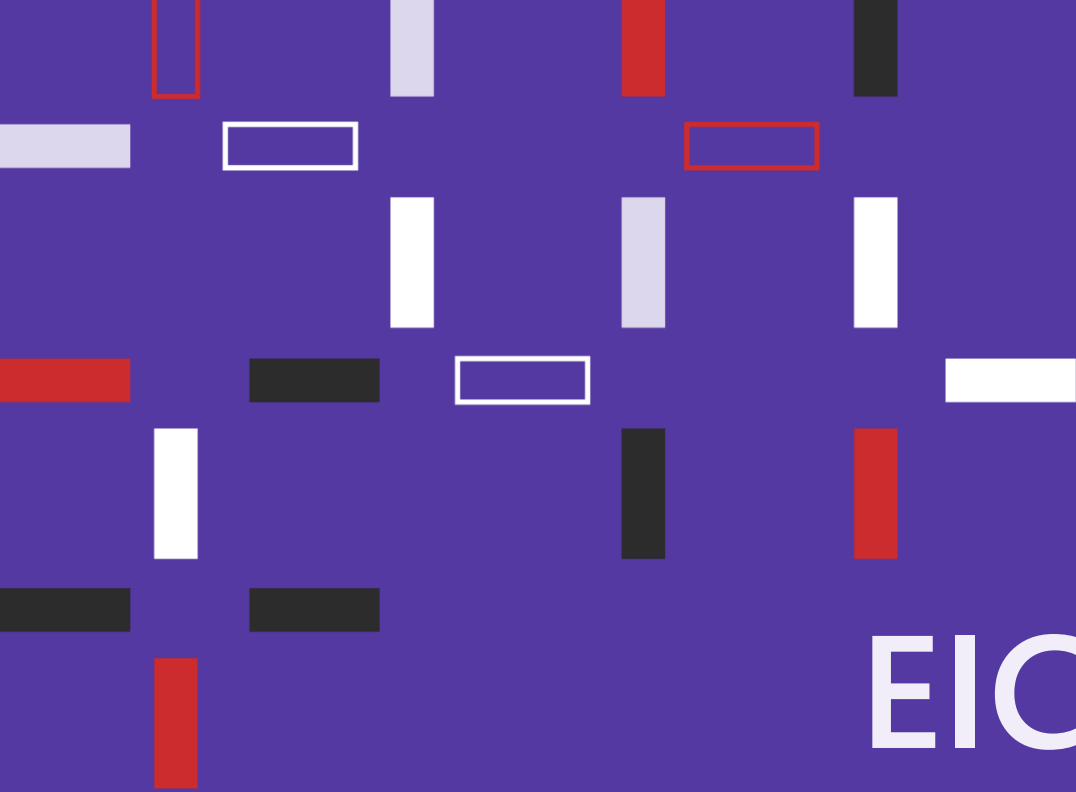




ELC Transition Call 2026

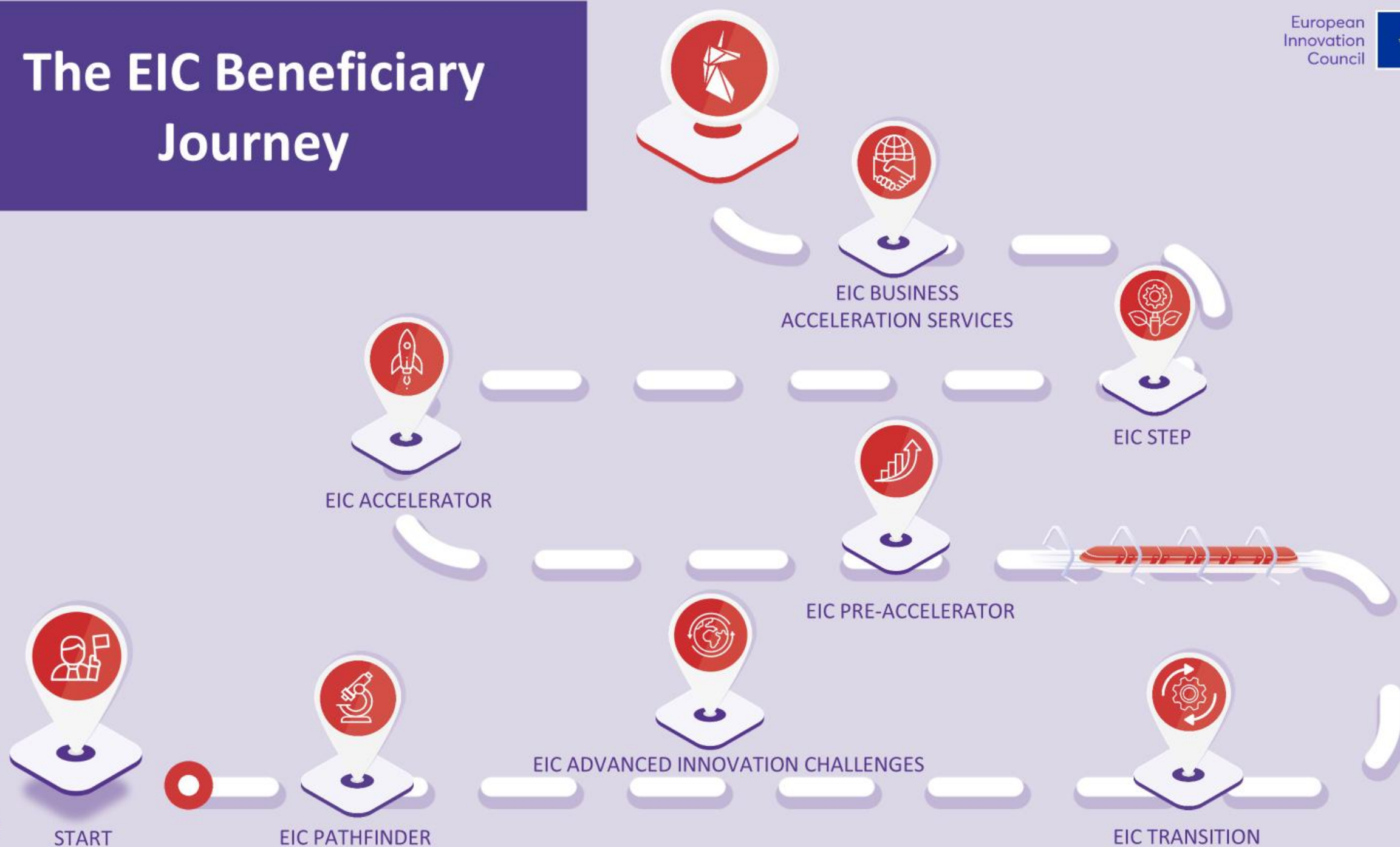
Info Day – Madrid

Ana Cuadrado Galván

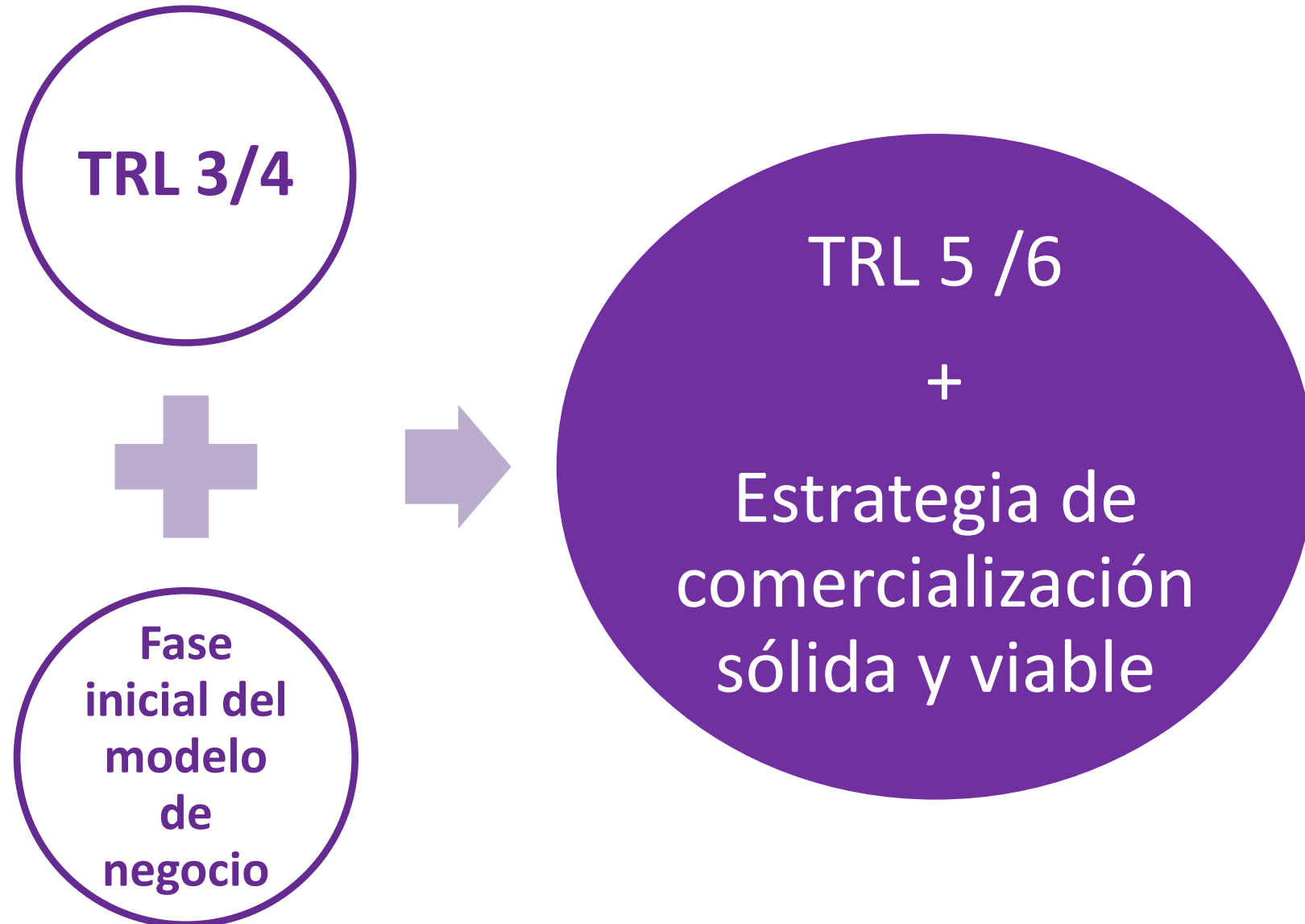
Tech to Market Project Advisor

18 Febrero 2026

The EIC Beneficiary Journey



Puntos de partida de la propuesta



Verificación antes de preparar la propuesta



- ✓ ¿ La tecnología es realmente innovadora? ¿ está lista para los siguientes pasos hacia su maduración y para ser desarrollada y validada para algunas aplicaciones comerciales específicas?
- ✓ ¿Ha realizado una investigación de mercado preliminar para identificar mercados potenciales y explorado posibles competidores?
- ✓ ¿Cuentas con / vas a formar un equipo motivado y emprendedor con una combinación de habilidades, incluyendo investigadores, emprendedores, especialistas en marketing, etc., para desarrollar y llevar la idea hacia el éxito comercial?

ELC Transition

European
Innovation
Council



Programas elegibles*?

Pathfinder & H2020 FET

ERC PoC + Research Infra

H2020 SC&LEIT+HE Pillar II

JUs except FSTP grants

EDF (PADR)

Presupuesto total 100M€

Tipo de apoyo?

max. 2.5 mill. €

max 50k. Booster Grant

Fast Track to Accelerator

Business Acceleration Services

Fecha de cierre 16 Sept, 17.00 pm

Proyectos elegible en curso: fecha de inicio del proyecto en curso, más de 18 meses antes de la fecha límite de la convocatoria (antes del 16/03/2025). 6 meses para ERC Proof of Concept (inicio antes del 16/03/2026).

