

#innovacion
#ayudascdti
#asesoramiento
#internacionalizacion

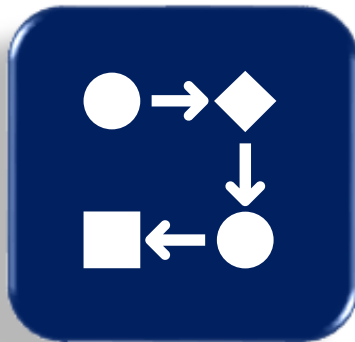


El acelerador del EIC 2024 Novedades y elementos claves





Rationale



Proceso



Claves

EIC = Fábrica de Unicornios EU

Pathfinder: Desarrollar tecnologías EU en mercados emergentes clave.

Transition: Generar negocios concretos en base a las tecnologías desarrolladas.

Accelerator: Coinvertir con el capital privado en ese tipo de empresas para que escalen en EU.



¿Qué busca el acelerador?

Empresas con una propuesta de valor en base a una **tecnología propia en fase avanzada TRL 5-6.**

Negocio de alto riesgo no financiable hoy íntegramente con capital privado.

Liderados por un **equipo 100% dedicado** que conozca el mercado objetivo.



¿Qué se está financiando?

Empresas con una propuesta de valor en base a una **tecnología propia** en fase avanzada TRL 5-6.

... con un portfolio y una estrategia de **IP**

Negocio de alto riesgo no financiable hoy íntegramente con capital privado.

... con una primera ronda hecha y con conversaciones, para una **futura coinversión.**

Liderados por un **equipo 100% dedicado** que conozca el mercado objetivo.

... con parte del accionariado y con cierta **estructura de empresa.**



El único instrumento mixto de la UE

Subvención al 70% hasta 2,5M€ (TRL5-8)

Inversión hasta 15M€ (en co-inversión)

Servicios de aceleración BAS



En 2024, 375M Open + 300M 6 Challenges en 2 cortes

Open

1. Human Centric Generative AI
2. Virtual worlds and augmented interaction, including support to Industry 5.0
3. Enabling the smart edge & quantum technology components
4. Food from precision fermentation and algae
5. Monoclonal antibody-based therapeutics for emerging viruses
6. Renewable energy sources and their whole value chain

En 2024, se alinea con Horizonte Europa

Equity only, grant only o blended finance.

Uso de **lump sum**.

Se excluyen entidades controladas directa o indirectamente por terceros países (Art 22.5) en AI y Quantum (challenge y open).

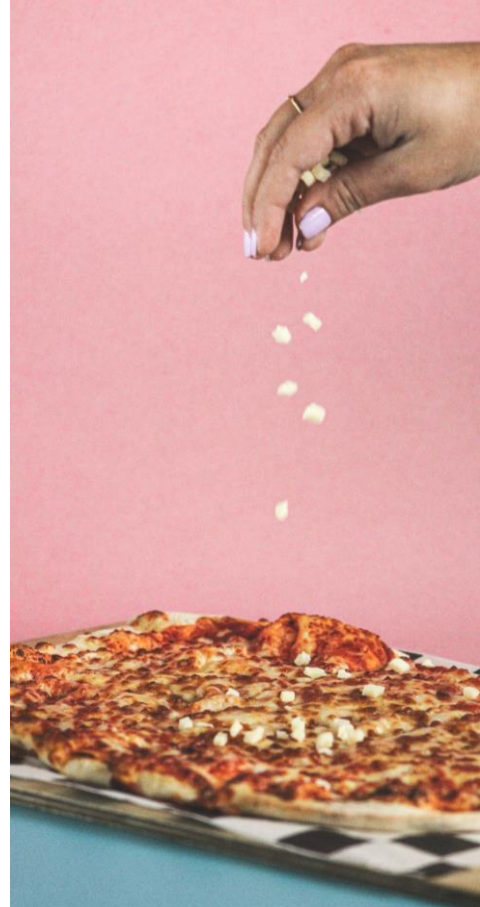


Implicación del blended finance

La inversión durante el GA o hasta 12 meses después, en el marco de un **plan de escalado**.

La operación lleva “single award decision” de **ambas** componentes.

