

#innovacion  
#financiacion  
#asesoramiento  
#internacionalizacion



@CDTIoficial



# El Acelerador del EIC de H2020

Esther Casado Moya,  
[@eCasado CDTI](#)



Portal español del Programa Marco de Investigación e Innovación de la Unión Europea

@EsHorizonte2020

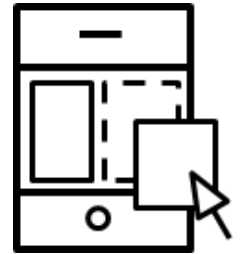
CDTI, E.P.E.

# Los elementos del Acelerador

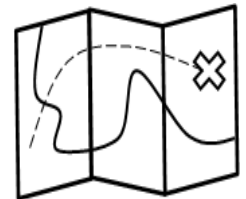
**El instrumento**



**La propuesta**



**La evaluación**



# El fase 2 se transforma en el Accelerator y busca ....



Proyectos que lleguen y escalen en el mercado...

... que a día de HOY no sean bancables (= PYME incapaz de conseguir HOY **toda** la financiación que necesitan para el éxito del negocio).

...pero tengan un equipo y una ventaja competitiva sólida.

# EIC Acelerador: Llegada a mercado + escalado

## GRANT

0,5-2,5 M€ (70%).

### Actividades TRL6-TRL8

Demos, pilotos, certificaciones,  
diseño del escalado, ...

*“ Make your product/service  
ready to market”*

## 3 OPC:

- Grant only
- Grant with consent
- Grant + equity

## EQUITY

Hasta 15 M€ (<25%)

### Actividades en TRL 9\*

p.e. marketing, despliegue comercial,  
planta de producción,...

*“ Make your business ready  
for full-scale operations”*

\*\*If you only request grant, you must  
demonstrate your ability to secure  
other resources for the activities above  
TRL 8

# EIC Acelerador: elementos de la evaluación

**Solicitud:** Part A + Part B  
(memo, Anexos, Excel, pitch)



# La memoria es para convencer de:

## Section 1 Excellence



Innovación con gran potencial  
**High risk -high potential**  
con actividades de TRL6-8

## Section 2 Impact



Mercado conocido + ventaja  
competitiva tecnológica con potencial  
de **escalado**

## Section 3 Implementation



Equipo & capacidad de **conseguir las  
la inversión** necesaria para llegar a  
mercado y escalar el negocio  
.... en 5 WP



# Claves (1): Argumentar la “no-bankability”

A proposal shall be considered as non-bankable if it is not able to attract **sufficient** financing due to the high-risk level or the existence of a market failure.

For instance these situations could include companies with:

**No revenues** and no **assets** at all

**Not enough** assets to be able to generate revenues

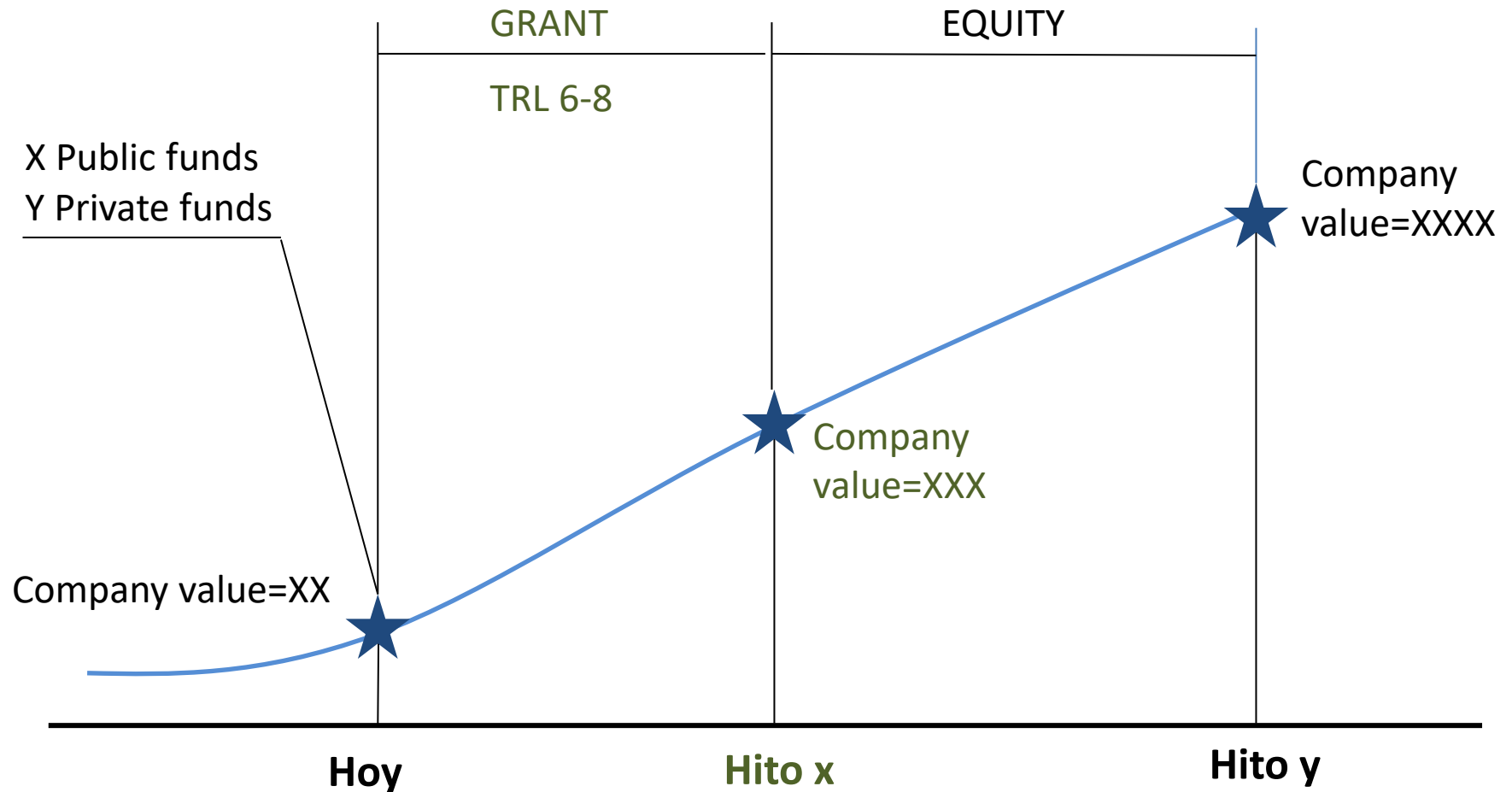
**Not yet profitable** commercial activities

**Not yet attractive** to other investors

**Not enough profitable commercial activities?**



# Claves (2): Definir tu “EIC need”





# La información financiera confirma lo descrito...



- ¿Tienes las cuentas saneadas?
- ¿Cuál es tu cash-flow y “burn rate”?
- ¿Necesitas la ayuda pública?
- ¿Cuándo empiezas a vender?
- ¿Cuándo lo haces con volumen?
- ¿Cómo financias el escalado?
- ¿Tienes una “cap-table” equilibrada?