Proyecto elegible finalizado como máximo 24 meses antes del cierre de la convocatoria (proyectos finalizados a partir del 16/09/2024)

**Solo TRL3/4; no IA/ ERAnets*

Puedo participar en Transition si no fui parte del proyecto eligible?



Reported result ref.: periodic reporting, HRP, IR (unique ID), CORDIS



Mono-beneficiario (EM / PA)

2
beneficiarios

2 EM or PA

3
beneficiarios

3 Paises diferentes
(min 1 EM)

4 or 5
beneficiarios

min 3 paises diferentes
(min 1 EM)

Beneficiarios

entidades legales
independientes

Paises

Estados miembros (EM) of
Paises Asociados (PA)

Consortio

universidades (TTOs), RTOs,
SMEs, empresas, organisations,
usuarios finales (e.g. Hospitales,
organismos reguladores, autoridades
publicas)

Fase inicial del modelo de negocio: Incluir en la propuesta



- Investigación preliminar de mercado para comprender a los **clientes potenciales y sus necesidades**.
- Identificación del **mercado potencial**, tamaño y su caracterización (por ejemplo, mercado existente/maduro o emergente y en crecimiento).
- Análisis preliminar de los **competidores potenciales**.
- **Ventaja competitiva, propuesta de valor.** Descripción clara del problema u oportunidad que la tecnología pretende abordar.
- **Equipo** clave o estrategia para la preparación del personal que liderará la transición al mercado.
- Estrategia para la **protección de los resultados** (IP)

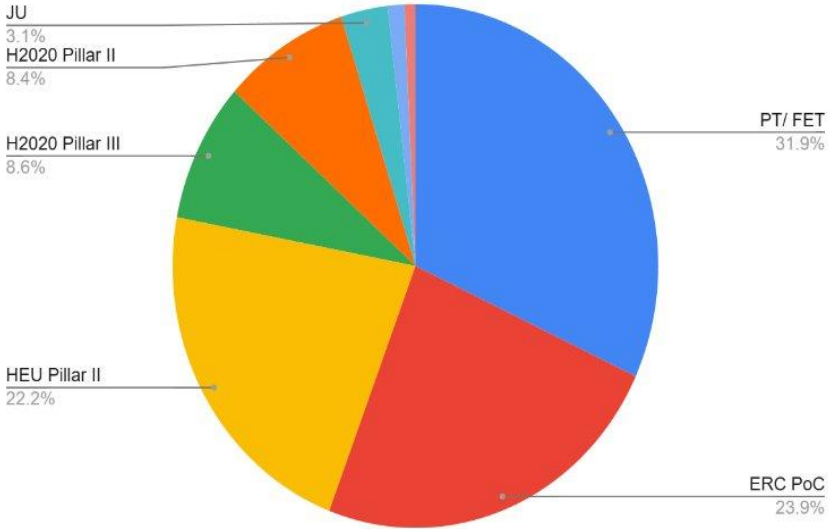
Fase inicial del modelo de negocio: NO necesario en la propuesta

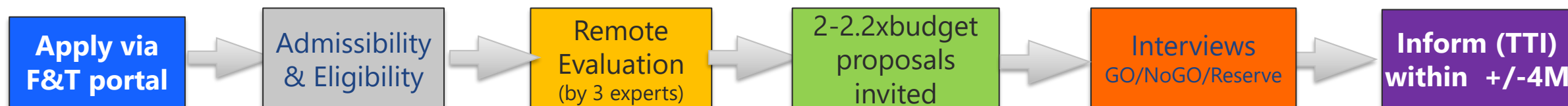


- Estructura de costes, proyecciones financieras y estrategia de marketing.
- No es necesario demostrar tracción de mercado.
- No es necesario demostrar la disponibilidad de instalaciones de producción.
- El desarrollo completo de clientes.
- Riesgos empresariales: el logro del encaje problema/solución no debe evaluarse en la fase de propuesta; debe constituir un objetivo a alcanzar al final del proyecto, como parte del plan de negocio.
- No se requiere un "C-Team" en la propuesta; sin embargo, debe existir un líder claro con una sólida orientación estratégica.
- Si no se ha identificado o no existe un C-Team en la fase de propuesta, esta deberá explicar de manera creíble cómo se alcanzará esta condición antes de la finalización del proyecto.
- El análisis FTO (Freedom to Operate) no es necesario en la fase de propuesta.