Incremento tamaño medio operación
(2,5M+7M) → ¿70 ganadores 2024?



Implicaciones del lump sum

Sin justificación de costes durante la vida del proyecto **de cara a EISMEA/CE**: menos errores.

Pre-financing + pagos por WP terminado.

Excel detallado de costes en fase memoria, teniendo en cuenta el [dashboard](#) para costes de personal.



Implicaciones del Art 22.5

Ownership Control Declaration en fase propuesta.

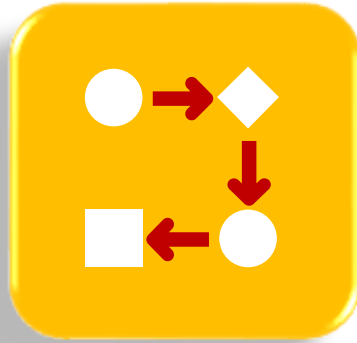
KYC detallado en fase de negociación de la inversión.

Cláusulas especiales del fondo del EIC en el caso de tecnologías estratégicas.





Rationale

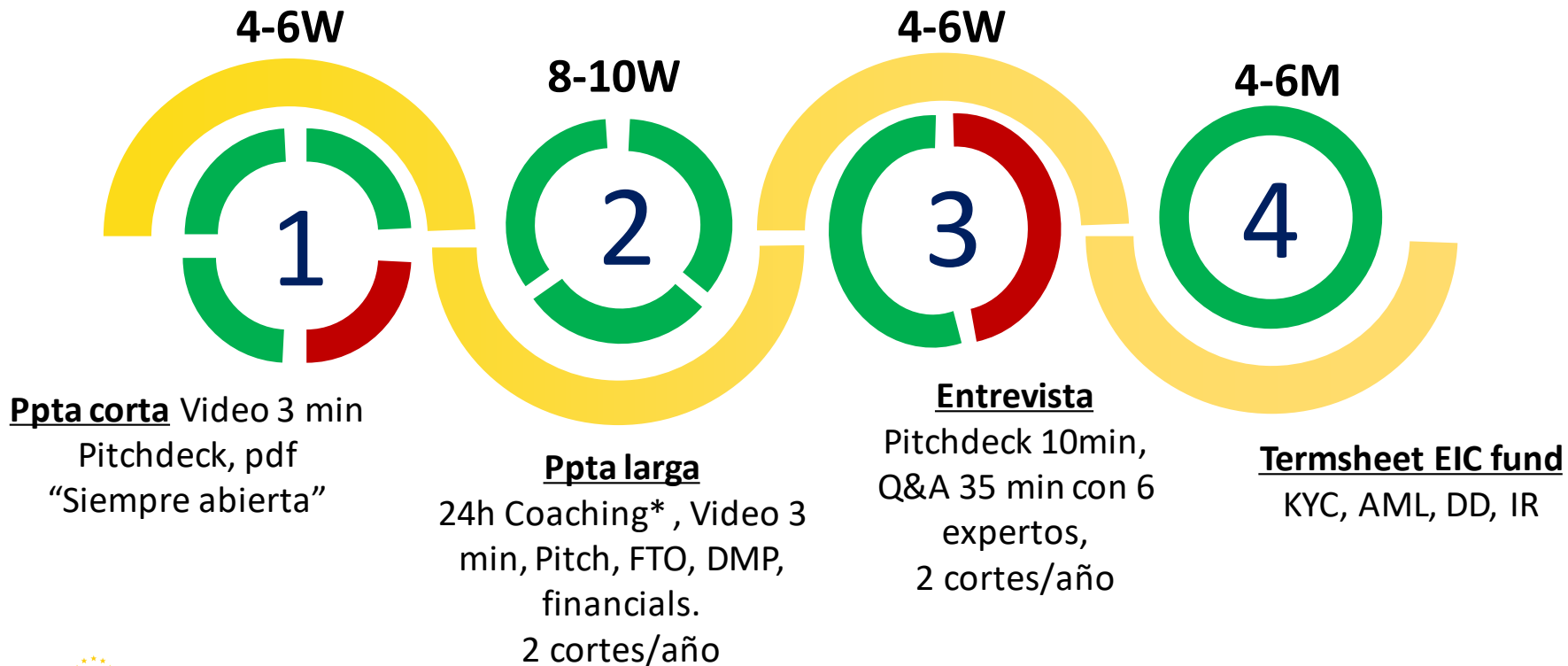


Proceso



Claves

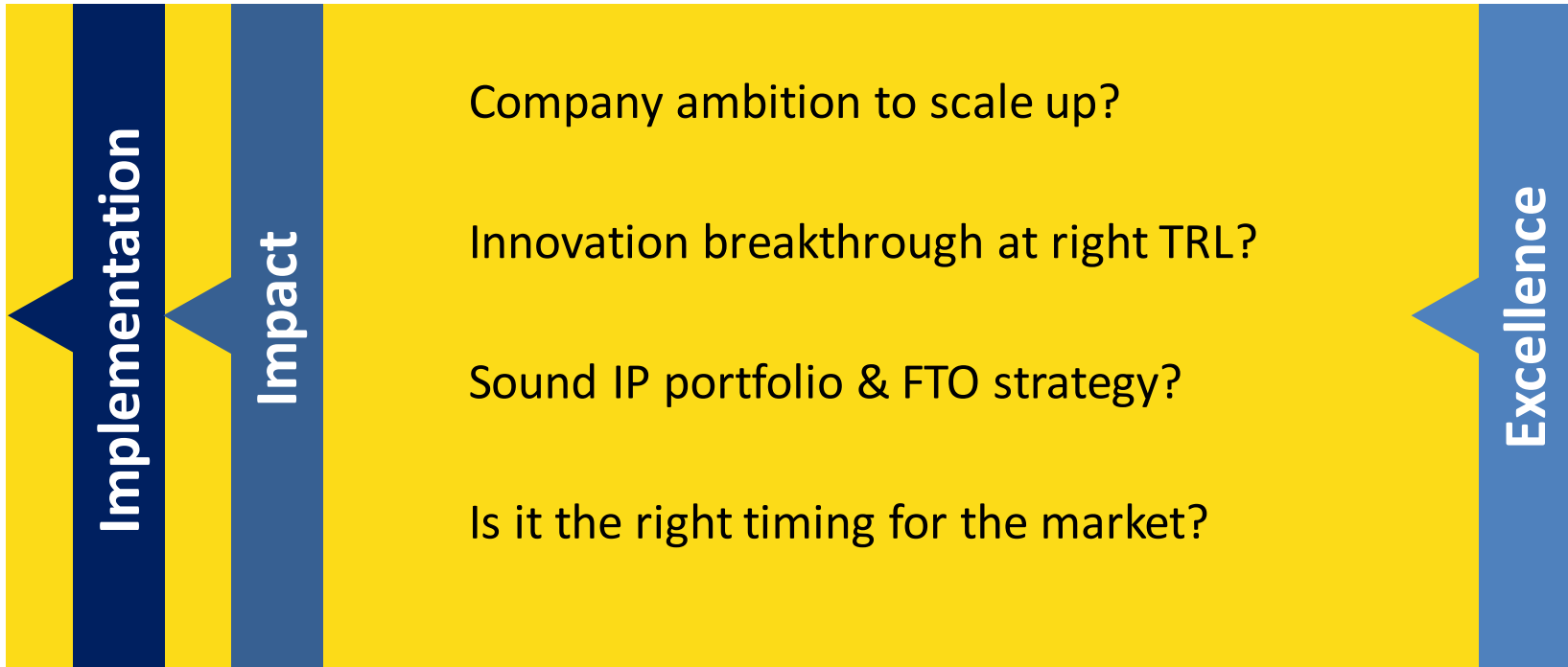
Proceso en etapas con evaluación GO-NOGO



