#innovacion
#ayudascdti
#asesoramiento
#internacionalizacion

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

EIC TRANSITION
Consejos prácticos

4 febrero 2025

Marta Herrero

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación

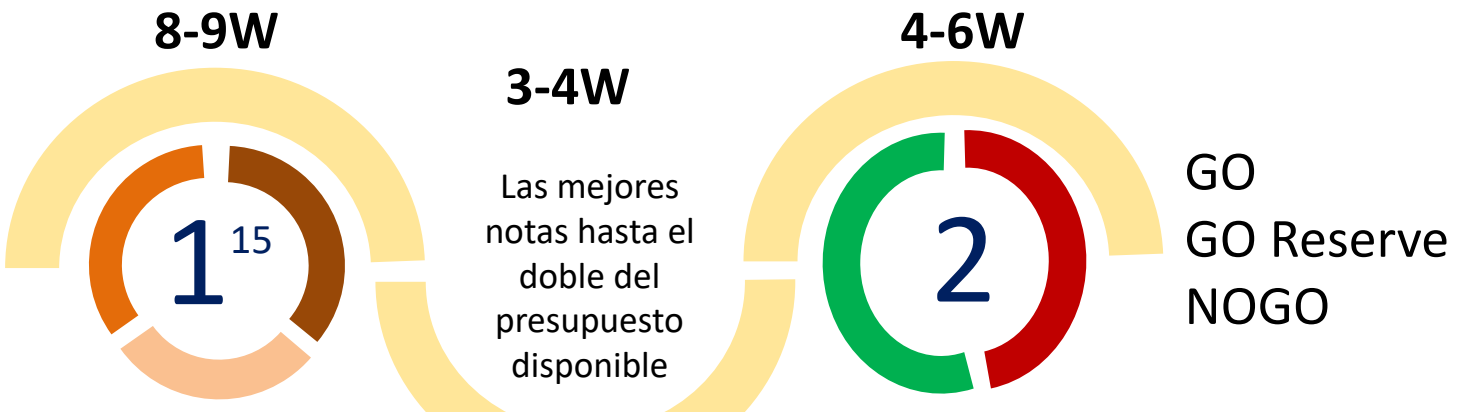
¿Qué se busca con los transition?

Pasar de un **PoC** (TRL3-4) a una **versión funcional** de la tecnología validada/demostrada (TRL 5-6)**.**

Avanzar de un modelo de negocio incipiente (BRL3) a un **modelo de negocio viable** (BRL4) en un mercado suficientemente grande.

Definiendo claramente el vector de comercialización en el proyecto (spinoffs, users, …)

Proceso evaluación remoto con entrevista



Propuesta
PDF 22 pages, lump sum excel

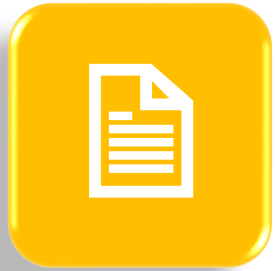
Invitación entrevista
Pitchdeck, 5 pax

Entrevista online
Pitchdeck 10min, Q&A 35 min con 6 expertos

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN



Propuesta

Presentación

Entrevista

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

Plantilla

Actualización pendiente WP25

[Plantilla 2024 en F&T portal]

[Annotated template EIC Transition (ACCESS2EIC)]

