

TALLER DE FINANCIACIÓN (TF-1)

“De la idea al mercado internacional: oportunidades de financiación CDTI para proyectos con dimensión internacional”

Beatriz Torralba Prieto

**Departamento de Salud, Bioeconomía, Clima y Recursos
Naturales**

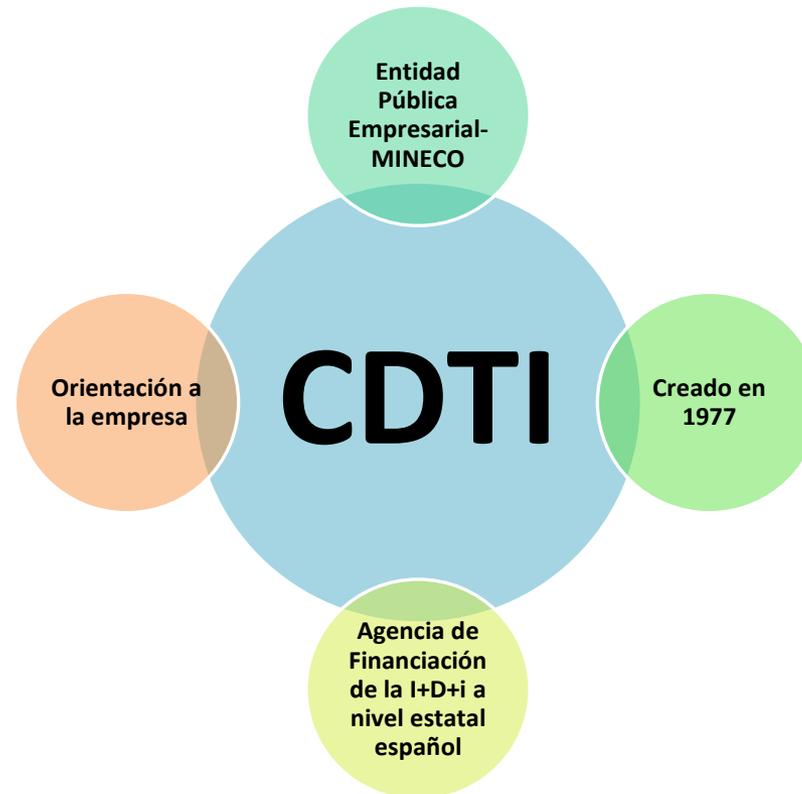
Dirección de Promoción y Cooperación

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

1. Introducción a CDTI
2. Instrumentos de financiación internacional de CDTI
3. Servicios Red Exterior/Misiones Tecnológicas
4. Novedades y convocatorias de interés para el sector medioambiental

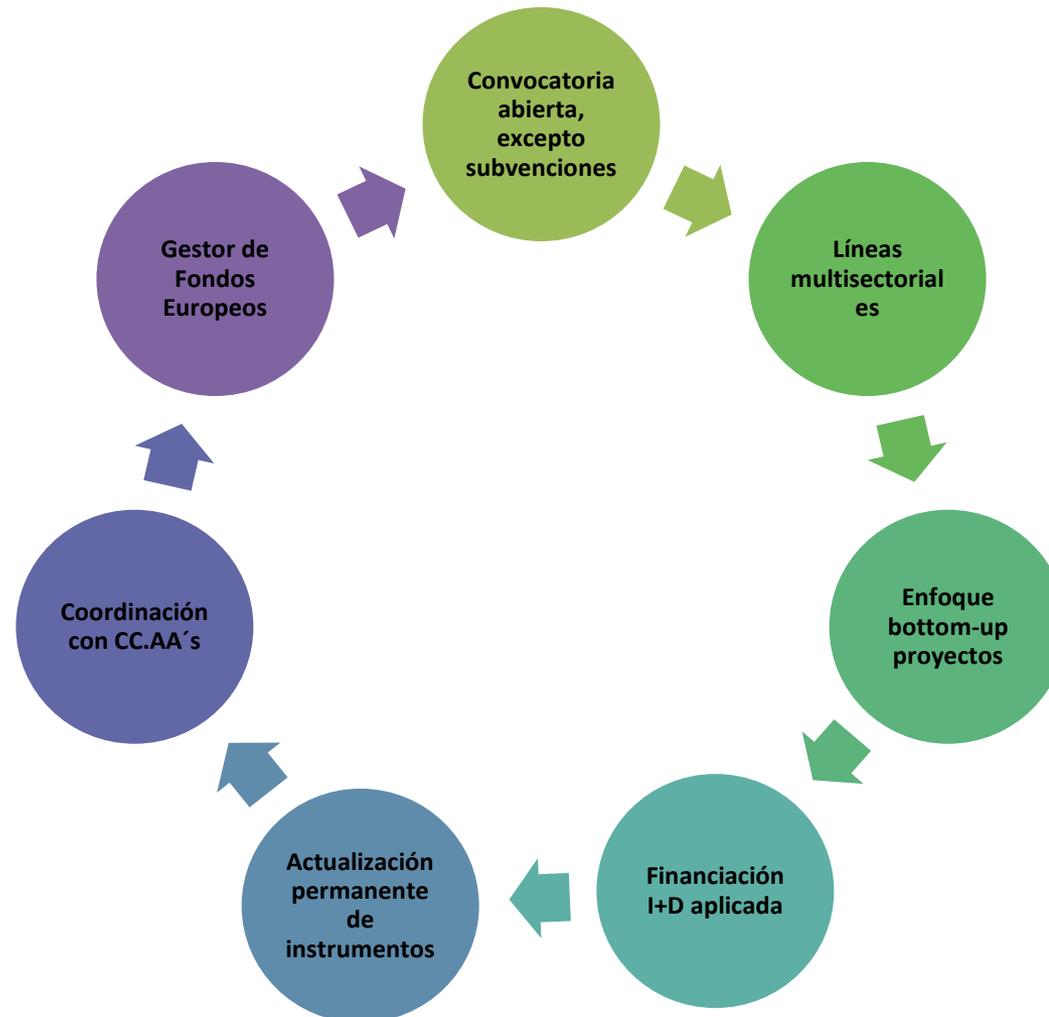
1. **Introducción a CDTI**
2. Instrumentos de financiación internacional de CDTI
3. Servicios Red Exterior/Misiones Tecnológicas
4. Novedades y convocatorias de interés para el sector medioambiental

