

#innovacion
#ayudascdti
#asesoramiento
#internacionalizacion



HORIZONTE

EUROPA
@HorizonteEuropa

Cómo presentar una propuesta completa con impacto

12 de septiembre de 2023

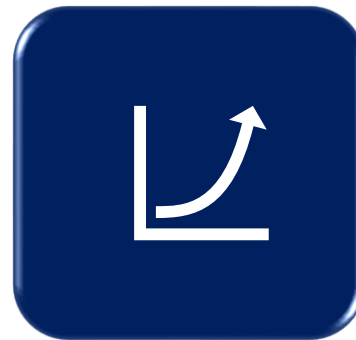
Esther Casado
@eCasado_CDTI
Luis Guerra
@LGuerra_CDTI
Lucía Íñigo Paarmann
@Lucialnigo_CDTI



La propuesta
completa en el F&T
portal



La memoria de la
propuesta completa del
Acelerador



Elementos clave para
una memoria
ganadora



La propuesta
completa en el F&T
portal



La memoria de la
propuesta completa del
Acelerador



Elementos clave para
una memoria
ganadora

La propuesta completa en el F&T portal

European Commission | Funding: Submission Service Esther CASADO

Call data

Call: HORIZON-EIC-2023-ACCELERATOR-01
Topic: HORIZON-EIC-2023-ACCELERATOROPEN-01
Type of action: HORIZON-EIC-ACC-BF
Type of MGA: HORIZON-AG

Warning: Topic and type of action can only be changed by creating a new proposal.

Proposal data

Acronym: New dummy
Draft ID: SEP-210963136

Download Part B templates

[Download part B templates](#)

Support & Helpdesk

[Online Manual](#) [IT How To](#)
[IT Helpdesk](#) [FAQ](#)

Service Desk:
✉ EC-FUNDING-TENDER-SERVICE-DESK@ec.europa.eu
☎ +32 2 29 92222

Administrative forms (Part A)

[Edit forms](#) [View history](#) [Print preview](#)

Part B and Annexes

In this section you may upload the technical annex of the proposal (in PDF format only) and any other requested attachments.

Part B *	<input type="text"/>	Upload
Data Management Plan *	<input type="text"/>	Upload
Freedom to Operate *	<input type="text"/>	Upload
Pitch Deck *	<input type="text"/>	Upload
Financial Information *	<input type="text"/>	Upload
Letters of intent	<input type="text"/>	Upload
Additional doc	<input type="text"/>	Upload
CVs of key personnel *	<input type="text"/>	Upload
Mandatory data & Consent *	<input type="text"/>	Upload

[← BACK TO PARTICIPANTS LIST](#) [VALIDATE](#) [SUBMIT](#)

PART A: Información administrativa



< Exit form

Table of contents

General Information >

Table of contents

Validate form

Save form

Save & exit form

Table of contents

Section	Title	Action
1	General information	Show
2	Participants	Show
3	Budget	Show
4	Ethics and security	Show
5	Other questions	Show

PART A: resubmissions

< Table of contents

General Information

Participants & contacts >

Table of contents

Validate form

Save form

Save & exit form

Remaining characters 1956

Has this proposal (or a very similar one) been submitted in the past 2 years in response to a call for proposals under any EU programme, including the current call?

Yes No



A 'similar' proposal or contract is one that differs from the current one in minor ways, and in which some of the present consortium members are involved.

Please give the proposal reference or contract number.

Add

Previously submitted proposals should be with either 6 or 9 digits.

Horizon Europe ver 1.00 20230524

Page 1

Last saved 07/07/2023 09:14

Administrative forms

PART A: Presupuesto – sólo del grant

GRANT + OWN RESOURCE = TOTAL ESTIMATED OUTCOMES

Max. grant: 2.499.999 € - duración del grant: 24 meses

[Table of contents](#)

[Validate form](#)

[Save form](#)

[Save & exit form](#)

GRANT

?

30%

Purchase costs equipment €	Purchase costs - Other goods, works and services €	Internally invoiced goods and services € (Unit costs-usual accounting practices)	Indirect costs €	Total eligible costs	Funding rate	Maximum EU contribution to eligible costs	Requested EU contribution to eligible costs/€	Max grant amount	Income generated by the action	Financial contributions	Own resources	Total estimated income
0	0	0	0.00	0.00	70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0	0	0	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Part A: elementos específicos del Acelerador

< Ethics & Security

Other questions

Validation result >

Table of contents

Validate form

Save form

Save & exit form

5 - Other questions

Please select a Funding Type

Blended Finance



Amount of investment

What is the gender of the CEO?