Part B

22 páginas

- Cover page
- Excelencia
- Impacto
- Implementación

Cover page

ID & Acronym del Proyecto

Confirmar TRL e IPR

Seal of Excellence

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

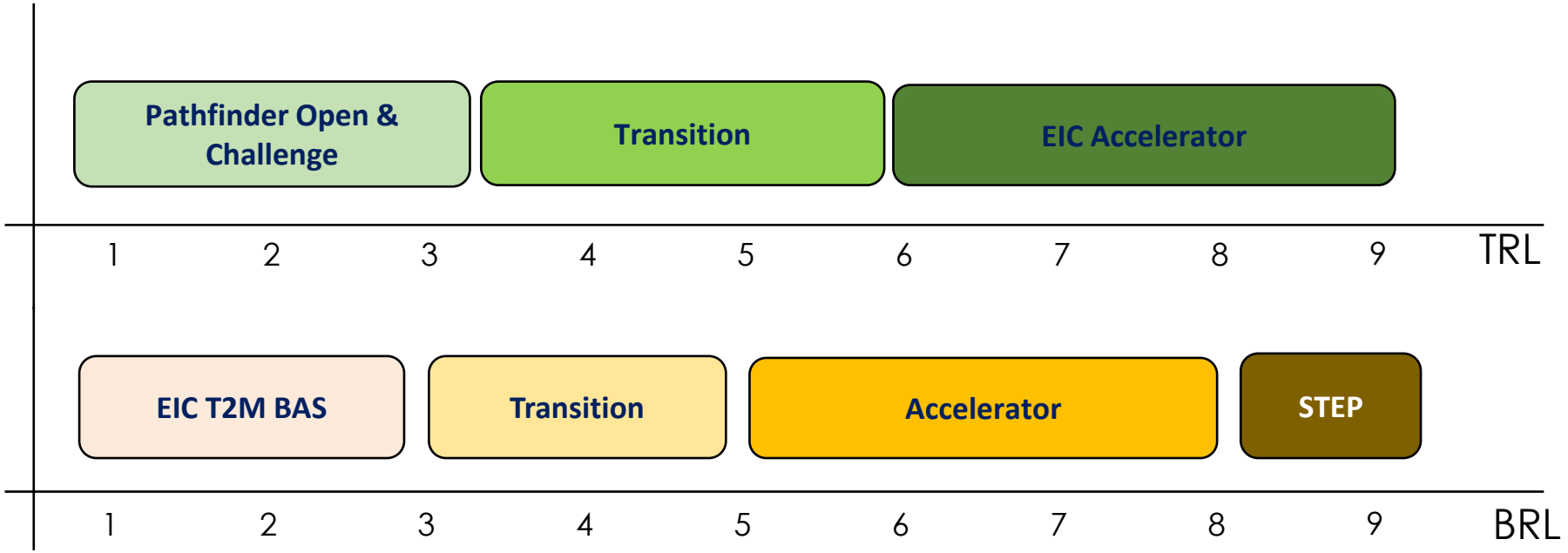
Aspectos claves

Tecnología lista para avanzar (IP)

Conocemos mercado y competidores

Equipo motivado

TRL y BRL


Pathfinder Open & Challenge
Transition
EIC Accelerator
1
2
3
4
5
6
7
8
9
TRL
EIC T2M BAS
Transition
Accelerator
STEP
1
2
3
4
5
6
7
8
9
BRL

TRL & BRL

[EIC TRL definition]
[TRL assessment tool]

[Business glossary]
[Business tool]

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

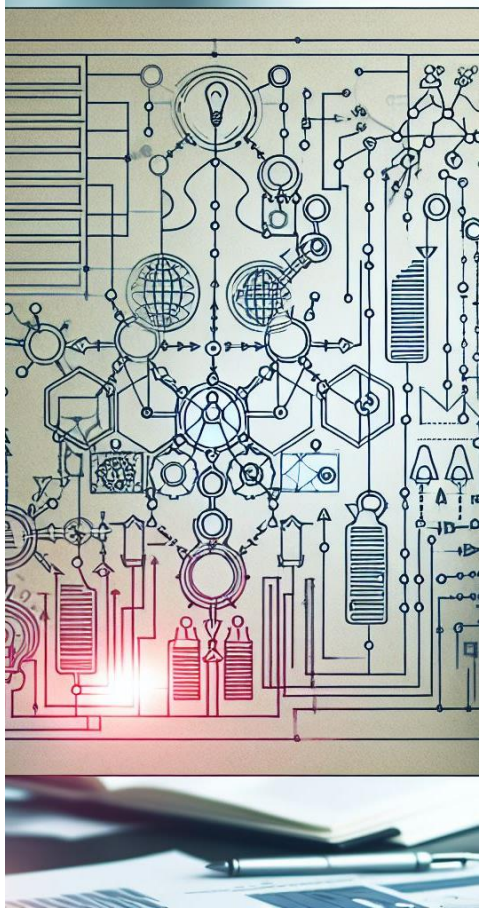
GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