¿Qué es el CDTI?

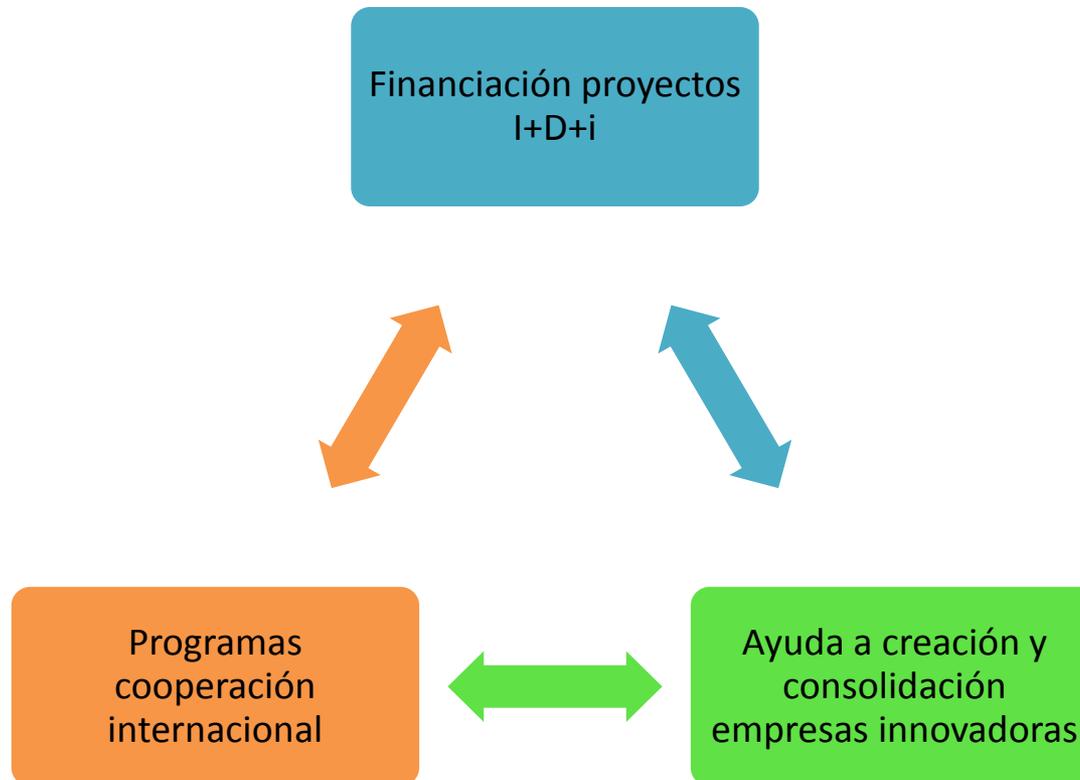


En 36 años de historia CDTI ha comprometido en torno a 13.700 M€ y ha financiado aproximadamente a 14.000 empresas. El presupuesto disponible para 2014 es de 1.031 M€. En 2015 se espera un aumento del presupuesto.

¿Cómo funciona CDTI?



¿Cuáles son los ejes de actividad de CDTI?



1. Introducción a CDTI
2. Instrumentos de financiación internacional de CDTI
3. Servicios Red Exterior/misiones tecnológicas
4. Novedades y convocatorias de interés para el sector medioambiental