Resultados 2021-2025

Cut-off	Submitted	Inelig	Evaluated	Funded	Success rate
Cut off 2021	292 (221+71)	62	230 (173+57)	43 (31+12)	18.% (17.9 21.1)
1 st cut off 2022	165 (143+22)	21	144 (129+15)	19 (14+5)	13.2% (10.9 33.3)
2 nd cut off 2022	287 (236+51)	106	181 (157+24)	32 (25+7)	17.7% (15.9 29.2)
1 st cut off 2023	180 (131+49)	14	166 (122+44)	19 (14+5)	11.4% (11.5 11.4)
2 nd cut off 2023	257 (162+95)	18	239 (153+86)	27 (12+15)	11.3% (7.8 17.4)
Cut off 2024	413	23	390	40	10.2%
Cut off 2025	611	66	545	(est) 40	7,34%





- **Hay 3 expertos en la evaluación remota. La puntuación final es la suma de las puntuaciones individuales.**
- **Preste atención a las instrucciones de la plantilla de propuesta:**
 - ¡No use una plantilla antigua! No elimine la portada, complétela correctamente.
 - Describa y justifique el TRL actual del resultado del proyecto previo.
 - Indique los enlaces hacia los resultados de su proyecto anterior.
- **Instrucciones sobre el uso de IA para la preparación de la propuesta.**
- **Existen criterios de evaluación (ligeramente) diferentes en la fase remota y en la fase del jurado:.**
 - Fase remota:** Beneficios económicos y/o sociales:¿En qué medida la innovación propuesta tiene potencial de escalado, incluyendo alta capacidad para ganar o crear nuevos mercados europeos o globales? ¿En qué medida se espera que la innovación propuesta genere impactos positivos para la Unión Europea, los Estados Miembros o los Países Asociados (por ejemplo, autonomía estratégica, empleo, etc.)?
 - Fase del jurado:** Impactos de mercado y económicos:¿Se han identificado mercados potenciales, casos de uso y usuarios de la innovación?¿La innovación propuesta tiene alto potencial de impacto para la Unión Europea, los Estados Miembros o los Países Asociados, incluyendo alta capacidad para ganar o crear nuevos mercados europeos o globales?



- TRL 3 or TRL4
- NO eligible : (FET) ERAnets, JUs FSTP, Cofounded Partnerships, EIT KICs
- 18M from the start<Temporary eligibility<24M from the grant end date
- ERC PoC no puede presentar mas de una propuesta.
- Incluir el numero de proyecto y el acronimo del Proyecto eligible.
- Indicar resultados del proyecto eligible: HRP, IR (unique ID), CORDIS
- Las PYME individuales (incluyendo start-ups y spin-offs) o aquellas que formen parte de consorcios deben tener un papel relevante deben estar activamente involucradas en la investigación, desarrollo y comercialización de productos o servicios innovadores.
- El solicitante debe **especificar qué camino hacia el mercado explorará y seguirá** durante la ejecución del proyecto EIC Transition: explotación directa por parte del coordinador o beneficiario, creación de una **empresa derivada (spin-off)** en un Estado miembro o en un país asociado, **licenciamiento a una empresa establecida** (que no forme parte del consorcio) u **otro camino** que deberá describirse.

Comentarios de los miembros de jurado



Los solicitantes deben proporcionar claridad sobre aspectos relacionados con:

- Milestones (técnicos)
- Propiedad de los derechos de propiedad intelectual
- Presupuesto y asignación de recursos
- Riesgos técnicos y comerciales
- TRL actual y esperado al final del proyecto
- Interdependencia de los paquetes de trabajo (WPs) y tareas
- El equipo que explotará la innovación en el futuro
- La credibilidad de los objetivos comerciales.



Gracias y buena suerte !!!!

European
Innovation
Council



- **@EUeic**
- **#Eueic**