IP

Situación inicial de IP clara

Estrategia descrita

No hace falta FTO (actividad del proyecto)

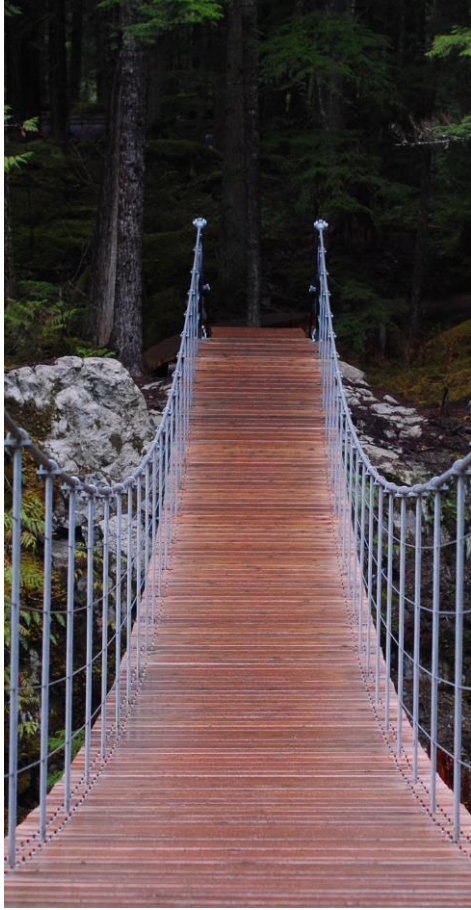


Plan y modelo de negocio preliminar

Conceptos básicos: propuesta de valor, competidores, necesidades

Actividades para aumentar BRL: análisis competencia, regulación, estandarización…

