

#innovacion
#financiacion
#asesoramiento
#internacionalizacion



CDTI Centro para el
Desarrollo
Tecnológico
Industrial

@CDTIoficial

EL INSTRUMENTO PYME EN EL MARCO DEL EIC: PRESENTE Y FUTURO



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

Dr. Luis J. Guerra Casanova, [@LGuerra CDTI](#)

División de Programas Europeos [@CDTIoficial](#)

EIC= “RE-volution, not evolution from H2020”

EIC Enhance Pilot



El proceso de evaluación



La nueva plantilla del Acelerador



EIC: acompañar al innovador en todo su camino

Desde la gestación de la Tecnología y su maduración...
... hasta el despliegue en mercado (con financiación “privada”)

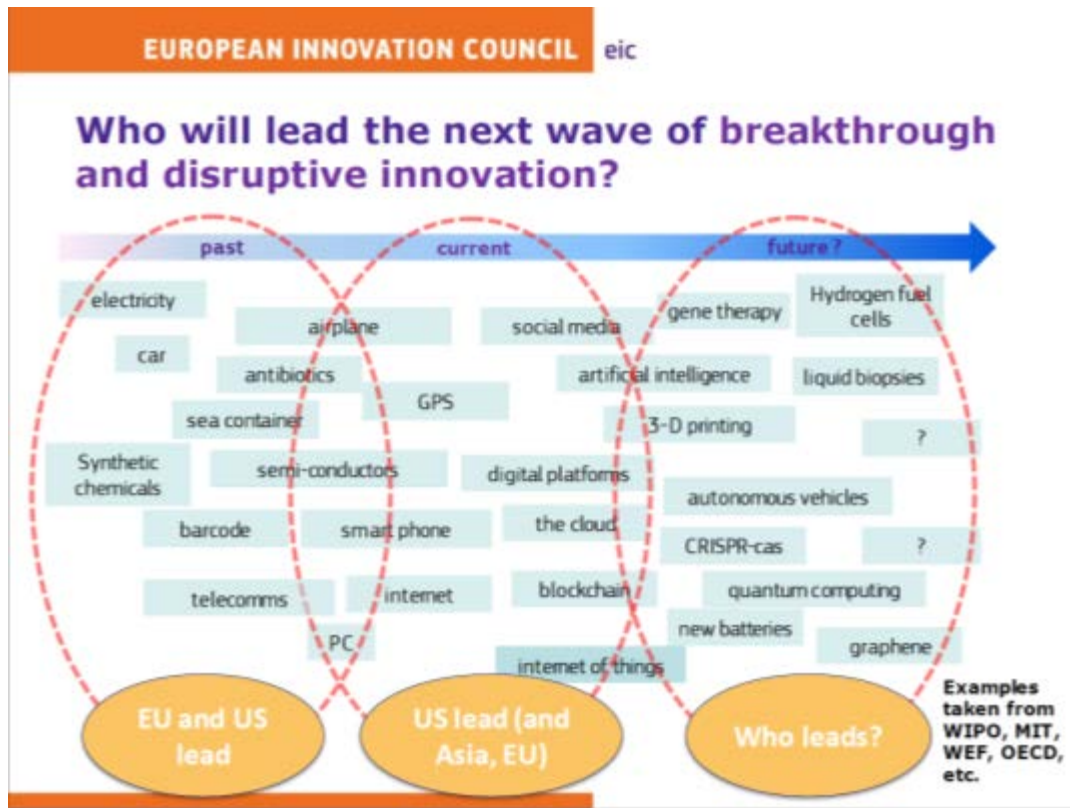
Replicar en innovación el ERC en investigación



Driver 1 del EIC: Technology based

En base a la experiencia de FET Open (radical new tech)

- ✓ con gran carga de I+D (durante el Pathfinder)
- ✓ Con potencialidad de mercado relevante (transition activities)