# El deck sustenta vuestro discurso

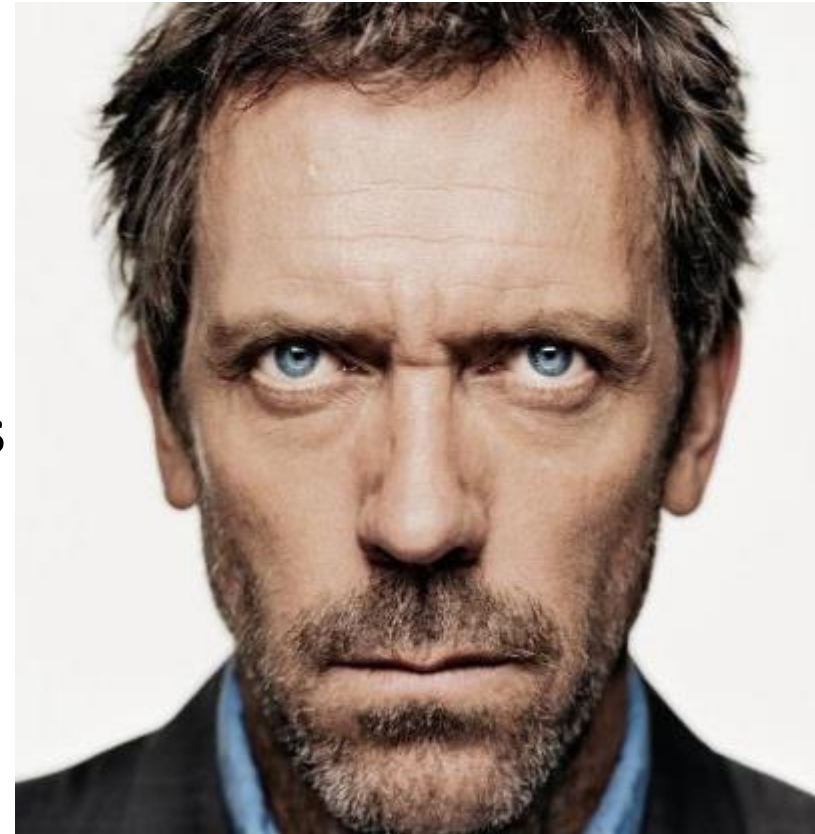
NO es el resumen de la propuesta

NO es una suma de partes

Tiene “algo” que deja “poso”

En cada hoja sólo **1 titular**  
(MENSAJE junto al título) + **3 ideas**

**Imágenes** que sumen a la  
historia y gráficas entendibles  
Los videos **NO** funcionan



**10 minutos en total**  
CDTI, E.P.E.

# EIC Acelerador: Los “HOWs”

**Solicitud:** Part A + Part B  
(memo, Anexos, Excel, pitch)

**Evaluación remota**

4 expertos - 3 criterios

15 puntos



# Criteria de evaluación

Threshold: 13/15



**A or B**

## Impact (8, 33%)

Will to pay-Target customers- Market conditions

Scale-up potential -Aligned strategy

EU dimension-FTO

**Commercialization plan**

## Excellence (5, 33%)

High risk-high potential

Mature status (TRL 6)- Beyond SoA

Objectives-approach-impact consistency

**Viability (risk vs opportunities)**

## Implementation (4, 33%)

**Non bankability & EIC need**

Resources-Workplan

**Team**

# EIC Acelerador: Los “HOWs”

**Solicitud:** Part A + Part B  
(memo, Anexos, Excel, pitch)

## **Evaluación remota**

4 expertos - 3 criterios  
15 puntos

## **Entrevista BXL**

DL+7W

10'-30' (3pax)

50% éxito (aprox. 200)





# Con la entrevista se pretende

**Confirmar** lo ya evaluado por los evaluadores y su alineamiento con lo que busca el EIC Accelerator.

**Demostrar** que hay un equipo capaz de llevar a cabo el proyecto y que está alineado con la propiedad.

**Entender** si hay coherencia entre el pasado, el presente y el desarrollo futuro de la compañía.





# ... Y tú tienes que estar a la altura.

Credibilidad + emoción + lógica

Opening “de memoria”.

Naturalidad



# Entrevistas en Bruselas más exigentes

- ❑ 11 paneles “temáticos”
- ❑ Gente del BEI como observadores en las entrevistas
- ❑ Ratio éxito menor del 50% - 25% en enero
- ❑ Entrevistas más largas (10'+30')
- ❑ Posibilidad de “contraofertas” – Grant w/c – Blended – Aunque menos nº
- ❑ Incremento de las propuestas mixtas vs grant w/c

## **Corte de marzo:**

- casi 4000 empresas ( > doble )
- 1800 COVID
- 2 ranking list: (160M€+150M€ Covid )

**Entrevistas: 11 al 20 de mayo**

# EIC Acelerador: Los “HOWs”

**Solicitud:** Part A + Part B  
(memo, Anexos, Excel, pitch)

## **Evaluación remota**

4 expertos - 3 criterios  
15 puntos

## **Entrevista BXL**

DL+7W  
10'-30' (3pax)  
50% éxito (aprox. 200)

