

WEBINAR

EIC ACCELERATOR 2021

Think about innovation

8 de junio de 2021



BANTEC GROUP

PAÍS VASCO | NAVARRA | CANTABRIA

AUSTRIA | CZECH REP. | FRANCE | GERMANY | GREECE | ITALY | NETHERLANDS | LITHUANIA | POLAND | PORTUGAL | SWEDEN | UK

AGENDA

- **Introducción: Qué es el EIC Accelerator. Principales novedades en Horizonte Europa**
- **Nuevo proceso de solicitud**
 - *Short Application*
 - *Full Application*
 - *Entrevista*
- **Nuevo proceso de evaluación**
 - *Criterios de evaluación*
 - *Proceso de evaluación*
 - *¿Quién evalúa?*
- **El perfil de las empresas ganadoras**
 - *Lecciones aprendidas*
 - *Recomendaciones*
- **Caso de éxito: SAITEC**
- **Ronda de preguntas**

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN



¿QUÉ ES EL EIC ACCELERATOR?

No es un programa de I+D.

Es un acelerador para la introducción en el mercado de tecnologías prometedoras y ya probadas que generen crecimiento en la PYME.

La INNOVACIÓN debe ser:

- de alto impacto y alto riesgo
- sustentada sobre descubrimientos científicos/ tecnología rompedora (*Deep tech*)- (preferentemente)
- con el potencial de crear nuevos mercados o “disrupcionar” los existentes
- que requiere de financiación sustancial antes de poder generar retorno de la inversión

INTRODUCCIÓN

DOS LÍNEAS EN 2021



INTRODUCCIÓN

POR QUÉ PARTICIPAR

- Subvención: 70% hasta 2,5 M€ (TRL 5/6-8). No concede ningún EEMM a este nivel de TRL
- Participación en capital: hasta 15 M€ (Activo de la empresa)
- Único beneficiario
- Competir con las mejores SMEs europeas → "Champions league", obtención sello de calidad
- Visibilidad a nivel europeo
- Servicios de orientación y aceleración empresarial: Coaching incluido de 3 días (opcional) tras superar la short. Tras la full o SoE también Business Acceleration Services.
- Posibilidad de contactar con inversores y redes de consumidores/clientes
- Sencillez y rapidez en los procesos de selección y adjudicación

INTRODUCCIÓN

TIPOS DE EMPRESA

- PyMES: < 250 personas **Y** [facturación ≤ 50 M€ **O** balance ≤ 43 M€]
- MIDCAPS (< 500 personas)
- Inversores en nombre de empresas
- Personas físicas a punto de constituir una empresa

} NOVEDAD

INTRODUCCIÓN

ACTIVIDADES DEL PROYECTO: QUÉ SE FINANCIA

Objetivo: llevar una tecnología ya probada y que funcione hacia una madurez mayor para su introducción al mercado a través de las actividades innovadoras descritas.

Se financia:

- Desarrollo de Producto/ Proceso/ Servicio (en menor medida)
- Optimización / adaptación de la innovación
- Mínimo TRL6: Pruebas, prototipado, validación, demostraciones, test en entorno relevante/ operacional. Seleccionar dos-tres clientes potenciales que estén dispuestos a validar el producto durante la ejecución del proyecto. PILOTOS
- Modelo de negocio / plan de comercialización / escalado

PROCESO DE SOLICITUD

EL PROCESO DE SOLICITUD de un vistazo

PASO 0: Diagnostic en plataforma de Inteligencia Artificial (IA)

1

PASO 1: Short application

- Respuesta a cuestiones concretas; texto plano en la nueva plataforma IA (~5 págs.)
- Presentación: 10 transparencias, soporte al texto
- Vídeo: 3 mins. y 3 personas del equipo

Siempre abierta

Resolución: 2-4 semanas

2

PASO 2: Full application

- Respuesta a cuestiones concretas; texto plano en la nueva plataforma IA (~30 págs.)
- Presentación: definitiva. Si se pasa a Paso 3, también se llevará a la entrevista

- **16 Junio 2021**
- **6 Octubre 2021**

Resolución: ~5 semanas

3

PASO 3: Entrevista

- El equipo (3 personas, incl. CEO) defiende la propuesta

- **Sept21**
- **Dic21-Ene22**

Resolución: ~2-3 semanas

PROCESO DE SOLICITUD

PASO 0: DIAGNOSTIC en plataforma IA

DIAGNOSTIC: Respuesta a cuestiones sobre el proyecto con campos limitados (1000 car.)
¿QUÉ?, ¿POR QUÉ?, ¿QUIÉN?, ¿PARA QUIÉN?, ¿PARA QUÉ IMPACTO?