Driver 2 del EIC: Real financing gap

Empresa no bancable /no invertible

“Apetito de inversión” post-grant
como parte del proceso del EIC fund

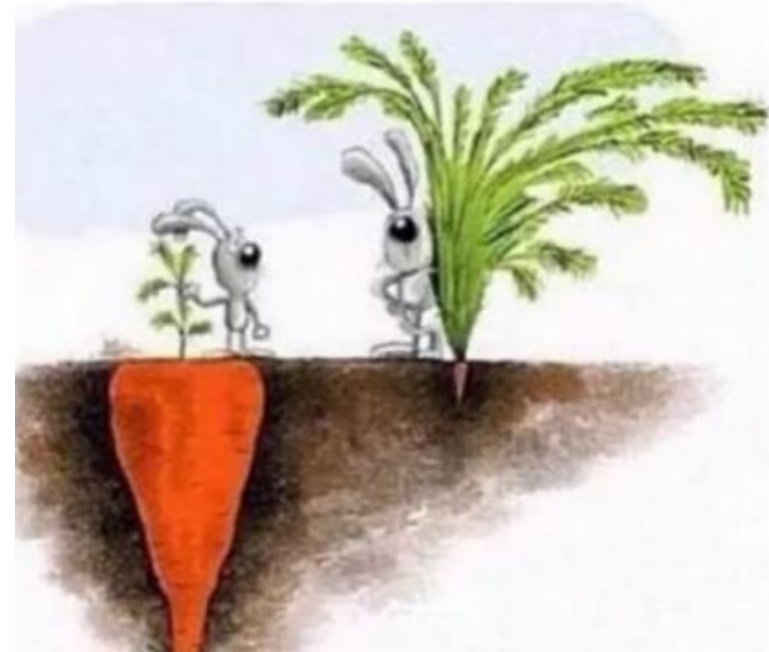
Datos financieros pedidos ex-ante,
para ser parte de los hitos si se
obtiene la financiación



Driver 3 del EIC: Scale-up potential

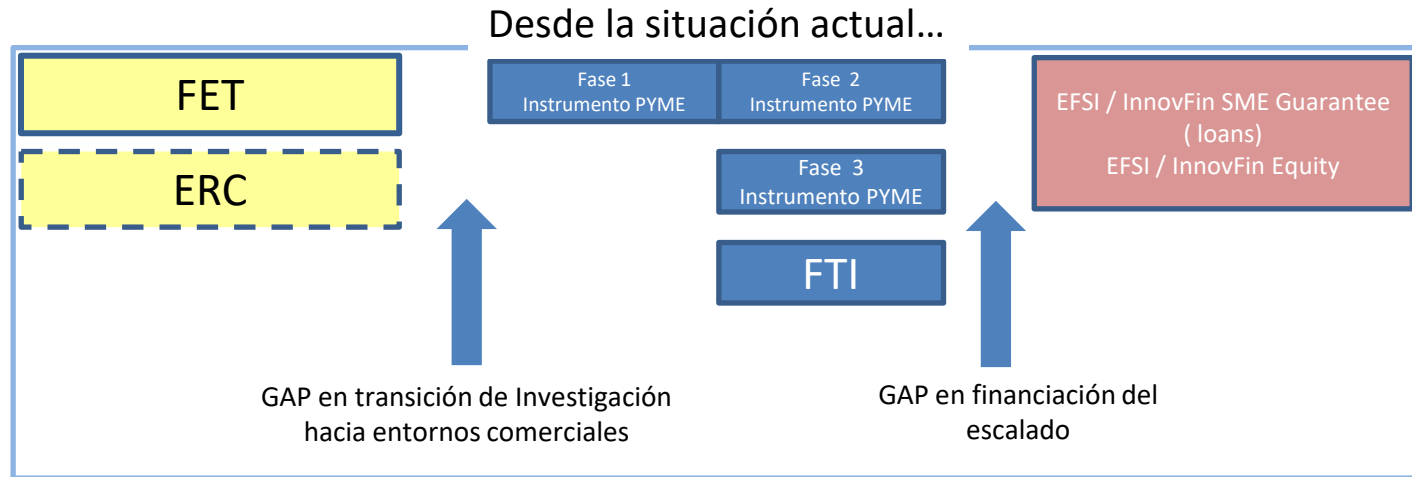
High risk- high growth potential
business & equipo

Actividades de desarrollo con grant,
Actividades de despliegue con capital

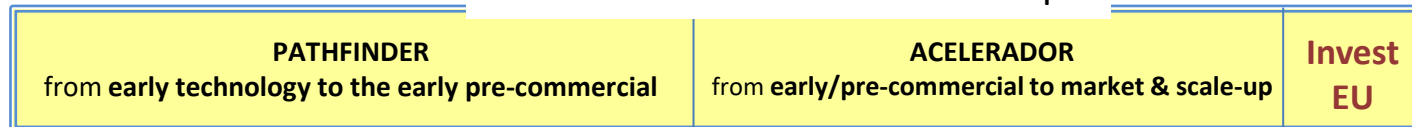


...Hasta llegar al break-even del negocio,
pero pensando en el escalado

El EIC pretende generar y escalar “deep tech”