Woman

Man

Non Binary

PART B: 9 documentos

In this section you may upload the technical annex of the proposal (in PDF format only) and any other requested attachments. ⓘ

Part B *	Plantilla	ⓘ	Upload 
Data Management Plan *		ⓘ	Upload 
Freedom to Operate *		ⓘ	Upload 
Pitch Deck *		ⓘ	Upload 
Financial Information *	Plantilla	ⓘ	Upload 
Letters of intent		ⓘ	Upload 
Additional doc		ⓘ	Upload 
CVs of key personnel *		ⓘ	Upload 
Mandatory data & Consent *	Plantilla	ⓘ	Upload 

[← BACK TO PARTICIPANTS LIST](#) [VALIDATE](#) [SUBMIT](#)

3 Plantillas +
6 documentos



La propuesta
completa en el F&T
portal



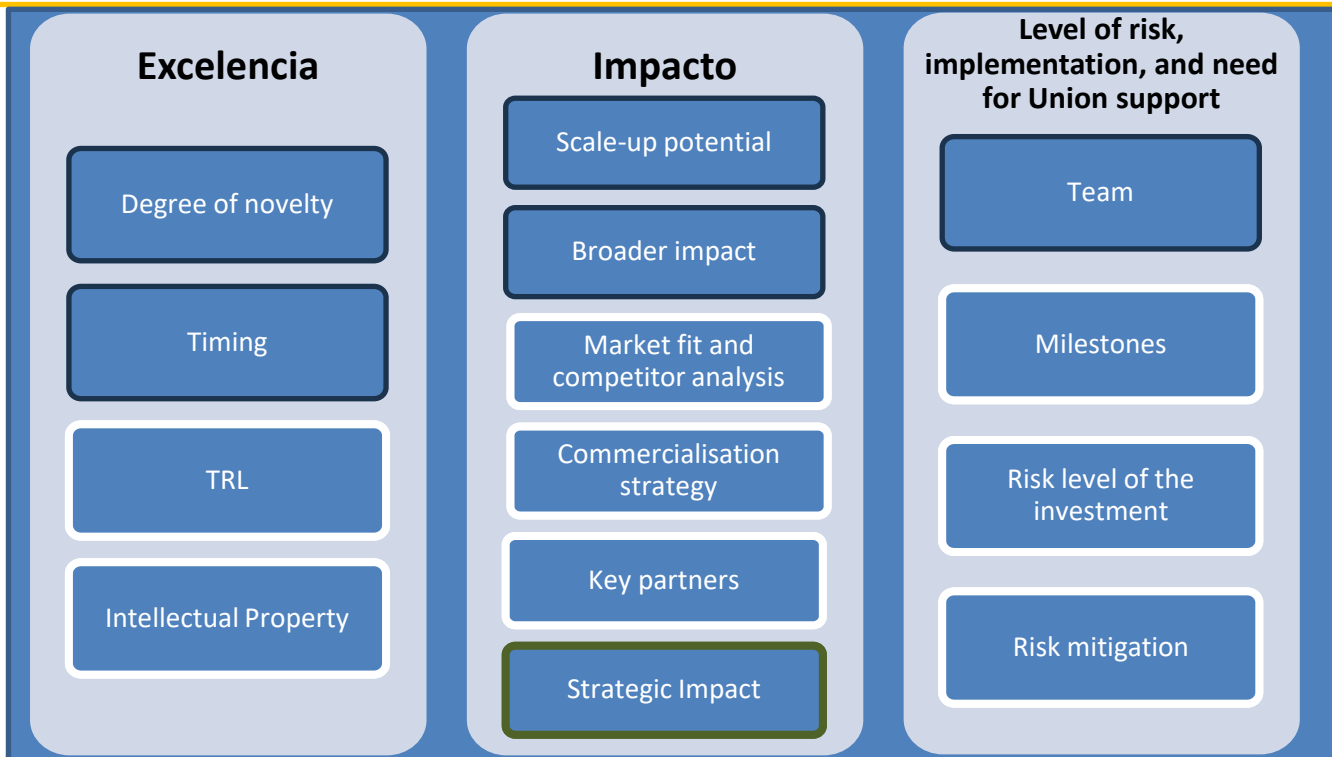
La memoria de la
propuesta completa del
Acelerador



Elementos clave para
una memoria
ganadora

Tu memoria ha de contestar a los criterios de evaluación

Retos



Portada parte B

⚠ Fill in the title of your proposal below.

TITLE OF THE PROPOSAL

List of participants

Participant	Participant organisation name	Country
1 (Coordinator)		
2 Affiliated entity(ies), if any		

Which EIC topic do you want to apply for?

1. EIC Accelerator Open
2. EIC Accelerator Challenge 2023: Novel biomarker-based assays to guide personalised cancer treatment
3. EIC Accelerator Challenge 2023: Aerosol and surface decontamination for pandemic management
4. EIC Accelerator Challenge 2023: Energy storage
5. EIC Accelerator Challenge 2023: New European Bauhaus and Architecture, Engineering and Construction digitalisation for decarbonisation
6. EIC Accelerator Challenge 2023: Emerging semiconductor or quantum technology components
7. EIC Accelerator Challenge 2023: Novel technologies for resilient agriculture
8. EIC Accelerator Challenge 2023: Customer-driven, innovative space technologies and services

In case you opt for an EIC Challenge, describe how your application fits within the scope of the Challenge and how it will meet the expected outcomes and impacts

In case this application is a resubmission,

- summarise the main changes compared to the previous (rejected) full proposal which you submitted (max. 5000 characters)
- provide your rebuttal (if any) to the experts' comments to the previous (rejected) full proposal which you submitted (max. 10,000 characters)

Executive Summary – approx. 2 pages

Prepare an executive summary of maximum 2 pages. Only include publishable information here.