What?	What type of solution do you have in mind ?**
	What is the purpose of your project ?**
	Acronym of your proposal
	Describe your solution*
Why?	Describe the problem to be solved or the need(s) to be satisfied *
	Idea or technology based? **
	Functions/Use cases
	Add features
How?	Please describe between 1 to 3 main deliverables. A deliverable is a distinct output of the project, meaningful in terms of the project's overall objectives.*
	Indicate your current TRL (Technology Readiness Level)**
	Indicate the TRL you intend to achieve at the end of your project**
	Who? **
Who?	What is your sector of activity ?**
	Your winning team (optional)
	Describe your targeted market*
For whom?	Indicate your current MRL (Market Readiness Level)**
For what impact?	Indicate your Time-to-Market in years ?**
	Describe the potential societal or industrial application*

La plataforma ofrece un diagnóstico al solicitante:

- **Innovación:** Puntuación científico-tecnológica basada en el análisis de millones de publicaciones y patentes
- Encaje de **TRL y BRL** (Business Readiness Level)
- **Equipo:** adecuación de los perfiles/capacidades para el puesto

PROCESO DE SOLICITUD

1

PASO 1: Short application: en plataforma IA

Recoge y amplía la información ofrecida en DIAGNOSTIC con campos limitados (1000 caract.) (~5 págs. de extensión)

Debe resumir la propuesta y responder a preguntas sobre:

- Vuestra **innovación** (*breakthrough innovation & Deep Tech*)
- Vuestro **mercado potencial**
- Vuestro **equipo**

Se añade una estimación del presupuesto dirigido a

- **innovación (actividades hasta TRL9- grant e investment)**
- **escalado y despliegue en mercado (\geq TRL9- investment)**

PROCESO DE SOLICITUD

1

PASO 1: Short application: en plataforma IA

Recoge y amplía la información ofrecida en DIAGNOSTIC con campos limitados

01

IDEATION

What type of solution do you have in mind ? **
 Describe your solution (pre-filled from previous step)*
 What are the existing solutions and what are their limits? *
 What is the problem you're trying to solve? (pre-filled from previous step)*
 Is it an idea or a technology based innovation? **
 Why it is new compared to the existing solutions? *
 Why do you think it will be successful? *
 Why now ? *

DEVELOPMENT

Your team (pre-filled from previous step)
 Do you have the team you need to implement the action?
 Will you need cooperation with other stakeholders of your value chain (research and innovation, industrial, financial, suppliers, distributors, ...) to implement the action? *
 What are the risks of failure?
 Why can't you do it without the EIC? Why not other funding sources including National/Regional public programmes? *
 How much will it cost to develop your idea? How much grant do you need from the EIC? How much investment do you need from the EIC ?
 These are tentative amounts and will be used only for statistical purposes.

GO2MARKET

What is your targeted market? (pre-filled from previous step)*
 Who cares about your innovation? *
 Will your innovation have broader societal, economic, environmental or climate impacts? Please list and describe them (pre-filled from previous step)*
 What are the payoffs for your company in case of success? How do you see your company in 5 years*
 port projet technology

- Envío de la Short Application (ventanilla abierta)
- En el momento de evaluación la plataforma ofrece un diagnóstico al evaluador

PROCESO DE SOLICITUD

1

PASO 1: Presentación

- Máximo 10 diapositivas
- No existe una plantilla predefinida: *“Tell us your story”*
- Se trata de un complemento al texto plano: imágenes, tablas, gráficos, etc.
- Se sube a través de la plataforma en formato PDF

PASO 1: Vídeo

- Máx. 3 minutos
- Máx. 3 personas del equipo (CEO + núcleo del proyecto)
- Mostrar la motivación del proyecto: *“Tell us about the people”*
- *“keep it simple”* - no tiene por qué ser profesional