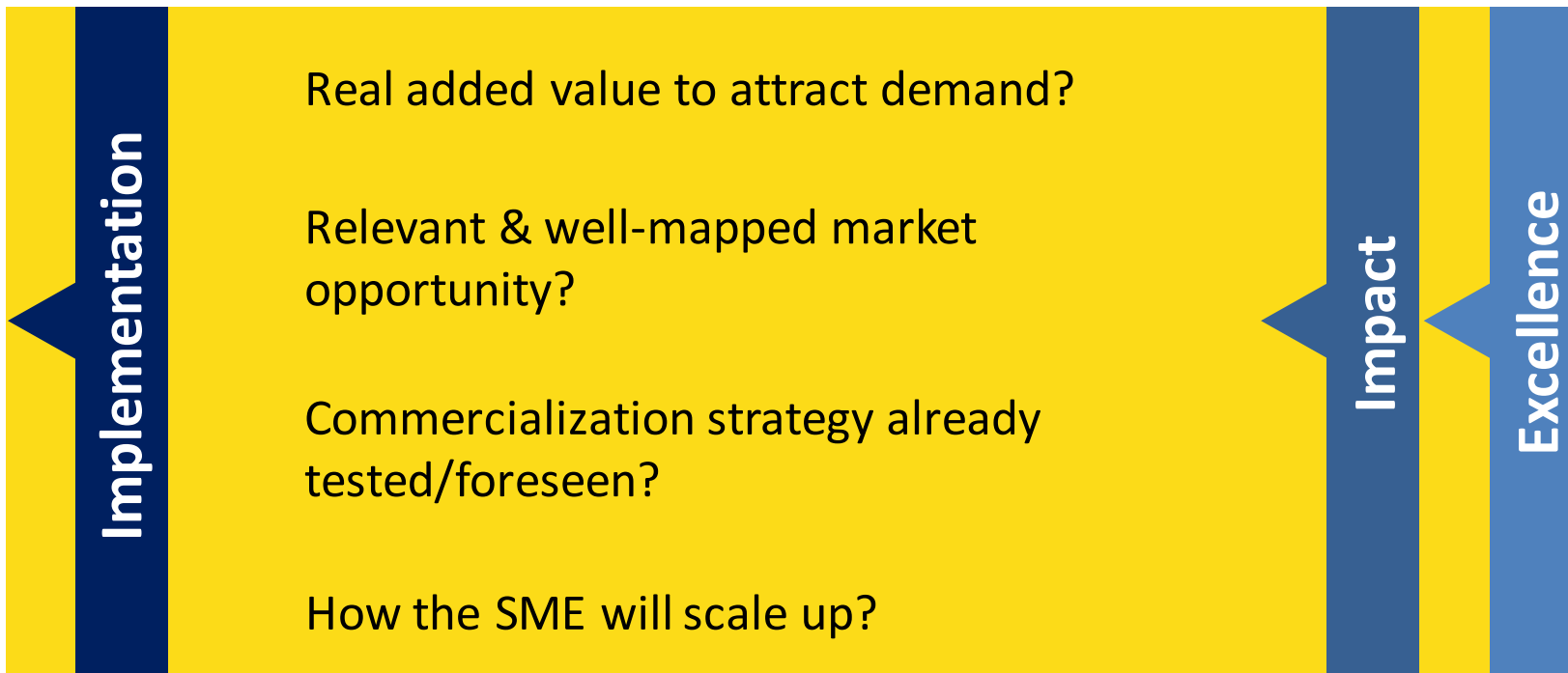
¿Cómo se evalúa el acelerador del EIC?



Excelencia tecnológica para escalar



Impacto en el mercado



Implementación en tiempo y forma

Is the team able to lead the upscaling?

Which is your co-investment plan?

Which are still your main risks and which are the countermeasures?

How will you implement the action?

Implementation

Impact

Excellence

Cada evaluador decide su GO-NOGO por criterio



Ppta corta

Evaluación remota (9/12 GO)

Tasa de éxito (60%)

3 intentos en
2024-2027

Ppta larga

Evaluación remota (9/9 GO)

Consensus cuando hay 2 GO vs 1 NOGO*

Tasa de éxito (25%)

Entrevista (3/3 GO)

Presencial en BXL con la empresa (10'+35')

Decisión GO-NOGO del panel

Tasa de éxito (30%)



Como funcionan las entrevistas

Todas tienen tecnología y oportunidad de negocio y muchas ya, capital privado.

Seréis GO-NOGO... en relación con las de vuestro panel.

¿Dónde están las grietas de tu proyecto?