TOPIC

- Encaje en el topic. Impactos en los objetivos.

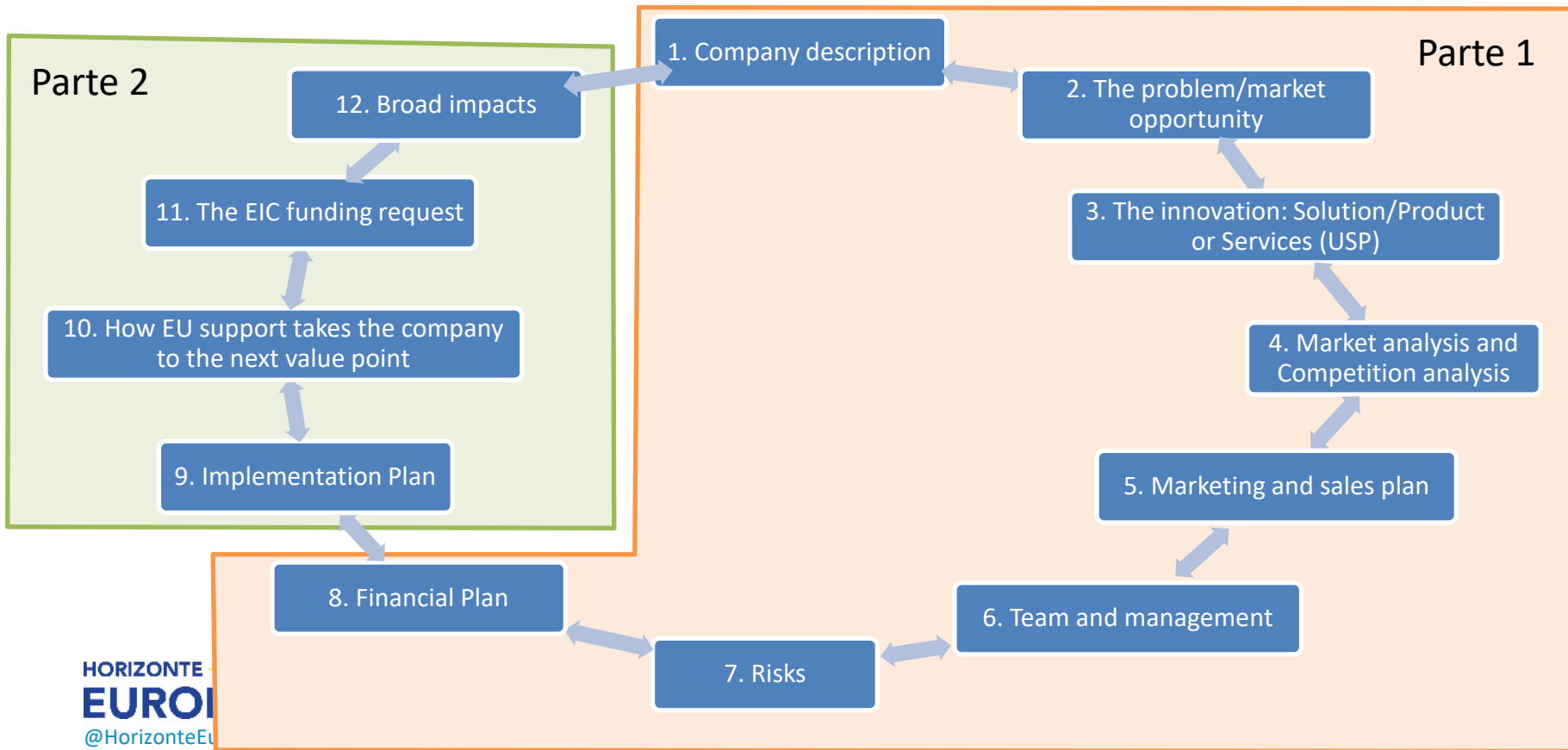
Re-
submisión

- Resumen de cambios incorporados (máx. 5.000 caracteres)
- Comentarios a la evaluación inicial (máx. 10.000 caracteres)