PROCESO DE SOLICITUD

2

PASO 2: Full application: DESIGN

- Dos cierres en 2021 (**16 de junio** y **6 de octubre**) y esperan 3 a partir de 2022
- Se decide si se va a **EIC Open** o a **EIC Challenges**
- **Rellenar plataforma IA** (~30 páginas)
- **Presentación PPT**: la definitiva, para llevar, si es el caso, a la entrevista (Paso 3)
- **Data Management Plan, FTO, Excel Financiero, cartas de interés**
- 3 sesiones de Coaching Remoto por parte de *“independent business experts”*
- *Fast-Track*: directos a la Full Application desde EIC Pathfinder, EIC Transition, ERC, KIC (EIT), Eurostars-2...
- *Plug-in*: A partir de 2022: directos a la Full Application desde programas nacionales o regionales (¿Neotec?)
- Se define el tipo de financiación

PROCESO DE SOLICITUD

2

PASO 2 Full application: DESIGN

Modalidades de financiación:

- BLENDED: Opción por defecto. Combina *grant* e *investment*.
- GRANT ONLY: Será necesario probar que se dispone o se está en el proceso de disponer de recursos financieros para el despliegue y escalado de la innovación (actividades TRL9+). Se establece un *Milestone* para comprobación.
- GRANT FIRST: Comenzamos con sólo grant porque el proyecto necesita validarse para confirmar su potencial comercial. Se establece un *Milestone* para comprobación.
- INVESTMENT ONLY: Directo al escalado. \geq TRL9, MIDCAPs.

Componente *Grant*

- 70% subvención
- Máx. 2,5 M€

Componente *Investment*

- Min 0,5 M€ - Max 15 M€
- Direct equity / quasi equity
- Max. 25% of voting shares
- “Patient” capital (7-10 yrs)

PROCESO DE SOLICITUD

3

PASO 3: Entrevista

- Panel de expertos (máximo 6), generalmente:
 - Expertos en el sector
 - Expertos en desarrollo de negocio, mercado y financiación (VCs, business angels, Banks, crowd-funders, aceleradoras, escuelas de negocios....)
- Puede ser presencial en Bruselas o telemática (COVID)
- 10 mins. máx. presentación + 30 mins. preguntas y respuestas
- Los miembros del jurado se han leído la propuesta en su totalidad: no es una presentación a un público general
- Qué buscan:
 - Compromiso / Proyecto estratégico (CEO acude)
 - Credibilidad y consistencia
 - Conocimiento exhaustivo del mercado: tendencias, competencia (dar nombres)
 - Modelo de negocio y estrategia de comercialización muy bien razonadas, plan de financiación detallado (dar números y nombres)

PROCESO DE EVALUACIÓN

PROCESO DE EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

A. EXCELLENCE

Breakthrough and market creating nature?

Timing: is the timing right in terms of market, societal and technological trends?

Technological feasibility (at least TRL5/6)

Intellectual Property Rights and FTO

Short AND Full application

Full application

B. IMPACT

Scale up potential

Broader impact (societal, economic, environmental, climate)

Market fit and competitor analysis

Commercialisation strategy

Are Key Partners (for development and commercialisation) **identified and engaged?**

C. LEVEL OF RISK, IMPLEMENTATION & NEED FOR EU SUPPORT

Team: capability & motivation

Milestones and clear implementation plan

Risk level: high enough that market actors are unwilling to commit alone

Risk mitigation: risks are identified and a contingency plan is drafted

PROCESO DE EVALUACIÓN



PASO 1: Short application

- **4 evaluadores (remotos)**
- Si al menos **2** evaluadores dan **GO** a **TODOS** los criterios ⇒ **Pasa**. Se presenta a PASO 2 *Full proposal* en 12 meses tras la resolución del PASO 1
- En caso contrario ⇒ **NO Pasa**. Puede volver a presentarse, mejorada.
- **Tras el 2º rechazo: 12 meses** sin poder volver a presentarse

