

# Podcast 4

En Podcast 3, discutimos la pregunta “¿Cuándo puede una pequeña empresa presentar una solicitud al programa SBIR o STTR?”. Una pregunta de seguimiento natural es: “Si preparo una propuesta y presento la solicitud a una agencia, ¿cuál es la probabilidad de que voy a ganar un premio? Como usted recuerda, los premios de la Fase I de los programas de las agencias más grandes, son típicamente \$ 150,000 o \$ 225,000.

## ¿Cuáles son las probabilidades de ganar un premio SBIR / STTR?

Escrito por Jenny C. Servo, Ph. D.



Déjame poner esta pregunta en perspectiva. Primero, esta es una competencia y no todos ganarán. Sin embargo, lo que recibirá la primera vez que desarrolle una propuesta SBIR o STTR, independientemente de si gana o no un premio, es la experiencia de escribir una propuesta. Puede que no suene atractivo, pero si aprende de los comentarios que recibe en respuesta a su primera solicitud, aumentará la probabilidad de ganar la próxima vez, suponiendo que su primer rechazo no lo lleve a rendirse. Pero vamos a contestar la pregunta.

Cada agencia utiliza los mismos criterios para evaluar una propuesta SBIR o STTR. Sin embargo, el énfasis varía de una agencia a otra y puede cambiar a través del tiempo. Los tres criterios son (1) innovación, (2) personas e instalaciones, y (3) comercialización. La innovación generalmente se refiere a la novedad de la solución con respecto al estado del arte de la tecnología. El segundo criterio aborda la perspectiva de las agencias sobre la capacidad del equipo para llevar a cabo la investigación y la idoneidad de las instalaciones para el plan de investigación. La comercialización se refiere al proceso de llevar el producto o la tecnología al mercado.

Hay tres fases en el proceso de revisión. Primero, la agencia lleva a cabo lo que comúnmente se conoce como una Revisión Administrativa. Esto significa que el personal de la Agencia verifica que se hayan recibido todos los formularios y que la pequeña empresa no haya ignorado las pautas importantes al escribir la propuesta, como (1) el límite del presupuesto, (2) el número de páginas en la propuesta técnica (referido de diferentes maneras por cada agencia), (3) el tamaño de la fuente de letra y los márgenes y (4) la inclusión de todos los formularios requeridos. Si la pequeña empresa viola estas pautas, es posible que la propuesta no sea revisada.

Sin embargo, suponiendo que uno pase la Revisión Administrativa, la segunda fase se conoce comúnmente como el proceso de revisión Técnica. En esta fase los revisores examinan el documento que las pequeñas empresas han preparado en respuesta al tema de la agencia que han seleccionado. La implementación de este proceso de revisión variará de una agencia a otra. Algunos procesos de revisión incluirán solo personal interno de la agencia; mientras que otros incluyen revisores internos y externos. Algunas agencias convocarán un panel que se reunirá cara a cara y discutirá sus comentarios; mientras que otros recogen y compilan evaluaciones de revisores individuales. El proceso utilizado refleja la cultura de esa agencia. Algunos procesos de revisión llevan más tiempo que otros.

Los comentarios de los revisores son dados a los gerentes de programas de la agencia y, en última instancia, la decisión sobre el premio la toma la agencia en consideración de los comentarios recibidos. Las agencias tienen un presupuesto limitado y, por lo tanto, es posible que propuestas meritorias quedarán sin fondos debido a fondos insuficientes.

Lo que puede sorprenderlo es que las “tasas de ganancia” referidas como “tasas de selección” varían mucho según la agencia. En 2016, el “índice de selección” promedio de la Fase I fue del 15% para todas las agencias civiles y del 12% para el DoD. Sin embargo, si observa la tasa de selección por cada agencia, verá una gran variabilidad. Las agencias con las tasas de selección más pequeñas en 2016 fueron el Departamento de Transporte y el Departamento de Educación, cada uno con una tasa de selección del 4%. En el otro extremo del espectro fue la NASA con una tasa de selección del 26% para las propuestas de la Fase I SBIR.