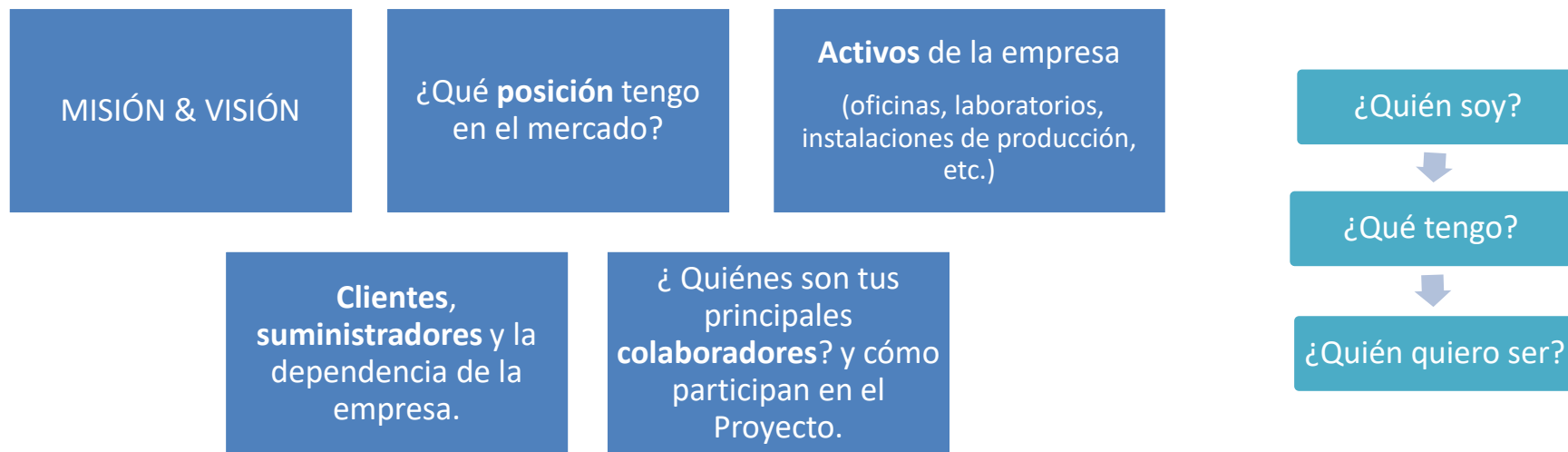
Executive
Summary

- Máximo 2 hojas
- **Diferente al abstract - público**

La memoria cuenta “tu historia”



1) La empresa

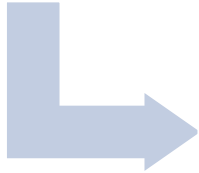


2) Problema y oportunidad de mercado

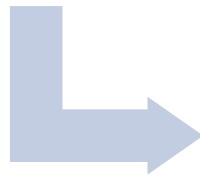
3 hojas aprox.



Problema



¿Por qué es un problema?
Necesidades de clientes no resueltas
Cómo se solucionan



Tamaño de mercado

PROBLEMA
GRANDE
NO RESUELTO



Con SOLUCIÓN

3) Innovación: Producto & ventaja competitiva



4) Mercado y competidores

Mercado

- **Segmentación** del mercado: TAM – SAM - SOM
- Crecimiento del mercado (CAGR)

Willingness to pay

- ¿Quién es el **cliente**?
- ¿Por qué te van a comprar los clientes?
- ¿Qué pruebas has realizado con clientes o usuarios ?

Competidores

- ¿Quiénes son tus **competidores**?
- **USP**: ¿Qué hace única tu solución ? ¿cómo se compara con la competencia?

Análisis SWOT

Conozco mi
mercado

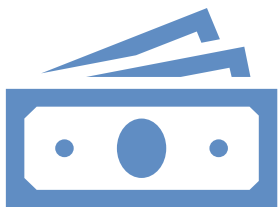


Conozco mi
competencia



Se cuáles son mis
debilidades &
fortalezas

5) Comercialización



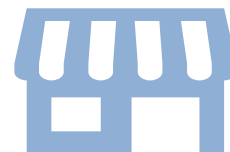
Modelo de negocio

- BRL, **modelo de ingresos**
- Actividades y recursos clave
- **Cadena de valor:** relaciones con clientes, canales, etc.
- Escalabilidad del modelo de negocios:
- **Distribución geográfica**



Plan de llegada a mercado Go-to-Market

- Hitos
- Barreras y plan para superarlas



Estrategia de comercialización

- ¿Cómo vendes ? venta directa, distribuidor...
- Política de precios
- Lol



Escalado

- ¿Cómo escalo mi negocio?

Modelo de
negocios

Cómo vendes,
dónde, precios

Plan de comercialización:
Escalado

Excel

6) Equipo & gestión

Equipo: fundadores y personal clave.

Experiencia y capacidades

Gender balance

Plan de contratación:
¿qué **competencias faltan?**

Gestión de la empresa

C-level, consultores, asesores...
¿cómo contribuyen al Proyecto?

¿Cuál es tu plan de incentivos para el personal clave de la empresa?

¿Tienes un plan de **Stock options?**

Tengo un equipo complementario



Tengo un plan de crecimiento & incentivos

Team Member (Name and Surname)	Gender (man/woman/non binary)	Founder (Y/N)	Position - department	Key competences	Commitment (from 1% to 100%)

7) Riesgos

Plan de gestión de riesgos

Financieros, tecnológicos, de mercado, competición, equipo, etc.

