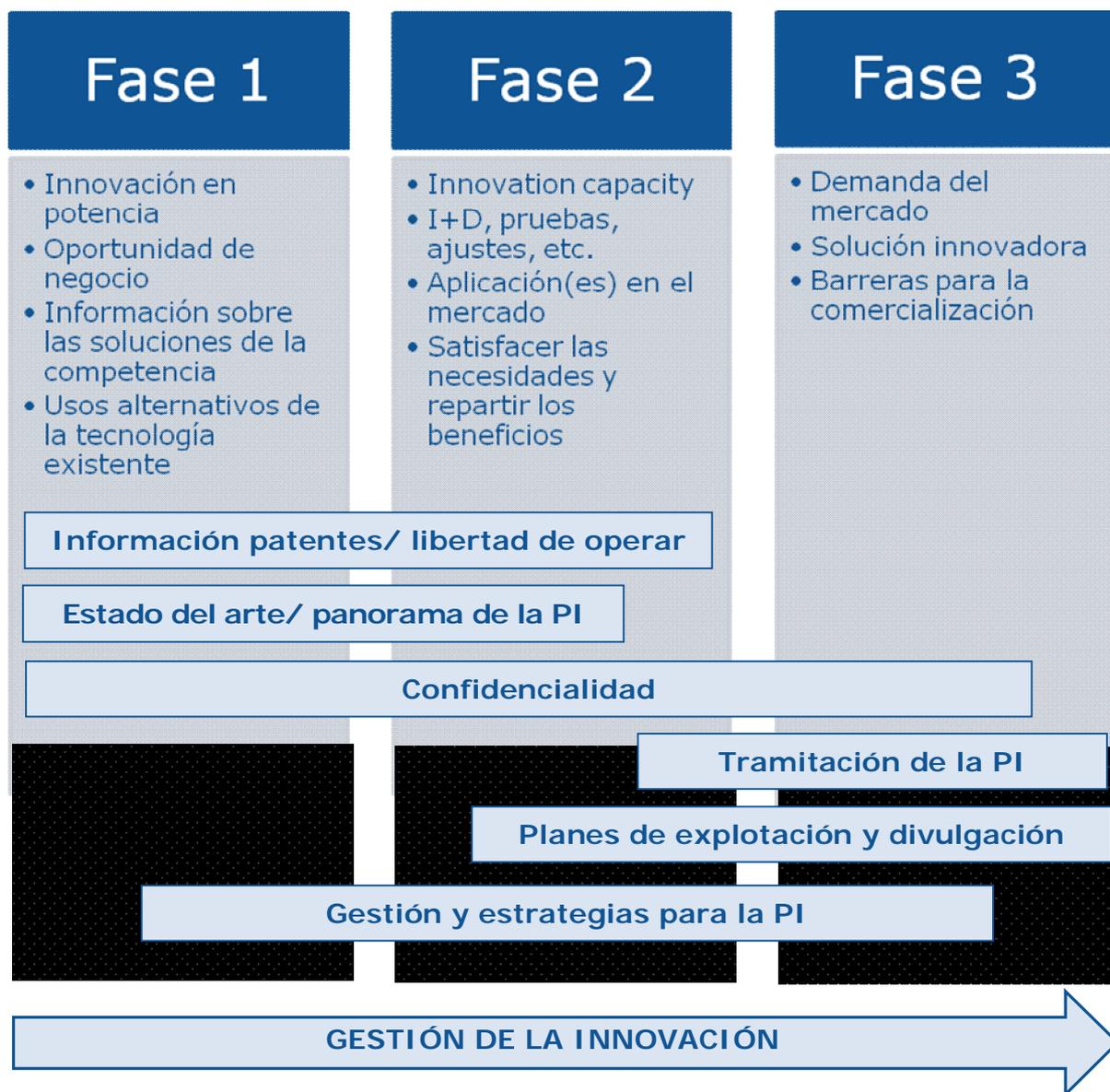
Vale la pena señalar que los planes de negocio antes mencionados no son tres documentos diferentes, sino más bien un documento vivo que se debe desarrollar de forma sistemática de acuerdo con el avance del proyecto.

Como se describió anteriormente, la PI desempeña un papel crucial en todo el proceso de innovación desde la utilización de información sobre patentes, la gestión de la PI en general, y las consideraciones de PI en los diferentes enfoques de la comercialización.

---

<sup>9</sup> El European IPR Helpdesk ha publicado una hoja informativa sobre “Ventajas financieras de los activos de PI” disponible en la [biblioteca virtual](#).

<sup>10</sup> Tenga en cuenta que las organizaciones de la Enterprise Europe Network ayudarán a los participantes del Instrumento PYME en las tres Fases con la ayuda del Key Account Management (KAM).