## **Inversión (opcional)**

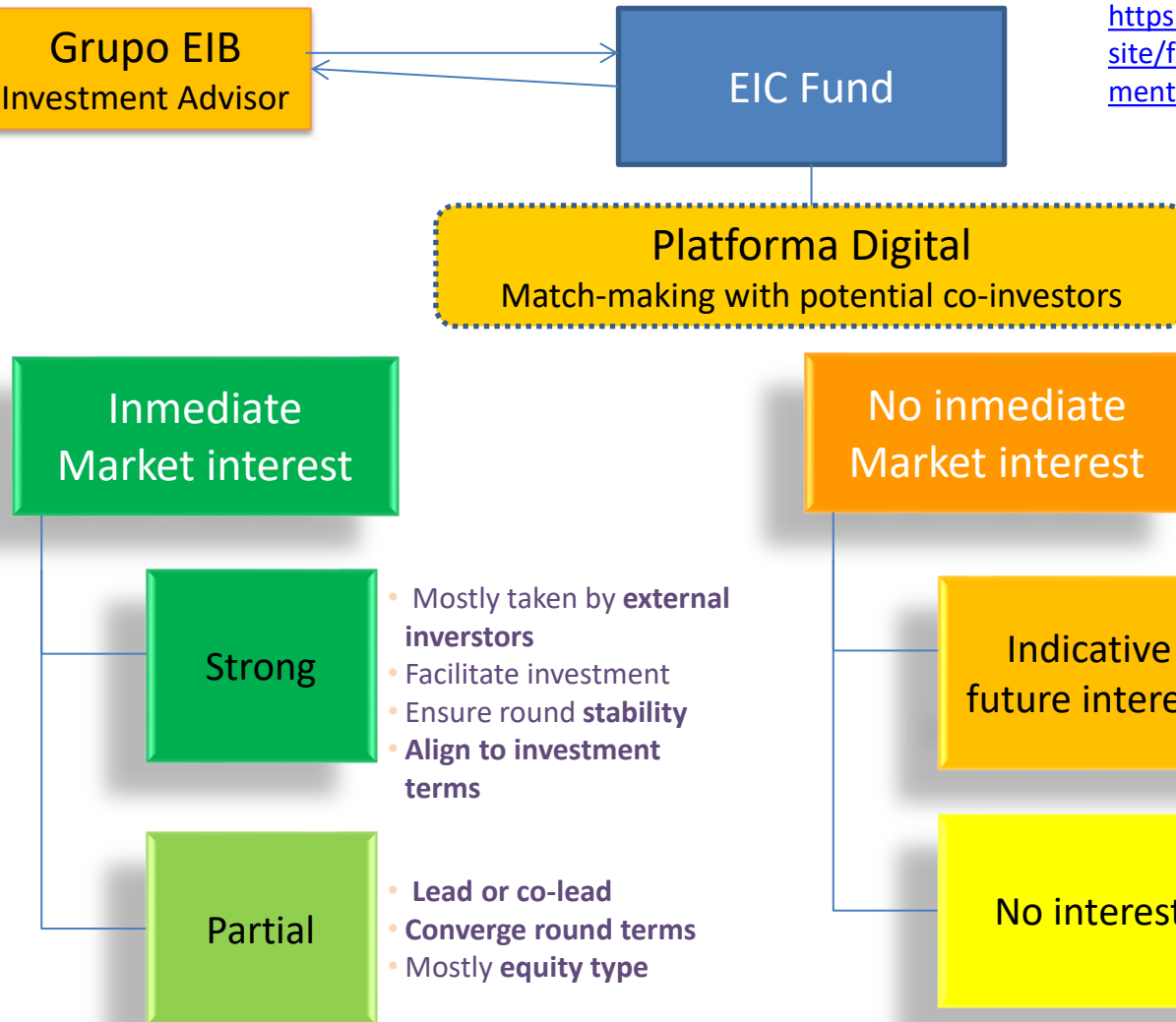
Due diligence  
Market test



# ... incluye un “market test”

[https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/eic\\_accelerator\\_fund\\_pilot\\_investment\\_guidelines\\_for\\_applicants.pdf](https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/eic_accelerator_fund_pilot_investment_guidelines_for_applicants.pdf)