Probabilidad, impacto y plan de mitigación

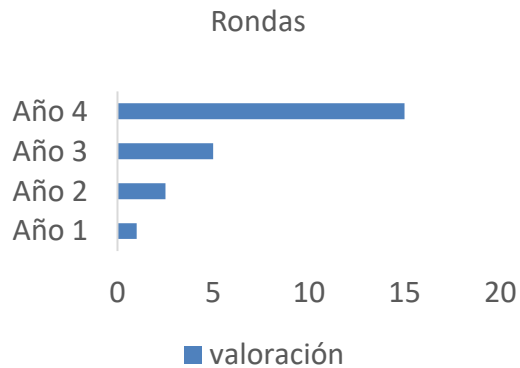
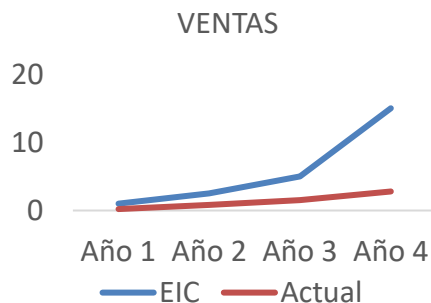
Requisitos legales y regulatorios

¿Cuál es tu estrategia para cumplir la regulación?

¿Qué aspectos legislativos pueden afectar a tu proyecto?

No directamente relacionados con la implementación del Proyecto (**sección 9, tabla 3.1.e**)

8) Explicación del plan financiero - empresa



- Métricas**
- Ingresos, EBITDA, C...
- Liquidez**
- Cash burn /
 - Cash har...
- Unitario**
- M... (%)
 - ...nitarios
 - ...en
 - ...idades vendidas

Excel

Gráficos & imágenes que respalden tu ambición

Explicas el Excel

Coherencia costes & ventas vs necesidades de financiación.

¿tenéis ingresos de otros productos?

9) Plan de implementación

Plan de trabajo y recursos

- Presentación y explicación del plan de trabajo
- Representación en el tiempo del plan de trabajo: **Gantt**

Descripción WP

- Lista de **WP de trabajo** (tabla 3.1a/ 3,1aa) : **Grant & inversión**
- **Descripción** de cada paquete de trabajo (tabla 3.1b) : **grant & inversión**
- Para Grant: lista de **deliverables** (tabla 3.1c)

Lista de **milestones**: (tabla 3.1d)

- **“key technology milestone”** (actividades técnicas (TRL))
- **“key co-investment milestone “** (investment readiness): **Grant & inversión**

Lista de **riesgos críticos** (tabla 3.1e): **GRANT**

SIN WP EQUITY:
GRANT ONLY /1st

10) How EU support takes the company to the next value point

¿Por qué no soy capaz de movilizar suficiente inversión para llevar a cabo el Proyecto?

- ¿Por qué no soy *Investment ready*?
- ¿Por qué necesito el apoyo del *EIC*? ¿cómo influirá el apoyo del *EIC* en mi desarrollo y escalabilidad del negocio?
- ¿Qué contactos he tenido con inversores? ¿quién? ¿cuándo? ¿feedback?...

¿Cuál es tu estrategia de financiación a futuro?

- Explica tu estrategia de *Exit* ¿cuándo? ¿con qué *Rol*?
- ¿Existe algún aspecto financiero que pueda impactar en la explotación de la solución?

¿Por qué necesito el apoyo del EIC?



Inversores



Plan de financiación del escalado

11) La financiación solicitada al EIC

Tipo de financiación; grant only, grant first, blended, equity only

- Para investment only: referencia al grant de H2020 SME Instrument/EIC Accelerator Pilot.
- **Explicar** los principales hitos técnicos, de negocio y de escalado, y la coherencia con la financiación solicitada.

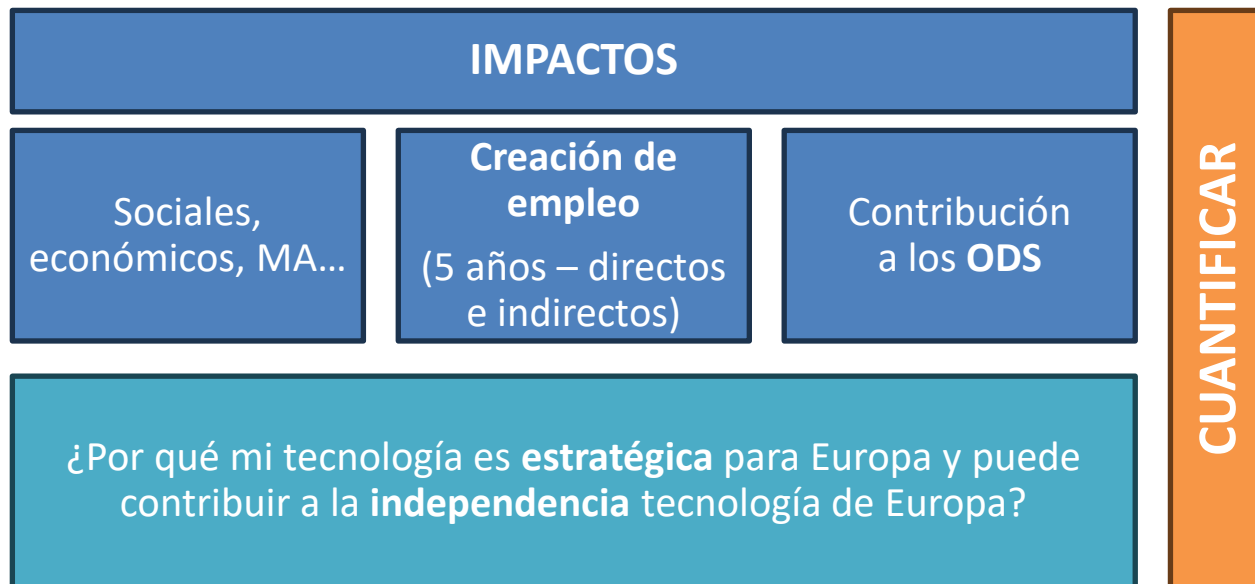
Grant only:

- **Describir** las actividades y recursos necesarios tras el grant para desplegar, comercializar y escalar el negocio.
- **Demostrar** que tienes **acceso a la financiación necesaria para el escalado** (ventas, inversores actuales etc. Sin el apoyo del FEIC).

Grant first:

- **Describir** las actividades y recursos necesarios **tras el grant** para desplegar, comercializar y escalar el negocio.

12) Broad impacts





La propuesta completa en el F&T portal



La memoria de la propuesta completa del Acelerador



Elementos clave para una memoria ganadora: **Excel y financiación & Pitch**

Las 5 tablas del Excel respaldan tu negocio

Capacidad y coherencia de tus necesidades financieras:
"historial de financiación"

Ambición
Market share

¿Cuál es tu escalabilidad?
por los costes

¿Cuáles son tus necesidades financieras hasta el breakeven?

Capacidad

¿Cómo crecen tus ventas?

¿Cuándo necesitas el equity?

Ambición

Coherencia

Tus ventas
En unidades y en €

Exit : "patient capital"
7-10 years

Costes, márgenes &
rentabilidad

El presupuesto de tu actuación

Costes

Roadmap tecnológico: TRL 5-8

Hitos del Go to market

Hitos del escalado

	Closed accounts (if applicable)		Actual (if applicable)	Forecasts				
PROFIT & LOSS	Year N-2	Year N-1	Year N	Year N+1	Year N+2	Year N+3	Year N+4	Year N+5
Revenue (Turnover)								
Gross Margin (Gross Operating Profit)								
Selling, General and Administrative expenses								
R&D expenses								
Other operational expenses								
EBITDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interest								
Depreciation								
Other revenues/expenses (including grants)								
EBT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Taxes								
Net Operating Profit After Tax	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Excel – por año

El presupuesto de tu actuación



FINANCIAL HIGHLIGHTS	Year N	Year N+1	Year N+2	Year N+3	Year N+4	Year N+5
Market Share (%)						
Units sold (Bs)						
Revenues (k€)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EBITDA (k€)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CAPEX (k€)						

	Closed accounts (if applicable)		Actual (if applicable)	Forecasts				
PROFIT & LOSS	Year N-2	Year N-1	Year N	Year N+1	Year N+2	Year N+3	Year N+4	Year N+5
Revenue (Turnover)								
Gross Margin (Gross Operating Profit)								
Selling, General and Administrative expenses								
R&D expenses								
Other operational expenses								
EBITDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interest								
Depreciation								
Other revenues/expenses (including grants)								
EBT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Taxes								
Net Operating Profit After Tax	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Excel – por año

¿Es viable tu negocio?

Métricas

- Ingresos, EBITDA, CAPEX, etc.

Liquidez

- Cash burn / month
- Cash hasta breakeven

Unidades del negocio

- Market share (%)
- Costes unitarios, Margen, Unidades vendidas

Presupuesto vs financiación solicitada

Mis
necesidades
financieras

- Costes de desarrollo TRL 5-8
- Costes para llegar a mercado
- Costes para el escalado

¿Necesito alcanzar un hito
para ser capaz de atraer
inversores?

Grant-first

Necesitas aún validación tecnológica para
valorar el potencial comercial y/o ser
atractivo a inversores

Escalabilidad cuantificada en base a
hipótesis

SI

¿Cuándo tiene sentido pedir grant-first?



ESCENARIO 1:

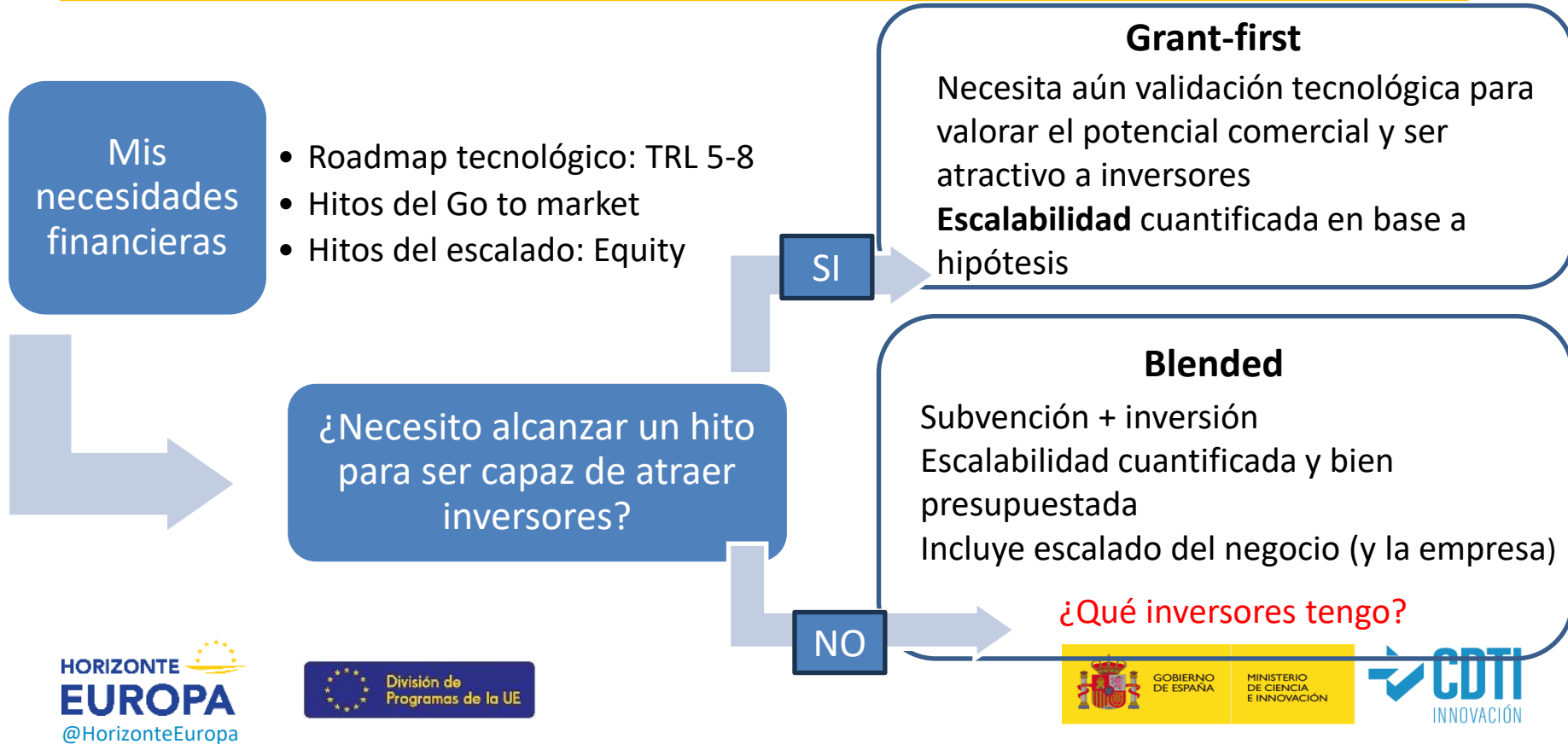
Tecnologías que necesitan **HITO tecnológico** claro que **puede condicionar la explotación** Y/O su camino a mercado.

¿Cómo financio el 30%?

ESCENARIO 2:

Empresas aún **no preparadas para ser invertibles** que necesitan afinar su modelo de escalado **tras llegar a un HITO tecnológico.**

Presupuesto vs financiación solicitada



¿Puedo pedir la inversión desde el principio?



Es fundamental dimensionar **CUÁNTO** y **CUÁNDO** se necesita el dinero, además de **CÓMO** se puede conseguir.

En formato BLENDED, la inversión puede cofinanciar el 30% que no cubre el GRANT.

Si NO hay co-inversión inminente, sería un convertible.
Si hay co-inversión, el termsheet tiene plazos.

Elementos clave de la guía de inversión del FEIC



Ronda cualificada => nuevos inversores

Condiciones de mercado => nuevos inversores

Valoración de la empresa:

- estimada en la propuesta: Excel
- negociada en la ronda con los inversores
- inversión MÁX FEIC: 25% de las “voting shares”

El fondo del EIC acompaña

- **NO** lidera
- **NO** hace valoraciones
- Sólo **COINVIERTE**



La propuesta completa en el F&T portal



La memoria de la propuesta completa del Acelerador



Elementos clave para una memoria ganadora: Excel y financiación & **Pitch**

¿Cómo hay que afrontar el pitch deck?



10 minutos = 10-15 slides máx.

Es tu documento **estratégico inicial**:

Problema-solución-competencia-negocio-qué voy a hacer-cuánto me cuesta-cuánto pido-cómo lo pido.

¿Qué incluir en tu pitch deck?



Usa **titulares** en vez de títulos.

Crea el **cierre impactante** – mensaje para la acción.

Asegura un **diseño profesional**.

Ensaya – Ensaya - ensaya

Simulacros de CDTI con expertos una semana antes.

Con la entrevista se pretende:

- ✓ **Confirmar** lo ya evaluado y su **alineamiento** con lo que busca el Acelerador
- ✓ Confirmar que hay un **equipo capaz** de llevar a cabo el proyecto y su **motivación**
- ✓ Entender si hay **coherencia** en los diferentes elementos



¿Vale la pena utilizar el coaching?



No escribe la propuesta.

Os aporta conocimiento, os reta, os hace las preguntas relevantes.

Podéis testar la solidez de vuestros argumentos y de vuestra manera de contarlo.