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



CDTI Centro para el
Desarrollo
Tecnológico
Industrial



Programas internacionales empresariales de I+D: Eurostars



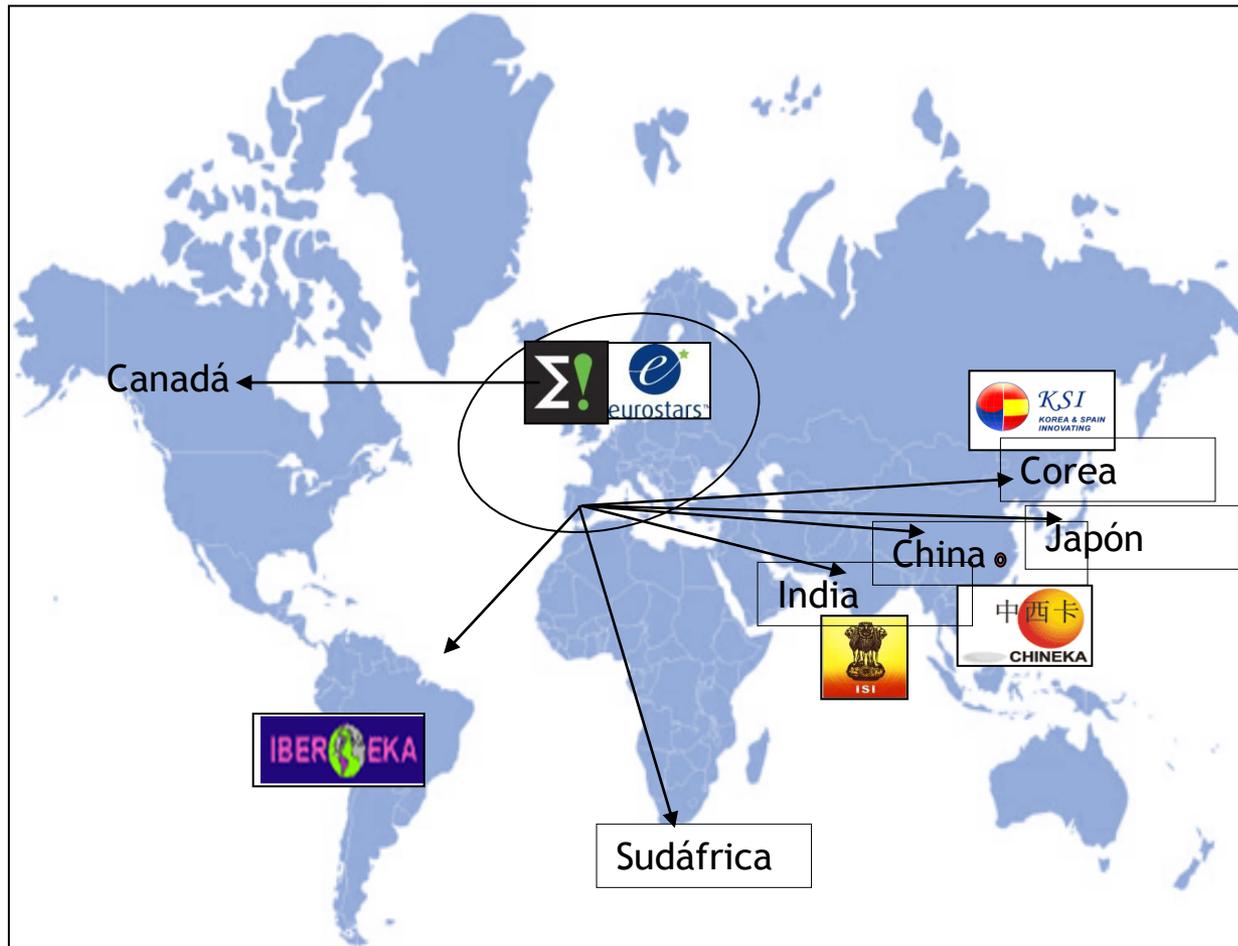
- **EUROSTARS:** Programa Europeo (2014-2020) para PYMEs intensivas en I+D. Combinando Programas Nacionales de I+D de 32 países y Comisión Europea a través del instrumento de Pymes del H2020.
- Gestionado por el Secretariado Eureka (coordinación de programas nacionales).
- Los proyectos se financian a través de fondos públicos nacionales garantizados y financiación privada. En España son Subvenciones.
- Financiación disponible periodo 2014-2020: 1140 M€, 861M€ países Eureka, 267 M€ por la UE.

Condiciones de elegibilidad:

- Coordinador y líder debe ser PYME intensiva en I+D (>10% de facturación en I+D ó > 10% RRHH en actividades de I+D).
- 50% del ppto. del proyecto (excluyendo subcontratación) >=PYMEs intensivas en I+D.
- Ningún país ni socio superará el 75%.
- Duración de proyecto hasta 3 años. Resultados en menos de 2 años.

Cierre próxima convocatoria CoD 13: marzo 2015

Programas internacionales empresariales de I+D: Eureka, Iberoeka y bilaterales.



Programas de **cooperación** para apoyar la I+D entre entidades en los **ámbitos europeo / iberoamericano / bilateral con otros países**, cuya finalidad es **mejorar la competitividad y la productividad** de las empresas mediante la financiación descentralizada de **proyectos orientados a mercado**

Programas internacionales empresariales de I+D: Eureka, Iberoeka y bilaterales.

- Programas de cooperación tecnológica en el campo de la I+D+i.
- Colaboración abierta entre empresas, universidades y centros de I+D.
- Proyectos de, al menos, una entidad independiente de cada país.
- “Sello de calidad”.
- Proyectos enfocados al mercado.
- Filosofía “Bottom-up”.
- Programa descentralizado en cuanto a evaluación y financiación.

Programas internacionales empresariales de I+D: Unilaterales

Países sin programa de cooperación con España y representante de la Red Exterior CDTI

- Argelia
- Australia
- Egipto
- Emiratos Árabes Unidos
- EE. UU.
- Indonesia
- Malasia
- Marruecos
- Singapur
- Tailandia
- Taiwán

Funcionamiento en base a convocatoria (nueva call comienzos 2015)

Países con programa de cooperación

- Sin convocatoria
- Petición socio español
- Excepcional

Proyecto de I+D CDTI

- Grande TNR 20%
- PYME TNR 25%
- PYME primera vez TNR 30%

Proyectos de promoción tecnológica internacional: INNTERNACIONALIZA

- **Promoción y protección en mercados exteriores de tecnologías novedosas** desarrolladas por **PYMES** españolas.
- Contratación de servicios para adaptación, transferencia y promoción de tecnología en el exterior):
 - **Internacionalización** de la propiedad industrial: Costes derivados de la concesión, traducciones, defensa de validez del derecho, etc.
 - Servicios de asesoramiento y apoyo a la innovación: **Asesoramiento en gestión y servicios de transferencia de tecnología, homologaciones y certificaciones**, etc.
- **Presupuesto** financiable **mínimo** por empresa: **75.000 Eur.**
- Ayuda parcialmente reembolsable a tipo **euribor con TNR** del 5%.