PASO 2: Full application

- **3 evaluadores (remotos)**
- **GO** a TODOS los criterios ⇒ **Pasa**. Se pasa al PASO 3, la entrevista.
- Algún NO GO ⇒ **NO Pasa**. Puede volver a presentarse a la **Full Application** (PASO 2), mejorada, **en una de las próximas dos fechas de cierre**.
- **Tras el 2º rechazo: 12 meses** sin poder volver a presentarse. De querer volver a presentarse, se inicia el proceso desde el comienzo (**SHORT APPLICATION- PASO 1**)

PROCESO DE EVALUACIÓN



PASO 3: Entrevista

- **6 evaluadores** (presenciales- *jury pannel*)
- Si la propuesta recibe un **overall GO** ⇒ **Firma del contrato de grant + proceso de negociación para el componente de inversión.**
- En caso contrario, varias opciones:
 - *Primer rechazo:*
 - *Potential GO:* el jurado opina que podría dar un GO tras mejoras concretas: la empresa vuelve a presentarse a una de las dos siguientes entrevistas
 - Se puede re-presentar la propuesta a FULL APPLICATION (PASO 2) en uno de los dos siguientes cortes
 - *Segundo rechazo:* tras **12 meses de espera**, se puede volver a presentar una SHORT APPLICATION (PASO 1)
- **Seal of Excellence:** el jurado puede otorgar un SoE si considera que la propuesta cumple con los criterios de Excellence e Impact, pero no con el Level of Risk. Este sello proporciona acceso a otras fuentes de financiación y a *Business Acceleration Services*

PROCESO DE EVALUACIÓN



¿Quién evalúa?

PASO 1 y 2: expertos remotos

- La comisión escoge evaluadores expertos de su base de datos con experiencia en gestión de proyectos, tecnología e innovación, financiación, emprendimiento y negocio
- Se asegura diversidad en términos de geografía, género, sectores público y privado
- El 25% de los expertos se renuevan cada año

PASO 3 Entrevista: miembros del panel

- Con experiencia en el ámbito de la temática de la propuesta
- Con experiencia en emprendimiento: en fundación y escalado de empresas innovadoras a nivel europeo y global
- Inversores (bancos, capital riesgo, Business Angels, crowd-funders...)
- Expertos en ecosistemas de innovación (escuelas de negocio, universidades, *innovation hubs*, aceleradores de negocio...)

PROCESO DE SOLICITUD y EVALUACIÓN: resumen

PASO 0: Diagnostic en plataforma IA

1 PASO 1: Short application. 2 oportunidades. Si no pasa a la segunda, 12 meses a la nevera

- Respuesta a cuestiones concretas; texto plano en la nueva plataforma IA (~5 págs.)
- Presentación: 10 slides, soporte al texto
- Vídeo: 3 mins. y 3 personas del equipo

Siempre abierta

Resolución: 2-4 semanas

2 PASO 2: Full application. 2 oportunidades. Si no pasa a la segunda, 12 meses a la nevera

- Respuesta a cuestiones concretas; texto plano en la nueva plataforma IA (~30 págs.)
- Presentación: definitiva. Si se va a Paso 3, se llevará a la entrevista

- **16 Junio 2021**
- **6 Octubre 2021**

Resolución: ~5 semanas

3 PASO 3: Entrevista. 2 oportunidades. Envío directo a la siguiente entrevista o vuelta al paso 2. Si no sale a la segunda, 12 meses a la nevera