Quedamos a vuestra disposición

EIC Accelerator
+
**Ecosistemas Europeos
de Innovación**



esther.casado@cdti.es
@eCasado_CDTI

luis.guerra@cdti.es
@LGuerra_CDTI

lucia.inigo@cdti.es
@LuciaInigo_CDTI

www.horizonteeuropa.es



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



@HorizonteEuropa - @CDTIoficial

Anexo documentación

Elementos a definir en la propuesta de financiación

Necesidades financieras

Hasta siguiente ronda / breakeven

TRL5-8 + TRL9 + Escalado

¿Cómo lo financio?

Ventas, créditos, ...

Inversores propios

EIC Fund + Co-inversores

¿Cuál es mi valoración?

La COM **no invierte más del 25%**

¿ Cómo la defiendo?

¿Para qué?

30% del grant

Escalado

Fabricación

¿Cuándo necesito la inversión?

CASE –BY-CASE

¿Para el 30%?

- ¿tengo otras líneas de financiación?
- ¿lo necesito pronto?
- ¿me vale una nota?
- ¿tengo ya una ronda?

¿Para desarrollos? (HEALTH)

- ¿hasta dónde quiero llegar?
- ¿cuándo quiero licenciar?
- ¿cuándo puedo hacer la siguiente ronda?

¿Para escalar?

- ¿tengo otras fuentes de ingresos?
- ¿tengo el 30%?
- ¿lo necesito en 2 años?
- ¿cuándo empiezo la ronda?

Limitaciones:

- T to Grant ~ 6 meses *
- Inicio negociación ~ 4/6 meses
- Negociación inversión 6/12 meses

¿Por qué fallan las empresas en Entrevista?



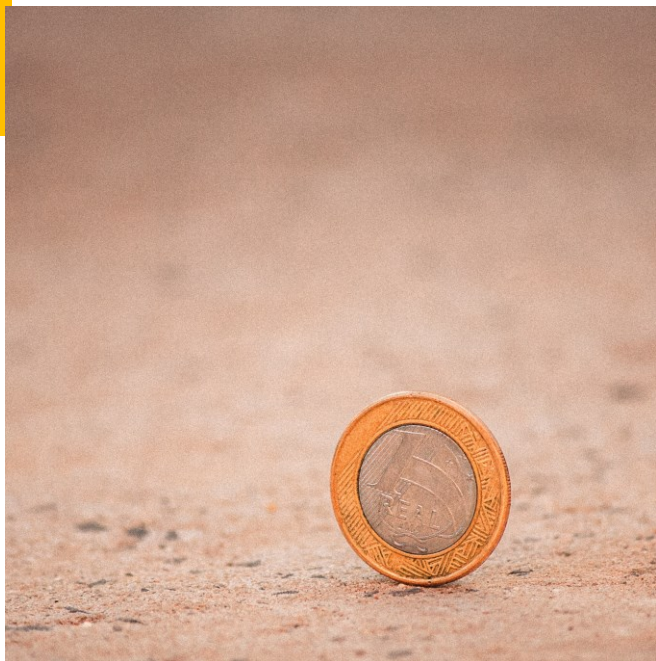
- ❑ No es **disruptivo**:
 - ✓ Pobre **USP**
 - ✓ Sin diferenciación
- ❑ No aporta resultados del TRL superado
- ❑ **Propiedad Intelectual**:
 - ✓ no es patentable
 - ✓ sin estrategia de protección
 - ✓ tiene problemas FTO

¿Por qué fallan las empresas en Entrevista?



- ❑ **Comercialización:** sin ruta a mercado clara
- ❑ **Competidores:** sin cuantificar la ventaja
- ❑ **Modelo de negocios:** poco coherente con su ruta a mercado
- ❑ **Mercado & Escalado:** vaga segmentación o poco potencial de escalado
- ❑ **Financiación:** infravalorados costes & tiempos

¿Por qué fallan las empresas en Entrevista?



- ❑ **Equipo:** faltan competencias clave para la comercialización y el escalado
- ❑ **Necesidad del EIC:** ¿qué riesgos hacen que no consiga la financiación?
- ❑ **Financiación del escalado:**
 - ✓ ¿cuál es mi estrategia de financiación ?
 - ✓ ¿tengo VC?,
 - ✓ ¿porqué no tengo VC?

¿Por qué fallan las empresas en Entrevista?



- ❑ La empresa **no convenció** con el pitch
- ❑ Los elementos del **pitch** no fueron completos y/o faltaba información crítica
- ❑ Las **respuestas**
 - ✓ **Contradictorias**
 - ✓ **No encajan** con la propuesta completa

Falta de credibilidad

¿Y que vemos en los simulacros?

Financiadas

- ❑ Claridad en la exposición.
- ❑ Respuestas cortas y claras.
- ❑ Una persona o equipo que lidera y transmite confianza.
- ❑ Plan claro de llegada y escalado en el mercado.
- ❑ **Momento empresarial** adecuado.

No financiadas

- ❑ Pitch largos, con mucho texto y sin los elementos clave.
- ❑ Confusión en los elementos transmitidos.
- ❑ No saben lo que piden, para qué o a quien.
- ❑ Planteamiento financiero no adecuado.