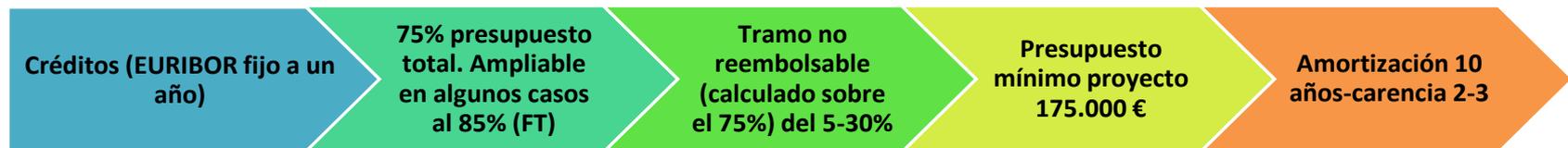
Línea de Innovación Global

Línea de Innovación Global

- ✓ Proyectos empresariales innovación para crecimiento e internacionalización.
- ✓ Incorporación y adaptación de tecnologías novedosas (compra de activos)
- ✓ Novedad y ventaja competitiva para la empresa.
- ✓ Inversión en España o en el extranjero (no deslocalización)
- ✓ Gestión directa con el CDTI.

- **Presupuesto financiable: 667.000 € a 10.000.000 €**
- **Duración: 24 meses máximo.**
- **Cobertura financiera 75%**
- **Préstamo: tipo variable según tipo de empresa**
 - Aprox 1,5% - 3,0% (según Euribor y directrices de cálculo UE).
- **Garantías al menos 50%.**
- **Anticipos: 25% - 74% sobre la ayuda concedida (max. 4.000.000 €).**

Características de la financiación



Proyectos de I+D

TRAMOS NO REEMBOLSABLES *

CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO DE I+D	PYME	GRAN EMPRESA
Con carácter general	Hasta 10%	Hasta 5%
Con subcontratación (participación efectiva) de entidades de investigación, incluyendo ICTS (al menos el 10% del presupuesto elegible)	Hasta 15%	Hasta 10%
Cooperación Tecnológica Internacional (Multilaterales, bilaterales, certificación unilateral CDTI u otros programas)	Hasta 25-30%*	Hasta 20%

No acumulables.

Se calculan sobre un máximo de cobertura financiera concedida (75%)
Puede minorarse para respetar la intensidad máxima de ayuda de la UE

Conceptos financiables en un proyecto CDTI

I+D

- ✓ Amortizaciones
- ✓ Costes de personal asociado al proyecto
- ✓ Materiales y consumibles
- ✓ Contratación de servicios externos y subcontrataciones
- ✓ Gastos generales
- ✓ Costes de auditoría

Innovación

Mismos gastos proyectos I+D
+
Compra activos fijos innovadores (no amortizaciones)

Estructura de un proyecto de I+D+i

Partida presupuestaria	I+D (excelencia)	I+D	Innovación
ACTIVOS FIJOS	Amortización (equipos de laboratorio, planta piloto)	Amortización (equipos piloto, equipo productivo)	Compra activos productivos novedosos
MANO DE OBRA	Doctores Titulados superiores Titulados medios	Doctores Titulados superiores Titulados medios No titulados	Titulados medios No titulados
MATERIALES	Fungibles laboratorio	Consumibles, sensores	Consumibles
COLABORACION E EXTERNAS	Centros públicos de investigación Centros tecnológicos	Centros tecnológicos y de innovación Ingenierías	Ingenierías

Criterios de evaluación. La evaluación técnica (1/3)

Objetivos evaluación técnica

Determinar grado de novedad y riesgo del proyecto; la capacidad de la empresa y el potencial de los resultados del proyecto.

1 - EMPRESA

- Posicionamiento de la empresa en el mercado y sector al que pertenece.
- Capacidades directivas, técnicas, industriales y comerciales.
- Estrategia de la empresa.

Criterios de evaluación. La evaluación técnica (2/3)

2 – PROYECTO

- Objetivos planteados (ambiciosos y realistas)
- Necesidad del proyecto (a qué necesidad/demanda responde)
- Plan de trabajo y metodología
- Equipo técnico (interno y externo)
 - Personal de la empresa
 - Subcontrataciones/acuerdos con centros generadores de conocimiento
 - Otras colaboraciones
- Presupuesto (adecuación a objetivos y plan de trabajo)
- Grado de innovación
 - Empresa/Sector/Regional/Nacional/Internacional

Criterios de evaluación. La evaluación técnica (3/3)

3 – MERCADO

- Mercado potencial
 - Necesidad y ventajas para el usuario final
 - Descripción del mercado
 - Estrategia comercial y de ventas
- Competencia
 - Competidores y cuotas de mercado
 - Puntos débiles y fuertes de la empresa respecto de los competidores
 - Productos sustitutivos y complementarios

Criterios de evaluación. La evaluación económica - financiera (1/2)

Objetivos evaluación financiera

Determinar la capacidad económica y financiera para **ejecutar** el proyecto y para **devolver** la ayuda.