## Documentación útil

Para más información sobre el tema puede ver también:

- Instrumento PYME, web EASME: <http://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>
- Instrumento PYME, web Horizonte 2020: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/sme-instrument>
- *Instrumento PYME Manual Online H2020 y FAQ*: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/sme-participation.html>
- Enterprise Europe Network: <http://een.ec.europa.eu/>
- Hoja informativa sobre "IP due diligence: assessing value and risks of intangibles": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_IP\\_due\\_diligence](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_IP_due_diligence)
- Hoja informativa sobre "How to manage confidential business information": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_How\\_to\\_manage\\_confidential\\_business\\_information](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_How_to_manage_confidential_business_information)
- Hoja informativa sobre "How to search for trade marks": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_How\\_to\\_search\\_for\\_trade\\_marks](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_How_to_search_for_trade_marks)
- Hoja informativa sobre "How to search for patent information": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_How\\_to\\_search\\_for\\_patent\\_information](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_How_to_search_for_patent_information)
- Hoja informativa sobre "Automatic Patent Analysis": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_Automatic\\_Patent\\_Analysis](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_Automatic_Patent_Analysis)
- Serie de hojas informativas sobre "Commercialising IP": <http://www.iprhelphelpdesk.eu/library/fact-sheets>
- Hoja informativa sobre "Intellectual Property Valuation": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_IP\\_Valuation](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_IP_Valuation)
- Hoja informativa sobre "IP assets for financial advantages": [http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS\\_IP\\_assets\\_for\\_financial\\_advantages](http://www.iprhelphelpdesk.eu/FS_IP_assets_for_financial_advantages)

## CONTACTO

Para comentarios, sugerencias o más información, por favor contacte con:

European IPR Helpdesk  
c/o infeurope S.A.  
62, rue Charles Martel  
L-2134, Luxembourg

Email: [service@iprhelpdesk.eu](mailto:service@iprhelpdesk.eu)  
Phone: +352 25 22 33 - 333  
Fax: +352 25 22 33 - 334

IVACE - Servicio de Propiedad Industrial  
Ciudad Administrativa 9 de Octubre- Torre 2  
Castán Tobeñas, 77  
E-46018 Valencia

Correo-e: [gin@gva.es](mailto:gin@gva.es)  
Tel. 961 209 600



©istockphoto.com/Dave White

## SOBRE EL EUROPEAN IPR HELPDESK

El European IPR Helpdesk tiene como objetivo crear conciencia sobre la propiedad intelectual (PI) y los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), proporcionando información, asesoramiento directo y formación en materia de PI y DPI a los actuales y potenciales participantes de proyectos financiados con fondos europeos. Además, el European IPR Helpdesk ofrece apoyo en PI a las PYMEs europeas para la negociación o celebración de acuerdos entre socios transnacionales, especialmente a través de la Enterprise Europe Network. Todos los servicios ofrecidos son gratuitos.

**Línea de ayuda (Helpline):** El servicio Helpline contesta a las consultas sobre PI en 3 días. Por favor, contacte con nosotros registrándose en nuestra web – [www.iprhelpdesk.eu](http://www.iprhelpdesk.eu) – por teléfono o fax.

**Página web:** En nuestra web puede encontrar una amplia información y documentos de ayuda sobre diferentes aspectos de DPI y gestión de la PI. Especialmente en temas específicos de PI en el contexto de los programas financiados con fondos europeos.

**Noticias & Boletín:** Realice un seguimiento de las últimas noticias sobre PI y lea artículos de expertos y estudios de casos mediante la suscripción por correo-e a nuestros Noticiero y Boletín.

**Formación:** Tenemos diseñado un catálogo de cursos formado por 9 módulos diferentes. Si está interesado en realizar una sesión con nosotros, simplemente envíenos un correo-e a [training@iprhelpdesk.eu](mailto:training@iprhelpdesk.eu).

## EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Esta hoja de informativa ha sido inicialmente desarrollada en base a una edición previa de European IPR Helpdesk (2011-2014). En ese momento el European IPR Helpdesk operaba bajo un contrato de servicio con la Comisión Europea.

Desde el año 2015, el European IPR Helpdesk opera como un proyecto financiado por el programa marco de investigación e innovación de la Unión Europea, Horizon 2020, con el acuerdo de subvención No 641474. El proyecto es gestionado por la Agencia Ejecutiva para las PYME de la Unión Europea (EASME), con la orientación de las Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes de la Comisión Europea.

A pesar de que el contenido de esta hoja informativa ha sido financiado por la UE, éste no refleja necesariamente la posición oficial de la Comisión Europea o de la Agencia EASME y ninguna persona que actúe en nombre de la Comisión Europea es responsable del uso que pueda hacerse de la misma.

Aun con los esfuerzos del European IPR-Helpdesk por ofrecer un servicio de alto nivel, no se puede garantizar la exactitud o integridad de los contenidos de esta hoja informativa, y ni la Comisión Europea ni los miembros del consorcio del European IPR Helpdesk son responsables o pueden ser considerados responsables de todas las pérdidas económicas sufridas como resultado de la confianza en el contenido de esta hoja informativa.

Este trabajo ha sido traducido por Estrella Alcón, socia de la Enterprise Europe Network en su calidad de Embajadora del European IPR Helpdesk. El folleto traducido deriva originalmente de materiales proporcionados gratuitamente por el IPR Helpdesk. El European IPR Helpdesk no se hace responsable de aquellas modificaciones o eliminaciones significativas del contenido, que se hayan producido en la traducción.

Our complete disclaimer is available at [www.iprhelpdesk.eu](http://www.iprhelpdesk.eu).

© European Union (2015)