Practica, practica, practica... y practica

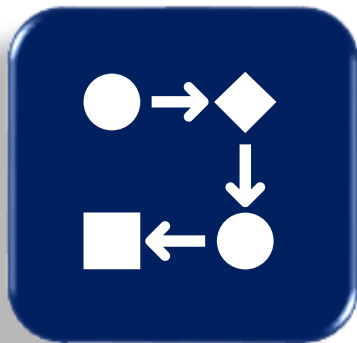
Tienes más de 500 preguntas en nuestro [dossier](#), incluido 3-4 entrevistas TIPO.

Participa en nuestro simulacro con expertos de manera física en CDTI.

¿Eres capaz de responder con un hecho en menos de 1 minuto?



Contexto



Proceso



Claves



“Technology and IP” is a **MUST HAVE**

1

TRL level & **supporting** facts.

TRL 5-6 means testings beyond the lab but also animal testing or pre-clinical trials done.

Which are the outputs of your TRL5-6?

<https://horizoneuropencppportal.eu/store/trl-assessment>



2

“Technology and IP” is a MUST HAVE

Technology breakthrough-ness vs incrementality.

Relevant KPI for the current golden standard.

Compare technologies from the clients’ shoes.

Incremental means up to x2-x3

Breakthrough means x10



3

“Technology and IP” is a MUST HAVE

IP Portfolio & strategy.

IP is not only patents...but a whole strategy.
Granted patents are fully public.

Google Patents or Spacenet playground
Reading the search report (X, Y, A, B)



Scale-up potential is the core of the EIC

1

Market size & targets.

If size is not enough, the EIC is not the place.
UE, US or Asia-Pacific are the markets.

Billions is the size for the EIC accelerator.

Investor expected RoI for winners (x15-20)



2

Scale-up potential is the core of the EIC

Competitive landscape.

There is always competence.

Can you learn something from them?

Crosscheck patents with competitors.

Select the relevant framework.



3

Scale-up potential is the core of the EIC

Unit economics & business margins.