1 – EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Plan de financiación proyecto (presupuesto ajustado capacidad empresa. Aprox. 30% recursos propios).

La ejecución no pone en riesgo la viabilidad de la empresa.

Criterios de evaluación. La evaluación económico - financiera (2/2)

2 – DEVOLUCIÓN DE LA AYUDA

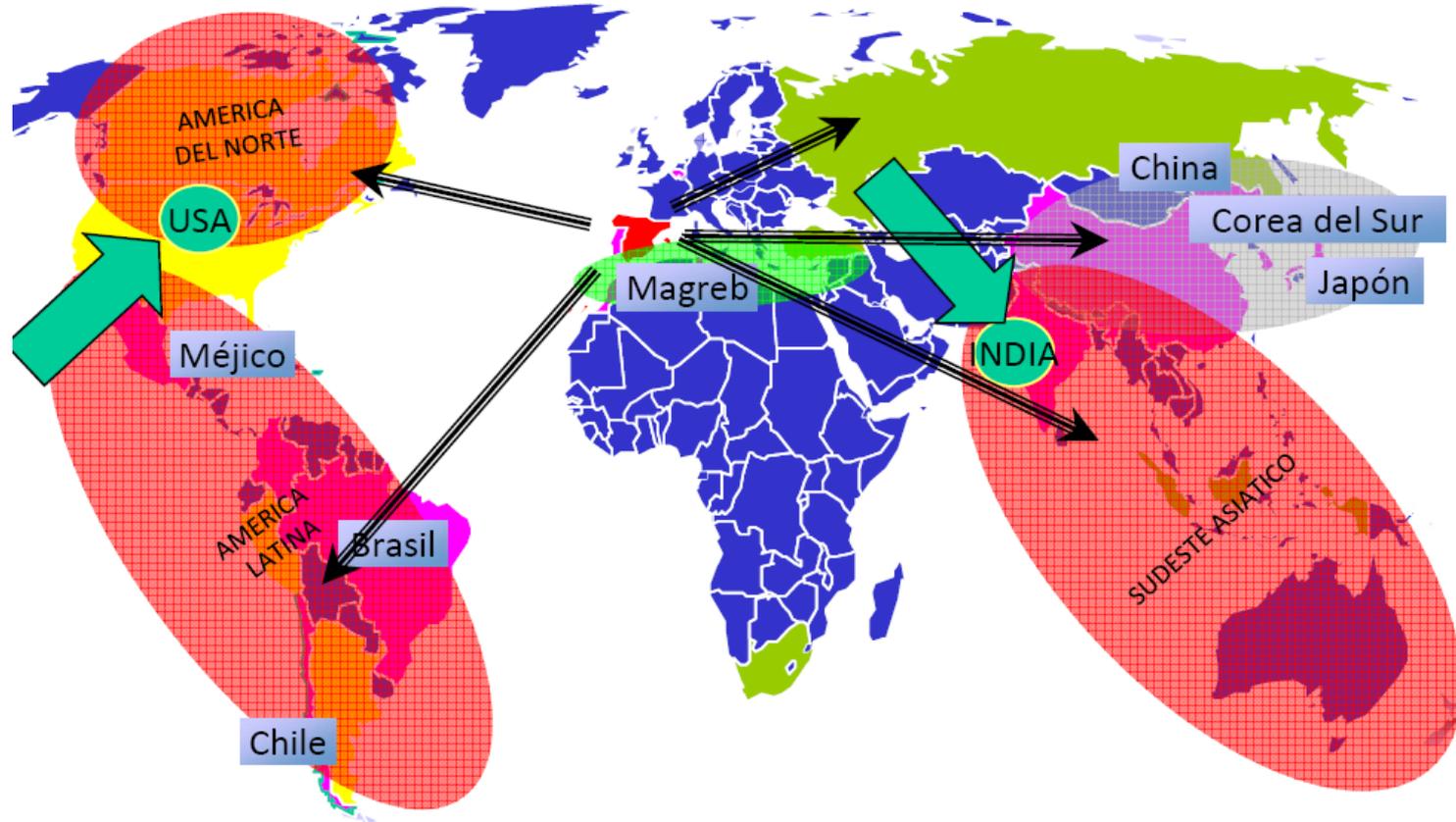
El análisis de las cuentas económicas de la empresa (3 años), debe quedar clara la solvencia para devolver la ayuda. Ajustar presupuesto a «ingresos» empresa.

*Del análisis económico – financiero pueden derivarse **condiciones***

- ✓ *Mejorar la capacidad de ejecutar el proyecto – Ampliación de capital.*
- ✓ *Garantizar la devolución de la ayuda concedida – Declaración de bienes de los socios, afianzamientos de terceros o avales, suficientes a juicio del CDTI para esa devolución.*

1. Introducción a CDTI
2. Instrumentos de financiación internacional de CDTI
3. **Servicios Red Exterior/Misiones Tecnológicas**
4. Novedades y convocatorias de interés para el sector medioambiental

Cobertura geográfica Red Exterior CDTI



Nuevas aperturas

- Sudáfrica
- Egipto
- Argelia
- Canadá
- Argentina
- Colombia
- Taiwán
- Malasia
- Australia
- Singapur
- Indonesia
- Tailandia
- Emiratos Árabes
- Turquía
- Israel
- Rusia