**Creación del  
Fondo EIC  
“early” 2020**



# ¿Qué implica pedir capital o grant w/c?



**Cuánto necesito**

(hitos vs generación de valor)

**Cuánto valgo**

(valoración acordada)

**Quién me compra**

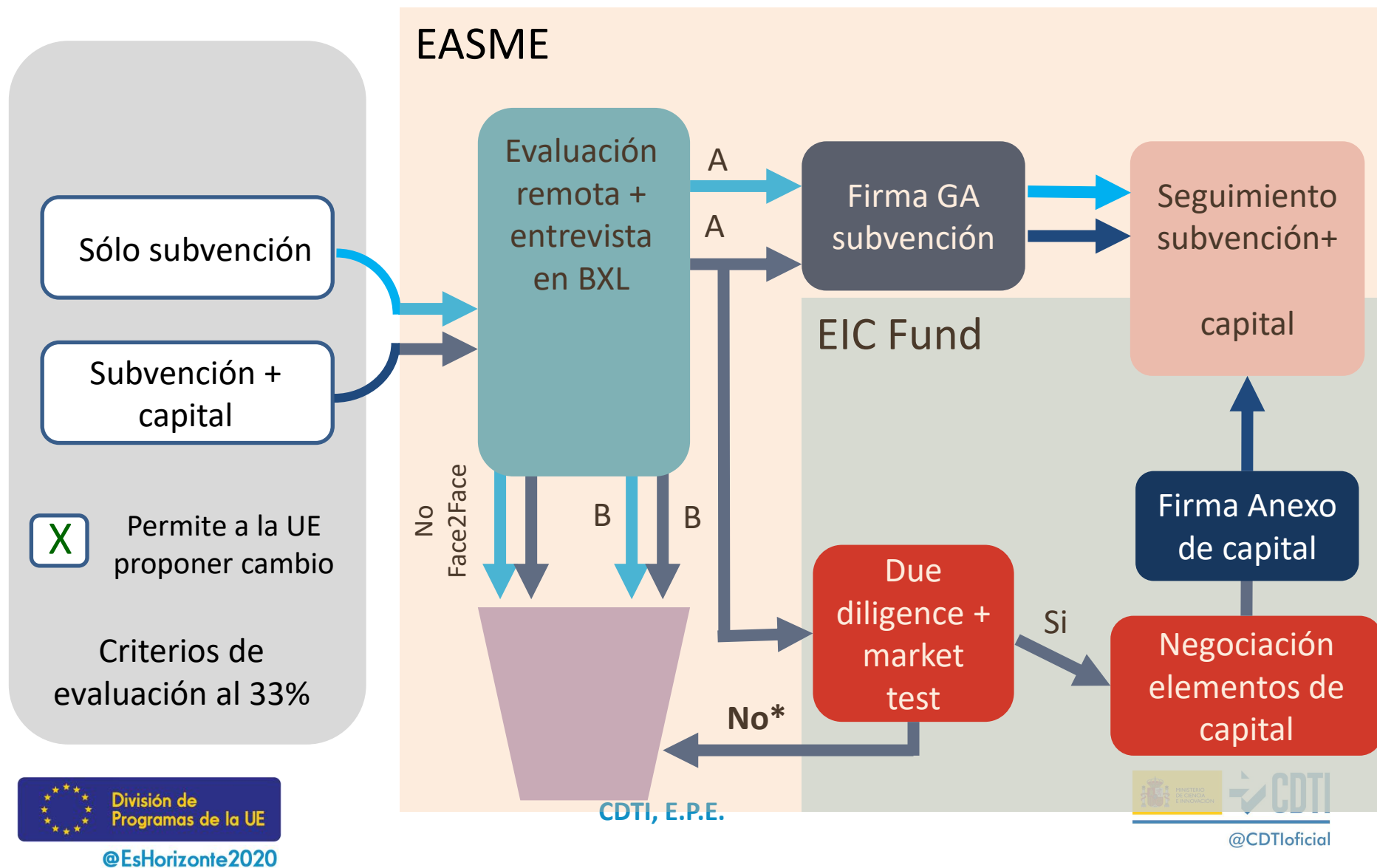
(expectativas y operativa)