Coherente con el TRL



Estudio de mercado

Entender cliente y necesidades

Problema / Oportunidad

Identificar competidores

Identificación de mercado y posible tamaño

Business model incipiente

Propuesta de valor

Mercado objetivo: clientes

Actividades

Flujo de ingresos

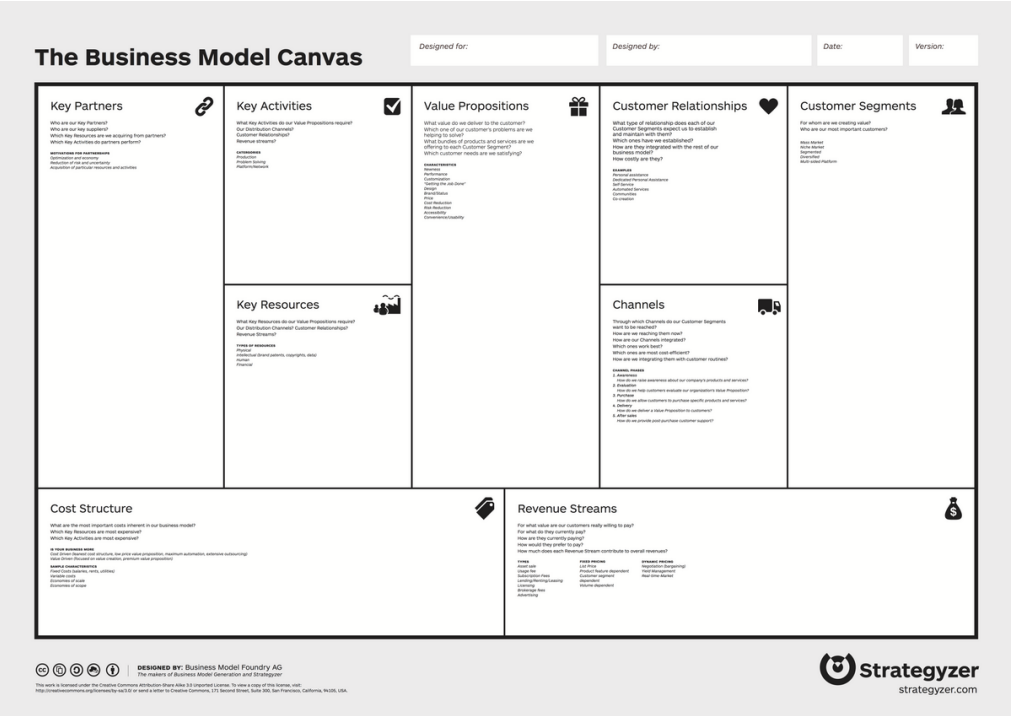
Canales de venta

Recursos

Socios

Estructura de costes

Relacion con clientes



Business plan

Producto o servicio

Análisis de mercado

Identificación competidores

Organización y gestión

Estrategia de marketing

Proyecciones financieras

Equipo

Socio y modelo de explotación identificado

Siempre alguien con conocimiento del sector

Nuestras necesidades dependen del tipo de modelo de negocio:

- Licencia
- Start-up: C-level

Propuesta

Presentación

Entrevista

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

Las trampas del pitch deck.

No tiene plantilla formal.

No se puede cambiar una vez enviado.

Pensado para hablar de MI PROYECTO.

El deck sustenta vuestro discurso

NO es el resumen de la propuesta.

Complementa y apoya tu discurso.

Incluye mensajes + hechos.

Trabaja el formato para que sea “friendly”.

Tiene “algo” que deja “poso”.

10 minutos :00

La magia del pitch deck = Mensaje + hechos

Tecnología e IP.

Equipo.

Dimensión de mercado y competidores.

Llegada a mercado.

Tecnología e IP

Problema.

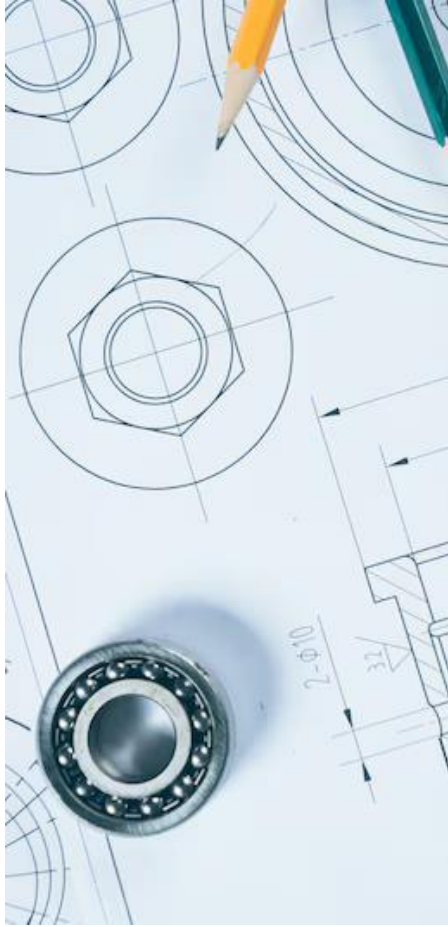
Solución.

Tecnología e IP.

Oportunidad relevante.

Evidencias de validez.

Ventaja competitiva.



Equipo

Roles.

Fortalezas.

Necesidades.

Plan set-up/spin-off.

Capacidades.

Coherencia con rol.

Acorde al crecimiento.

Líder comercialización.

Individual vs Consorcio

Modelos de negocio

Tu mercado. Conocido y estudiado.

La competencia. Quiénes y cómo destacas.

Tu modelo de negocio. Pensado y escalable.

Llegada al mercado

Escalado.

Hitos y métricas.

Tus necesidades financieras.

Adecuadas para tu roadmap.

Qué pides al EIC.

COHERENCIA.

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES

CDTI INNOVACIÓN

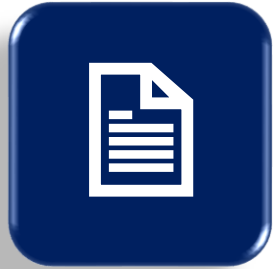
Pitch deck

10 minutos: 10-12 diapositivas

Menos es más, pero con datos clave!

Paleta de colores y formatos homogénea.

Cierre impactante



Propuesta

Presentación

Entrevista

¿Por qué hay entrevista?