Entonces la pregunta es, porque la tasa de ganancias de la Fase I es del 15%, ¿debería intentarlo? Sólo usted puede contestar a esa pregunta. Sin embargo, tenga en cuenta que los fondos de SBIR vienen sin compromisos. No es un préstamo, por lo que no tiene que pagarlo. No es equidad, por lo que no tiene que renunciar a parte de su empresa. También puedes mantener tu propiedad intelectual. Por otro lado, si participa en el programa SBIR, presenta una solicitud de la Fase I y gana, tiene la oportunidad de competir más adelante para obtener un premio de la Fase II. Dentro de los programas de las agencias más grandes, los premios de la Fase II están entre \$ 750,000 y \$ 1.5M. Esto viene con un beneficio adicional que muchas agencias ofrecen: la oportunidad de recibir soporte de comercialización sin cargo alguno.

PODCAST CREADO MAYO 2019

<https://www.dawnbreaker.com/podcast>



Written by Jenny C. Servo, Ph. D.

In Podcast 3, we discussed the question “When can a small business submit an application to the SBIR or STTR program?” A natural follow-up question is, “If I prepare a proposal and submit the application to an agency, what is the likelihood that I will win an award? Phase I awards as you recall are typically a \$150,000 or \$225,000 with the larger agency programs.

Let me put this question in perspective. First, this is a competition and not everyone will win. However, what you will receive the first time you develop an SBIR or STTR application, irrespective of whether or not you win an award, is experience with writing a proposal. That may not sound enticing, but if you learn from the feedback that you receive in response to your first application, it will increase the likelihood that you win the next time - assuming that your first rejection, doesn't lead you to give up. But let's answer the question.

Every agency uses the same criteria in evaluating an SBIR or STTR application. However, the emphasis varies from agency to agency and may change over time. The three criteria are (1) innovation, (2) people and facilities, and (3) commercialization. Innovation typically refers to the novelty of the solution with respect to the state of the art. The second criteria addresses the agencies perspective on the teams' ability to conduct the research and the appropriateness of the facilities for the research plan. Commercialization refers to the process of bringing the product or technology to market.

There are three phases to the review process. First the agency conducts what is commonly referred to as an Administrative Review. This means that Agency staff check to assure that all forms are received and that the small business has not ignored important guidelines in writing the proposal such as (1) the budget ceiling, (2) the number of pages in the technical proposal (referred to in different ways by each agency), (3) the size of the type font and margins and (4) the inclusion of all requested forms. If the small business violates these guidelines their proposal may not be reviewed.

However, assuming that one passes the Administrative Review, the next stage is commonly referred to as the Technical review process. Here reviewers examine the document which small businesses have prepared in response to the agency topic they have selected. The implementation of this review process will vary from agency to agency. Some review processes will include only internal, agency staff; while others include both internal and external reviewers. Some agencies will convene a panel that meets face to face and discusses their feedback; while others collect and compile evaluation from individual reviewers. The process used reflects the culture of that agency. Some review processes take longer than others.

The reviewers feedback is provided to the agency program managers and ultimately the decision regarding the award is made by the agency in consideration of the feedback received. Agencies have a limited budget and therefore meritorious proposals will go unfunded because of insufficient funds.

What may surprise you is that award “win rates” referred to as “selection rates” vary greatly by agency. In 2016, the average Phase I “selection rate” was 15% across civilian agencies and 12% within DoD. However, if you look at the selection rate by Agency you will see tremendous variability. The agencies with the smallest selection rates in 2016 were the Department of Transportation and the Department of Education, each with a 4% selection rate. On the other end of the spectrum was NASA with a 26% selection rate for Phase I SBIR proposals.

So the question is, because the Phase I win rate is 15%, should you try? Only you can answer that question. However, keep in mind that SBIR funding comes without strings attached. It isn't a loan, so you don't have to repay it. It isn't equity - so you don't have to give up part of your company. You also get to keep your intellectual property. On the other hand, if you participate in the SBIR program, submit a Phase I application and win, you have the opportunity to compete at a later time for a Phase II award. Within the larger agency programs, Phase II awards are between \$750,000 and \$1.5M. This comes with an additional side benefit that many agencies provide - the opportunity to receive commercialization support at no charge.

PODCAST CREATED MAY 2019

<https://www.dawnbreaker.com/podcast>