Objetivos Red Exterior

- **Apoyar la generación de proyectos de Programas Multilaterales y Bilaterales**
- **Relación con instituciones locales.**
- **Contacto con los socios internacionales de las entidades españolas potenciales participantes.**
- **Soporte a la transferencia de tecnología.**
- **Ayuda para la introducción en mercados específicos donde tecnología e innovación sean factores determinantes en la capacidad de oferta.**

Contactos Red Exterior

- . BRASIL – Andrés Ruiz ars@cdti.es
- . CHILE – Francisco Sánchez fsanchez@conicyt.cl
- . CHINA – Carlos Quintana carlos.quintana@cdti.es
- . COREA - Jordi Espluga jeb@cdti.es
- . EEUU - Juan Antonio Serrano jasf@cdti.es
- . INDIA - Adrián Gutiérrez adrian.gutierrez@cdti.es
- . JAPON - Akihisa Dambara ad@cdti.es
- . MAGREB - Marc Marchador marcos.marchador@cdti.es
- . MÉXICO- Germán Casal gcasal@conacyt.mx

Misiones Tecnológicas Empresariales



1. Introducción a CDTI
2. Instrumentos de financiación internacional de CDTI
3. Servicios Red Exterior/misiones tecnológicas
4. **Novedades y convocatorias de interés para el sector medioambiental**

Programas internacionales empresariales de I+D: Eureka, Iberoeka y bilaterales. Convocatorias de interés

Call	País	Programa	Sector/es	Fecha apertura	Fecha cierre
CONACYT (México)- CDTI (España)	México	IBEROEKA	Todos Sectores preferentes: Salud, Energía , Sociedad, Aeronáutica/aeroespacial, Agroalimentos , Agua .	29 octubre 2014	13 febrero 2015
2ª llamada conjunta DST (GITA) India- CDTI (España)	India	ISI	Tecnologías limpias , TICs y Smart Cities	20 noviembre 2014	15 abril 2015

Novedades destacables

- 2ª CONVOCATORIA PROYECTOS COOPERACIÓN TECNOLÓGICA INTERNACIONAL CON CERTIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO UNILATERAL



EUREKA

Nueva
convocatoria
comienzo 2015

- Posibles calls conjuntas en 2015 con Israel, Turquía y Portugal

Novedades destacables



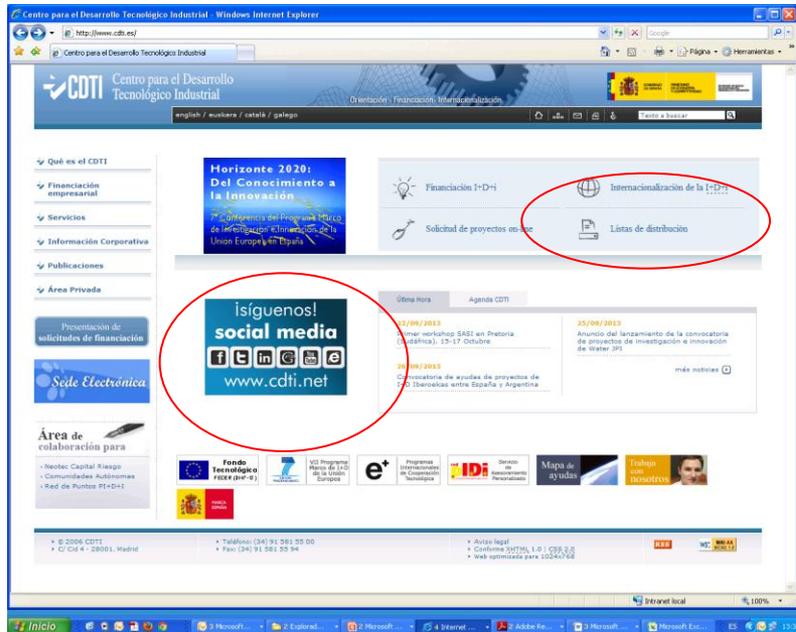
- Cierre COD marzo 2015



- Convocatoria Es-Brasil: en negociación

- Recogida de posibles ideas de proyecto con Japón para elaborar una pre-lista de propuestas

¿Cómo seguir las novedades?



Smartphone/tablet ready

The graphic features the CDTI logo on the left, a QR code below it, and the text 'Social Media Hub' in large font. To the right, a central blue circle labeled 'cdti.net' is connected to icons for various social media platforms: Twitter, WordPress, Email, Facebook, YouTube, LinkedIn, and Google+. Below the central circle is the 'cdti.es' logo. On the far right, the text '@CDTIoficial' and 'www.cdti.net' is displayed. At the bottom right, the logos for the 'GOBIERNO DE ESPAÑA' and 'MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD' are shown.

CDTI CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL

Social Media Hub

cdti.net

cdti.es

@CDTIoficial
www.cdti.net

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Contacte con nosotros para recibir...

asesoramiento y orientación en ideas innovadoras...

Todas las líneas nacionales
Multilaterales y bilaterales



Dirección de Promoción y
Cooperación.
Dpto. Salud, Bioeconomía,
Clima y Recursos Naturales
91 581 55 02
dptosbcrn@cdti.es

H2020



Dirección de Internacional
División de Programas de la UE

Muchas gracias por su atención
beatriz.torralba@cdti.es



Sesión creativa



Ejemplo proyecto Eurostars...