- El equipo (3 personas, incl. CEO) defiende la propuesta

- **Sept21**
- **Dic21-Ene22**

Resolución: ~2-3 semanas

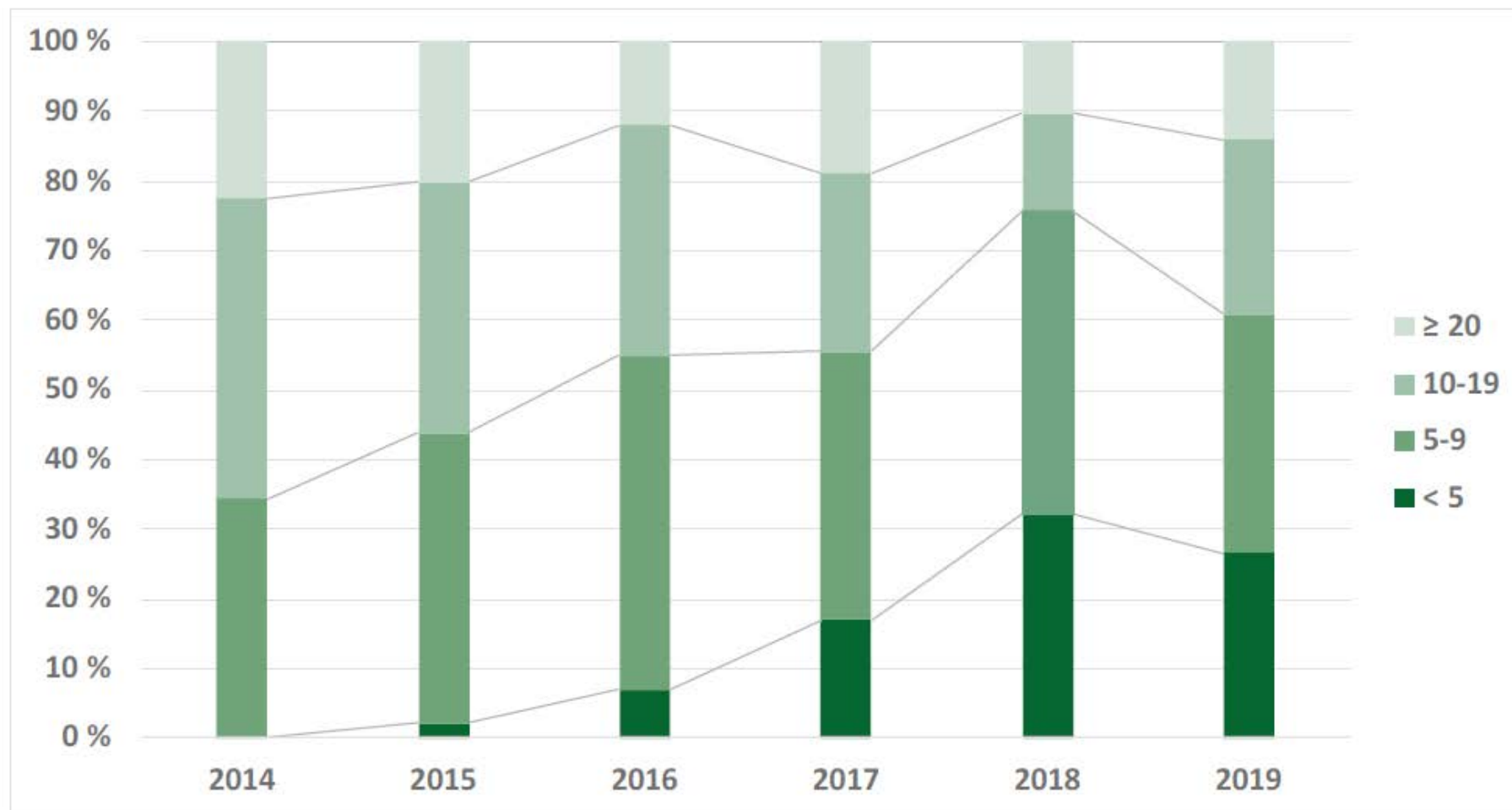
PERFIL DE EMPRESAS/PROYECTOS GANADORES

PERFIL DE EMPRESAS/PROYECTOS GANADORES (nuestra experiencia / no excluyente)

- Micropymes (<10 personas) y Pequeñas empresas (<50)
- Constituidas recientemente: menos de 5 años
- Equipo con recorrido y experiencia en su sector (>15 años)
- Proyecto único en la empresa o estratégico que involucra a la dirección
- Producto ya probado con éxito, con alto potencial de crecimiento y negocio

- Y el **PROYECTO**: technological breakthrough (deep tech): alineado con las advanced technologies definidas por la CE y KET (IoT, advanced manufacturing, robotics, 3D printing, blockchain, AI, life-sciences tech, micro-nano tech, security & connectivity)

Antigüedad de las PYMEs financiadas de la Fase 2 por año de convocatoria. Fuente: Tribunal Cuentas Europeo a partir de datos de la CE.