**Cómo me compra**

(cláusulas y condiciones)

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

# En resumen





# Os podemos ayudar con la propuesta...



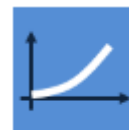
## Revisión de proyectos antes del corte



## Herramientas de mercado y negocio



Revenue  
model tool



Financial  
model tool



Market  
analysis



Value  
proposition tool

<https://access2eic.eu/publications/publication/>



@EsHorizonte2020

CDTI, E.P.E.



@CDTIoficial

# Y con la entrevista...



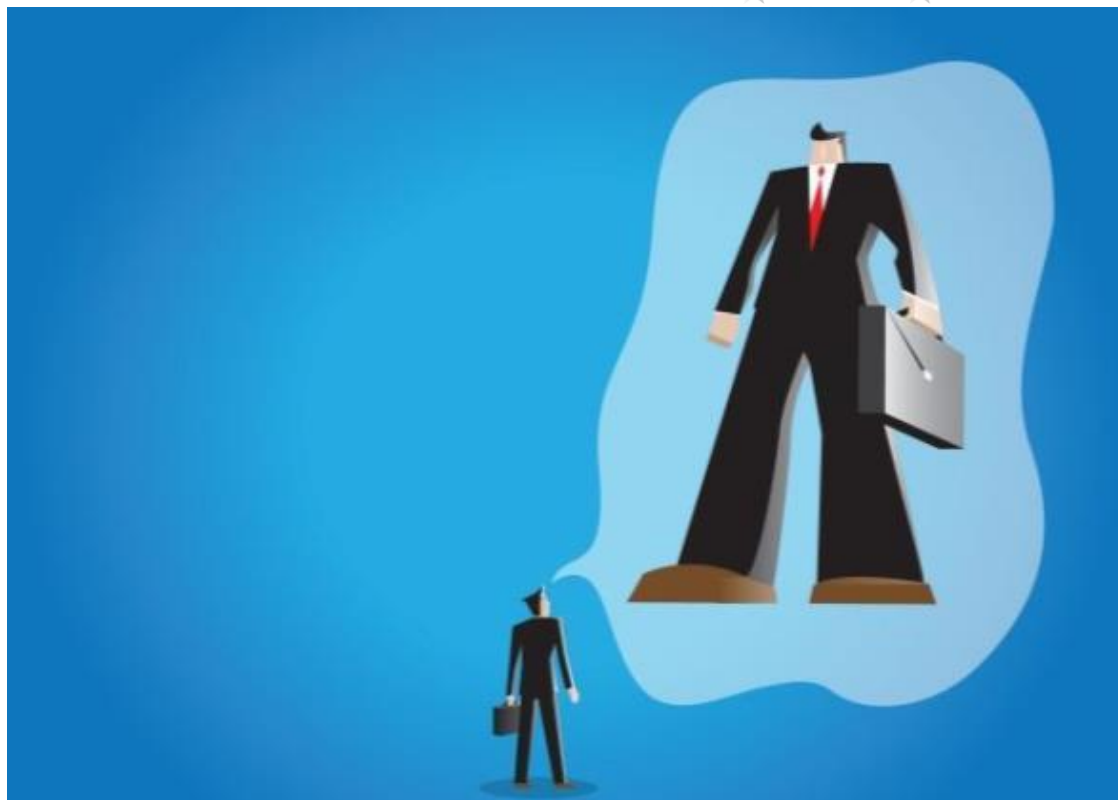
<https://access2eic.eu/publications/publication/>



+300 real questions  
Logistics & process  
Pitching docs



# ESHORIZONTE2020



@EsHorizonte2020 - @CDTIoficial