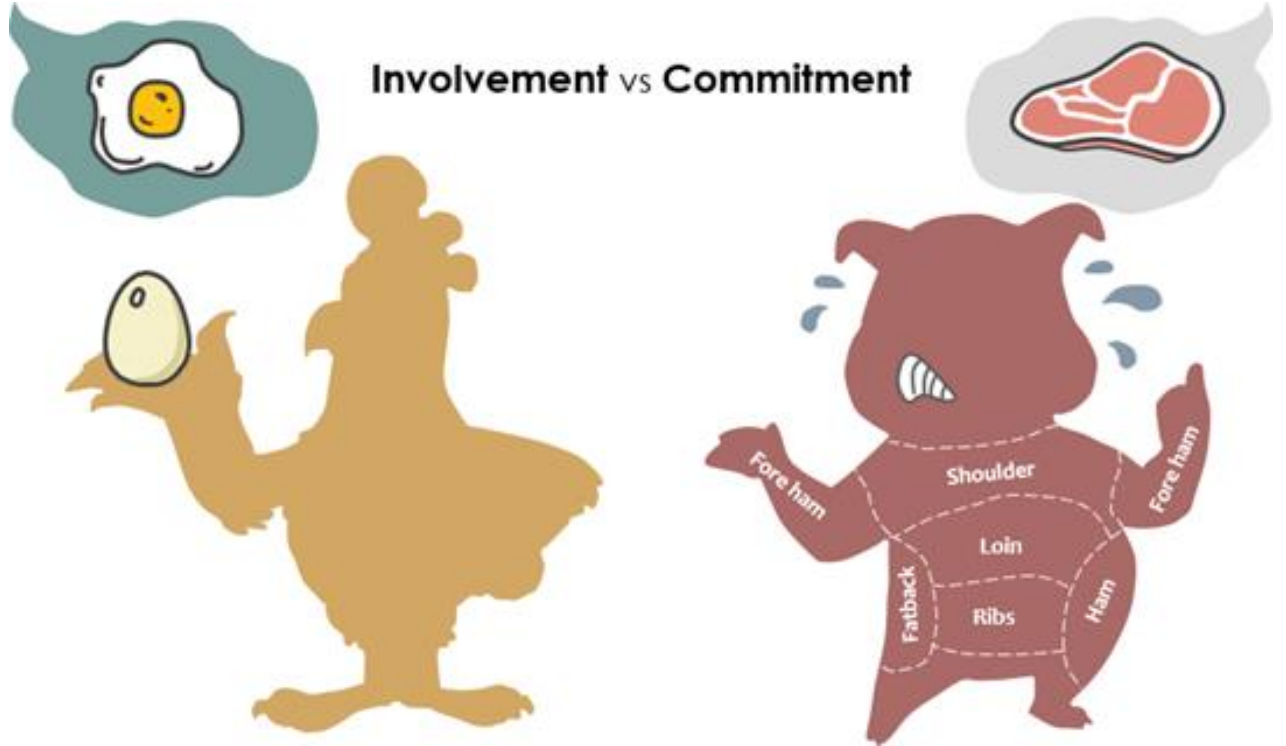
Revenues - All costs = Margin

Δ Revenues \gg Δ Costs = Scalable business

<https://horizoneuropencportal.eu/store/business-opportunity-size-tool>

Feasible business model

1



Feasible business model



2

Business model feasibility hypotheses.

There is no wrong business model by design.

Business model elements are not independent.

The Business model canvas as starting point to understand linkages

Feasible business model



3

Business model related requirements.

Regulatory paths.

Licencing models payments.

Manufacturing CAPEX investments.

Each Business model shares common problems

The market access path is already known

1

Market segmentation.

TAM-SAM-SOM focus on your client base.
Your client base (and the selling cycle) will determine your marketing channels.

Are you able to profile your client?



The market access path is already known

2

Knowledge of market dynamics & timing.

Time to sale = time to meet + time to show +
time to convince + time to decide.

Implicit market “rules” in some sectors

Time to sale * PM cost / Price* units << 1?



The market access path is already known

3

Customer pipeline.

Potential clients vs contacted clients.

Interested clients vs committed clients.

Would your client lend you its logo?



Your horn will grow...



The financial needs fits to the EICA offer

Needed investments vs financial projections.

Excel sheet well constructed & explained.

Milestones and Investments make sense.

Do figures and timing match?

Your horn will grow...



2

The financial needs fits to the EICA offer

Potential sources of co-funding make sense.

Clear understanding of the EICF investment.
Interested investors vs potential investors.

Have you read the EICF investment guideline?

Your horn will grow...



3

The financial needs fits to the EICA offer

The company is “investable”.

Clear captable & meaningful valuation.

Acceptable dilution after the investment.

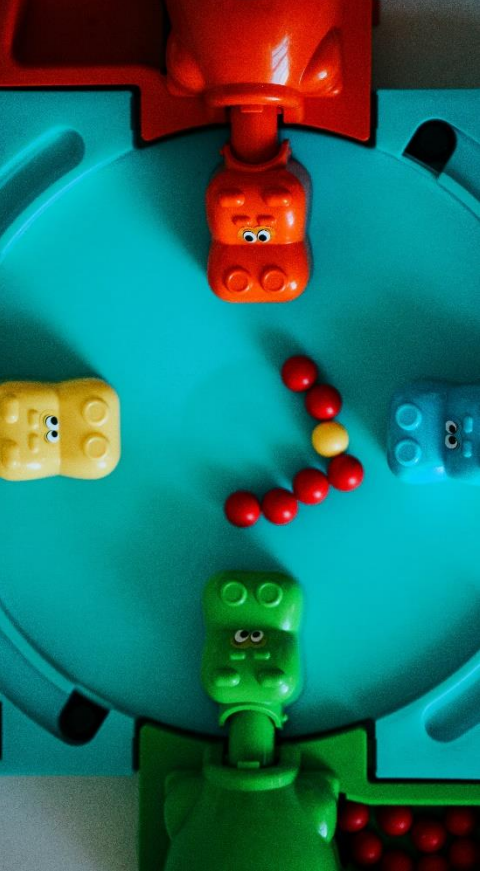
<https://ownyourventure.com/equitySim.html>

The team: who do what

Tech-Business-Sales-Fundraising-Growth.

One man company vs complementary teams.
Business vs Founder vs Researcher-led teams.

Competence matrix (role, weight, dedication)



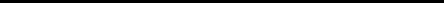
The pitch deck is the door to the funding...

0

No formal template

Not changeable once sent.