Para persuadir al Jurado de que financie el proyecto

Confirmar lo ya evaluado y su **alineamiento** con lo que se busca

Confirmar que hay un **equipo capaz** de llevar a cabo el proyecto y su **motivación**

Entender si hay **coherencia** en los diferentes elementos

Partes de la entrevista

15 min de briefing entre evaluadores.

10 min de presentación.

35 min de preguntas y respuestas.

55 min para dar el GO-NOGO-GO RESERVE.

Prepara el CÓMO de tu discurso

Garantiza que sea **entendible**,

10 min son 1.100 -1.200 palabras.

Ensaya el ritmo, un breve silencio antes de un mensaje clave,

multiplica su impacto.

Realiza **cambios de tono**, así enfatizarás lo importante y captarás la atención del jurado.

no seas monótono, y se te recordará.

Toda buena historia siempre tiene…

Inicio donde se enmarca el problema y sus consecuencias. (2’)

Un argumento, donde se genera confianza en el proyecto y sus posibilidades de éxito. (7’)

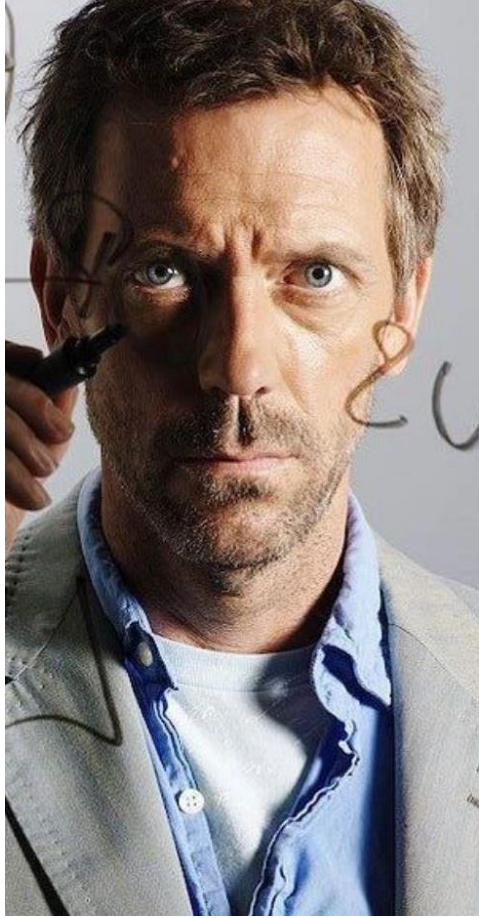
Un desenlace, donde se anima a la acción. (1’)

Las Q&A te permiten ampliar la info.

Objetivo: responder a lo que te preguntan en **1 min aprox**.

Muchas son esperables, otras no. No podéis fallar en los **números** de la ppta.

Tened claro cómo os vais a **repartir** las preguntas entre vosotros.



Sois la cara de vuestra propuesta

Casi el 70% de la comunicación es no verbal, así que trabájala.

El pitch mide pasión, la sesión de preguntas y respuestas colaboración.

Sonreír genera confort y confianza en quien te escucha.

Practica, pracitca, praactica… y practica

Tanto el discurso como las preguntas.

Ensayad juntos… Es difícil que salga bien a la primera… Y el premio es GORDO.

Prepara el setting de entrevista.