Caso práctico 1

La empresa *SolucionesH₂O* es una ingeniería que desarrolla tecnología propia dedicada a proyectar y ejecutar proyectos “llave en mano” en el ciclo integral del agua (depuración, reutilización, potabilización, aguas de proceso, etc...). Tiene su sede social en La Rioja y cuenta en 2014 con una plantilla de 102 empleados, de los que 15 forman parte del Departamento de I+D. La facturación de *SolucionesH₂O* en 2013 fue de 5 M€ y el presupuesto del Departamento de I+D en 2013 fue de 600.000 €.

La I+D+i es uno de los pilares fundamentales de *SolucionesH₂O* y ha contribuido decisivamente a su crecimiento y consolidación. El objetivo de la I+D+i en la actividad de la empresa consiste en el desarrollo e incorporación de nuevas tecnologías y procesos para el tratamiento de aguas.

Desde hace unos años *SolucionesH₂O* está colaborando con la pyme noruega *Hinnøya* para desarrollar un nuevo sistema de filtrado por MBR (membrane bioreactor) en ausencia de oxígeno que permita superar los problemas actuales del biofouling (ensuciamiento) de las membranas. El nuevo biorreactor que pretenden diseñar y las membranas cerámicas permitirían reducir un 30% los costes de operación y limpieza. En los últimos meses también están trabajando con la empresa coreana *Bap&Juk* fabricante de membranas cerámicas.

El presupuesto inicial del proyecto que pretenden realizar se ha estimado en 1,1 M€ para aproximadamente un trabajo de 4 años. *SolucionesH₂O* quiere liderar la iniciativa e insiste en asumir 800.000 € del presupuesto.



Ejemplo proyecto Eurostars...

Cuestiones:

- Indica el instrumento/línea de financiación más adecuado para canalizar el proyecto. Justifica la respuesta.
- Indica la estructura de consorcio óptima para el proyecto y el líder apropiado.
- ¿Qué limitaciones presenta la participación de los posibles socios mencionados en el enunciado?.
- ¿Qué ajustes son necesarios en relación al presupuesto y duración del proyecto?.
- ¿En cuánto tiempo debe producirse la comercialización del nuevo biorreactor?.

Ejemplo proyecto Unilateral...

Caso práctico 2

El biodiesel ha sido producido a escala industrial desde 1992; el incremento en el precio del crudo, los problemas geopolíticos en su suministro y las políticas internacionales de reducción de emisiones de CO₂ han convertido al biodiesel en una alternativa real como combustible. Sin embargo, el esquema de producción actual de biodiesel supone la generación de grandes cantidades de glicerina como subproducto. Entre las soluciones alternativas para gestionar la glicerina se encuentra la digestión anaerobia con otros subproductos de la industria agroalimentaria para producir biogás y biofertilizante.

La empresa *Gasbioptimus* es una pyme asturiana de ingeniería que desarrolla tecnología propia; en los últimos años se ha especializado en instalaciones de biogás, específicamente en plantas de biogás para la gestión de residuos agroalimentarios. *Gasbioptimus* está desarrollando en estos momentos un plan de internacionalización, y muestra especial interés por el mercado americano; hasta el momento nunca ha participado en proyectos de cooperación tecnológica internacional.

Por su parte, la empresa *Wearetheone* es una empresa estadounidense ubicada en California, que construye, gestiona y opera biorrefinerías sostenibles, basadas en desarrollos tecnológicos propios y patentados.



Ejemplo proyecto Unilateral...

Cuestiones:

- Indica el instrumento/línea de financiación más adecuado a través del cual las dos empresas podrían desarrollar proyectos en cooperación tecnológica.
- ¿Cuáles son las condiciones de financiación para la empresa española?, ¿cuál es el presupuesto mínimo necesario para la empresa española?, ¿cómo se realiza el seguimiento de la ejecución del proyecto?
- ¿Qué servicios de CDTI pueden ayudar a las empresas a definir y establecer más colaboraciones para el futuro?
- ¿Mediante qué documento se regula la colaboración entre las partes?. Indica el contenido mínimo que debe tener ese documento.

Ejemplo proyecto Iberoeka...

Caso práctico 3

La empresa madrileña *Geotierra* tiene una amplia experiencia en proyectos de ingeniería en energías renovables y están especializados en energía eólica, solar y geotérmica. En el último año, *Geotierra* ha desarrollado una nueva tecnología, recientemente patentada, que ha denominado “geiser artificial” y que permite aprovechar los recursos geotérmicos de una manera mucho más eficaz para producir energía eléctrica. El lugar de ubicación idóneo para realizar las pruebas piloto de esta nueva tecnología se encuentra en la cordillera andina, entre 100 y 2.500 m de altura, aunque para adaptarse a las particulares condiciones de la zona necesitan socios tecnológicos locales para poder desarrollar y adaptar sus soluciones.

Geotierra ha realizado varios proyectos de ingeniería de centrales eólicas, termosolares y geotérmicas en Perú a través de la empresa *Geotierra Lima*, participada al 96% por *Geotierra*. También han colaborado en otros proyectos geotérmicos promovidos por el gobierno peruano con la empresa peruana *Urubamba*, especialista en el desarrollo de tecnología de centrales geotérmicas.

Ejemplo proyecto Iberoeka...