Include just messages + facts.



If your technology shows that...

1

Problem.

Relevant opportunity.

Solution.

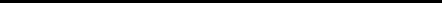
Feasibility evidence.

Technology and IP.

Competitive advantage.

Value proposition.

Customer accepted.



If your business provides that...

2

Competence

Acceptable risk.

Team and shareholders.

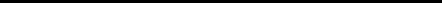
Team or stars.

Your market.

Known and explored.

Your business model.

Tested and scalable.



If your numbers support that ...

3

Your KPI projections

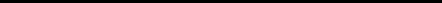
Relevant for private equity.

Your financial needs.

Fit for purpose of your roadmap.

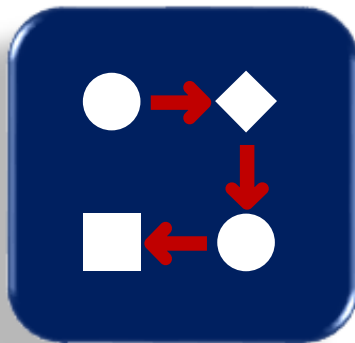
Your EIC request.

COHERENT with the EICA offer.





Contexto

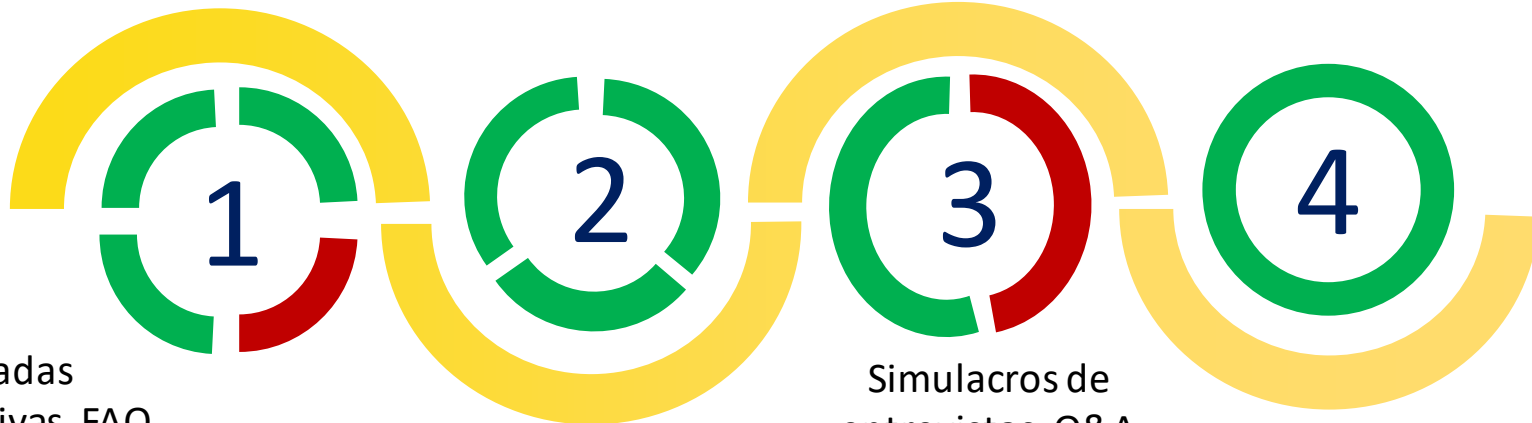


Proceso



Claves

No dudéis en contar con nosotros



Jornadas
informativas, FAQ
y soporte por
email

Talleres, reuniones bilaterales,
revisión de propuestas y
pitches, Welcome space,
comunidad de coaches ES

Simulacros de
entrevistas, Q&A
database,
entrevistas tipo

EIC Alumni, &
acceso a
inversores

1N73LL1G3NC3
15 7H3
4B1L17Y
70 4D4P7 70
CH4NG3
- 573PH3N H4WK1NG



NCP Acelerador EIC
Esther Casado ,CDTI



NCP Acelerador EIC
Lucía Iñigo ,CDTI



Delegado EIC
Luis Guerra, CDTI



+ info sobre programas y ayudas
para la
internacionalización de la I+D+I española



@HorizonteEuropa - @CDTIoficial