No dudéis en contar con los NCPs

NCPs Transition

Marta Marín
Pablo Fernández
Marta Herrero

8-9W

1 15

Jornadas y Talleres, reuniones bilaterales, revisión de propuestas

3-4W

Las mejores notas hasta el doble del presupuesto disponible

Reuniones bilaterales, revisión de pitchdecks

4-6W

2

GO
GO Reserve
NOGO

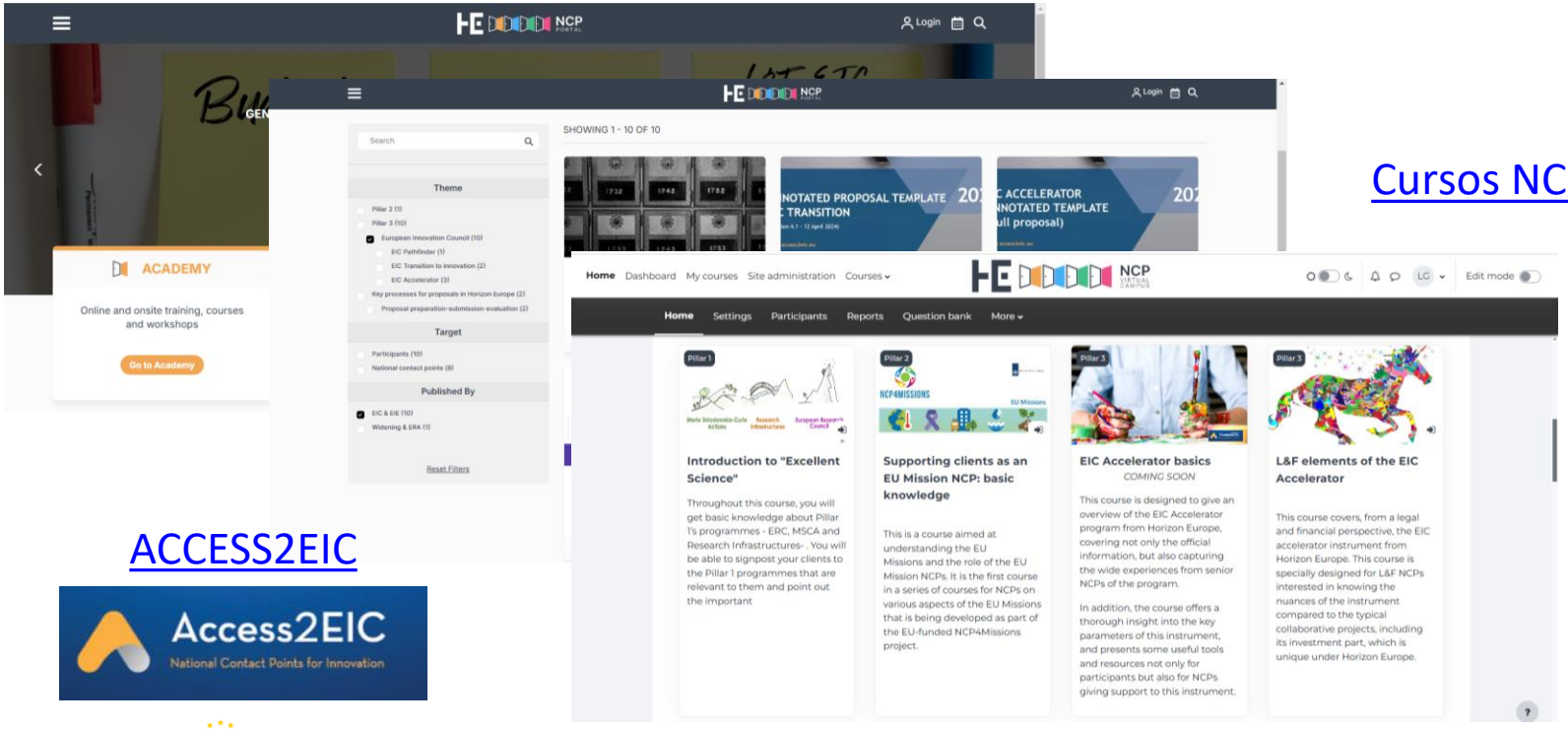
Simulacros de entrevistas, Q&A database, entrevistas tipo

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

BONUS TRACK: Horizon Europe NCP Portal



[Cursos NCP Portal]

[ACCESS2EIC]

Access2EIC
National Contact Points for Innovation

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES
CDTI INNOVACIÓN

luis.guerra@cdti.es
Delegate & NCP EIC & EIE

lucia.inigo@cdti.es

NCP EIC Accelerator & EIE

esther.casado@cdti.es

NCP EIC Accelerator

marta.herrero@cdti.es

NCP EIC Transition

+info sobre programas y ayudas CDTI
para
proyectos de I+D empresarial e innovación

@CDTI_innovacion

HORIZONTE EUROPA
@HorizonteEuropa

División de Programas de la UE

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES

CDTI INNOVACIÓN