PUNTOS CLAVE (que debe recoger la propuesta) NUESTRA EXPERIENCIA

- Problemática actual (breakthrough innovation)
- Solución: unique selling point, retos técnicos, valor añadido/diferencial
- Propiedad Intelectual: Protección de la solución: IPR y FTO
- TRL: anterior, actual y futuro
- Modelo de negocio, modelo de ingresos
- Cadena de valor: stakeholders, clientes potenciales, proveedores, colaboradores, distribuidores, etc.
- Plan/Estrategia de comercialización **internacional**.
- Pilotos a llevar a cabo en el proyecto: dónde, con quién y con qué objetivos
- Presupuesto estimado: Grant / Equity.

LECCIONES APRENDIDAS

1. El EIC ACCELERATOR responde a una **oportunidad de negocio** detectada para un producto/proceso/servicios que ya es funcional. No centrarse en explicar el producto sino en el porqué de dicha oportunidad, su magnitud y los aspectos relevantes, enfatizando las expectativas de crecimiento de la empresa.
2. Las propuestas deben desarrollar e incluir un **sólido modelo de negocio**. El proyecto innovador debe estar en una **fase cercana a mercado** y por tanto debe haber un sólido estudio de mercado de la solución. El EIC Accelerator no es un proyecto de desarrollo de productos/procesos/servicios, sino un proyecto demostrador para acelerar su llegada a mercado.
3. Se debe **convencer al evaluador de la capacidad de la compañía** para llevar a cabo con éxito el proyecto y su puesta en el mercado. Debe potenciarse el carácter diferenciador.

LECCIONES APRENDIDAS

4. **Justificar adecuadamente las diferencias con el estado de la técnica**, y describir en detalle las soluciones existentes en el mercado, para poder evidenciar el salto cualitativo que se pretende dar. En todo momento se debe incluir información relevante, coherente y cuantificada; la limitación de espacio obliga a ser lo más preciso y sólido posible.
5. **El plan de comercialización debe ser sólido y preciso**, no siendo suficiente una buena idea. Debe ser **ambicioso y realista**, así como parte fundamental del proyecto de crecimiento estratégico de la empresa.
6. Debe manifestarse una **alta involucración del equipo directivo** de la PYME durante toda su preparación, para demostrar que se trata de un proyecto estratégico para la empresa.
8. **Acudir a la ventana del EIC Accelerator solo cuando se den todas las circunstancias anteriores**. De lo contrario, no vale la pena intentarlo y es mejor acudir a otras vías de financiación.

AYUDAS COMPLEMENTARIAS

INNOBIDEAK LEHIABIDE

Subvención 60% consultoría especializada

Máximo de 25.000 €

IHOBE para proyectos de ecoinnovación 2021

Eficiencia recursos, reducción emisiones, estrategia ambiental del GV.

Para gastos de personal, generales y consultoría especializada.

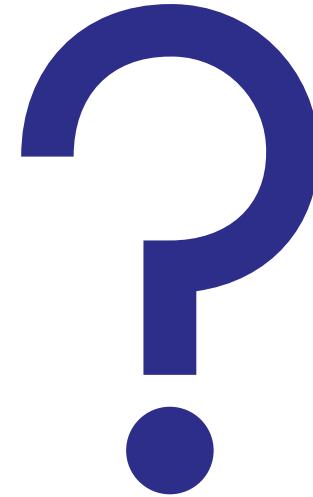
Subvención hasta 60%

Máximo de 10.000 €

Ambos priorizan proyectos de TRL más bajo y consorciados, pero a priori no excluyen el EIC Accelerator.

Posiblemente surjan otras oportunidades a nivel CDTI /Ministerios

DUDAS
PREGUNTAS



Miguel Ormazabal (mo@bantec.es)
Jone Zabaleta (jz@bantec.es)



bantec[®] group

Oficinas de Bantec Group

PAÍS VASCO

Parque Empresarial Zuatzu - Edificio Bidasoa
Zuatzu Kalea 6 - Planta 1, Local 2
20018 Donostia / San Sebastián
T +34 943 314 990
bantec@bantec.es

NAVARRA

Paseo de Pablo Sarasate 38 bajo, 31001 Pamplona, Navarra
T +34 948 287 983
bantec@bantec.es

CANTABRIA

Avenida de los Castros s/n - Escuela Ing. Caminos - CDTUC Planta 3ª, Módulo 3
39005 Santander (Cantabria)
T +34 942 277 887
bantec@bantec.es