Cuestiones:

- Indica el instrumento/línea de financiación más adecuado a través del cual la empresa española puede desarrollar un proyecto de cooperación tecnológica internacional con una empresa peruana, ¿cuál es el socio peruano adecuado para el desarrollo del proyecto?, justifica la respuesta.
- ¿Qué documentación debe presentar la empresa española para poder iniciar los trámites de aprobación del proyecto?
- ¿Cuáles son los principales hitos de aprobación del proyecto?
- Imagina que el proyecto no supera los umbrales de aprobación, ¿qué posibilidades de financiación adicionales ofrece en ese caso CDTI?

Ejemplo proyecto bilateral (Chineka)...

Caso práctico 4

La empresa *Mushroom de la Cueva* es una sociedad anónima con más de 30 años de vida, dedicada a la producción y comercialización de setas frescas y en primera transformación (productos semifrescos). Especializada en la producción de setas, *Mushroom de la Cueva*, se caracteriza por realizar una fuerte inversión en I+D.

Desde hace más de quince años mantiene una alianza estratégica con *Conservas BienPlantadas*, un grupo de conservas vegetales. *Conservas BienPlantadas* se hace cargo de hasta $\frac{1}{4}$ de la producción de *Mushroom*, procesándola íntegramente y distribuyéndola bajo su propia marca. Las relaciones entre ambas empresas son muy buenas, habiendo incluso realizado una serie de participaciones cruzadas a lo largo de los años. De este modo, *Mushroom* posee un 9% de *Conservas BienPlantadas* y ésta a su vez un 13% de la primera.

Actualmente, el mercado europeo, principal mercado de referencia de *Mushroom*, está completamente estancado. Es por ello, que la gerencia de *Mushroom* se está planteando realizar un esfuerzo para abordar nuevos mercados, concretamente, China, que es especialmente atractivo para este sector. Desde hace casi un año, el director comercial de *Mushroom*, viene analizando el sector chino y ha mantenido diversos contactos con la empresa *Môgu Company*.



Ejemplo proyecto bilateral (Chineka)...

Cuestiones:

- Indica el instrumento/línea de financiación pública más adecuado y la estructura de consorcio propuesta. Justifica la respuesta.
- Indica los gastos elegibles para el proyecto
- ¿A partir de qué momento puede imputar la empresa gastos al proyecto?
- ¿Cómo se articularía la participación de un centro tecnológico español y de una universidad china en el proyecto?

Ejemplo proyecto Innternacionaliza...

Caso práctico 5

Tecba es una pyme andaluza dedicada a desarrollar tecnologías cerámicas para tratamiento de aguas protegidas bajo patente. En la actualidad el mercado nacional de la ingeniería y equipamiento para tratamiento de aguas (obra nueva) se encuentra muy estancado, por lo que la máxima prioridad de *Tecba* es explorar oportunidades en otros mercados.

Los mercados internacionales objetivo de *Tecba* son aquellos en los que se han resuelto problemas primarios relacionados con el abastecimiento y saneamiento de las aguas y en la actualidad se están acometiendo obras para mejorar la calidad, la depuración de las aguas y la reutilización. Los países prioritarios para *Tecba* son Marruecos y México.

En este momento *Tecba* elaborando un plan de actuación coherente para trasladar la patente a los nuevos mercados objetivo, buscar socios tecnológicos, diseñar un plan de demostración de la tecnología, adaptación de la tecnología a las exigencias de los nuevos mercados y si es necesario realizar las homologaciones pertinentes, etc...han estimado un presupuesto aproximado de 100.000 € para los tres años de duración que creen que durará esta fase.



Ejemplo proyecto Innternacionaliza...

Cuestiones:

- Indica el instrumento/línea de financiación más adecuado a través del cual la empresa puede apoyarse durante esta etapa.
- ¿Cuáles son los criterios que tendrá en cuenta CDTI a la hora de evaluar este tipo de proyectos?
- ¿Es adecuado el presupuesto y la duración que plantea la empresa para esta etapa?
- ¿Qué régimen de incompatibilidades presenta esta tipología de ayudas?

Ejemplo proyecto Eureka...

Caso práctico 6

La empresa *Nefus* tiene su sede social en Ciudad Real; facturó en el año 2013 1,5 M € y tiene 4 empleados; por el momento, no tiene departamento de I+D creado. *Nefus* tiene una dilatada experiencia en el diseño de instalaciones para gases y es propietaria y opera una iniciativa pionera para el reciclaje de neumáticos fuera de uso (NFUs) en Castilla la Mancha.

Por su parte, la pyme turca *Izmir* es propietaria de la primera planta para el reciclaje de NFUs en Turquía y realiza sus propios desarrollos tecnológicos; también está especializada en la obtención de productos de valor añadido generados en el proceso de reciclaje.

Los directores generales de *Nefus* y *Izmir* coinciden en un congreso internacional sobre NFUs, intercambian impresiones y se dan cuenta de las complementariedades y sinergias que las dos empresas presentan y que podrían ponerse en valor a través de la realización de proyectos tecnológicos conjuntos.

Los dos directores generales tienen interés en llevar a cabo un proyecto para diseñar un prototipo de una unidad compacta para el tratamiento y purificación de las corrientes líquidas resultantes del proceso.



Ejemplo proyecto Eureka...

Cuestiones:

- Indica el instrumento/línea de financiación más adecuado a través del cual la empresa puede apoyarse durante esta etapa.
- ¿Qué documentación debe presentar la empresa a CDTI?
- ¿Cuáles son las condiciones de financiación?
- ¿Cuál es la fecha a partir de la cual se pueden empezar a imputar gastos al proyecto?