... hacia el EIC de Horizonte Europa



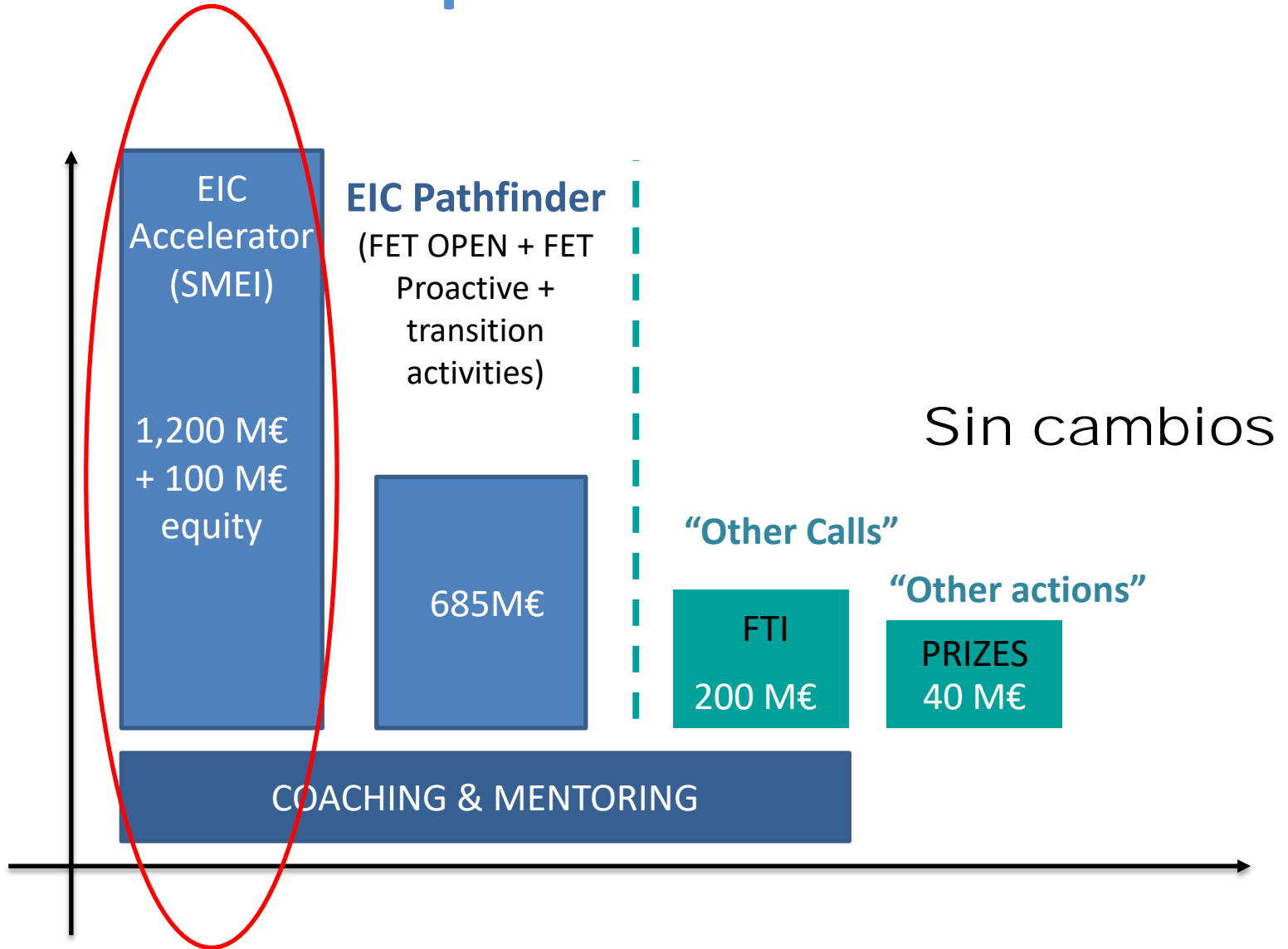
Pathfinder
para tecnologías emergentes
Grants

EIC transition activities.

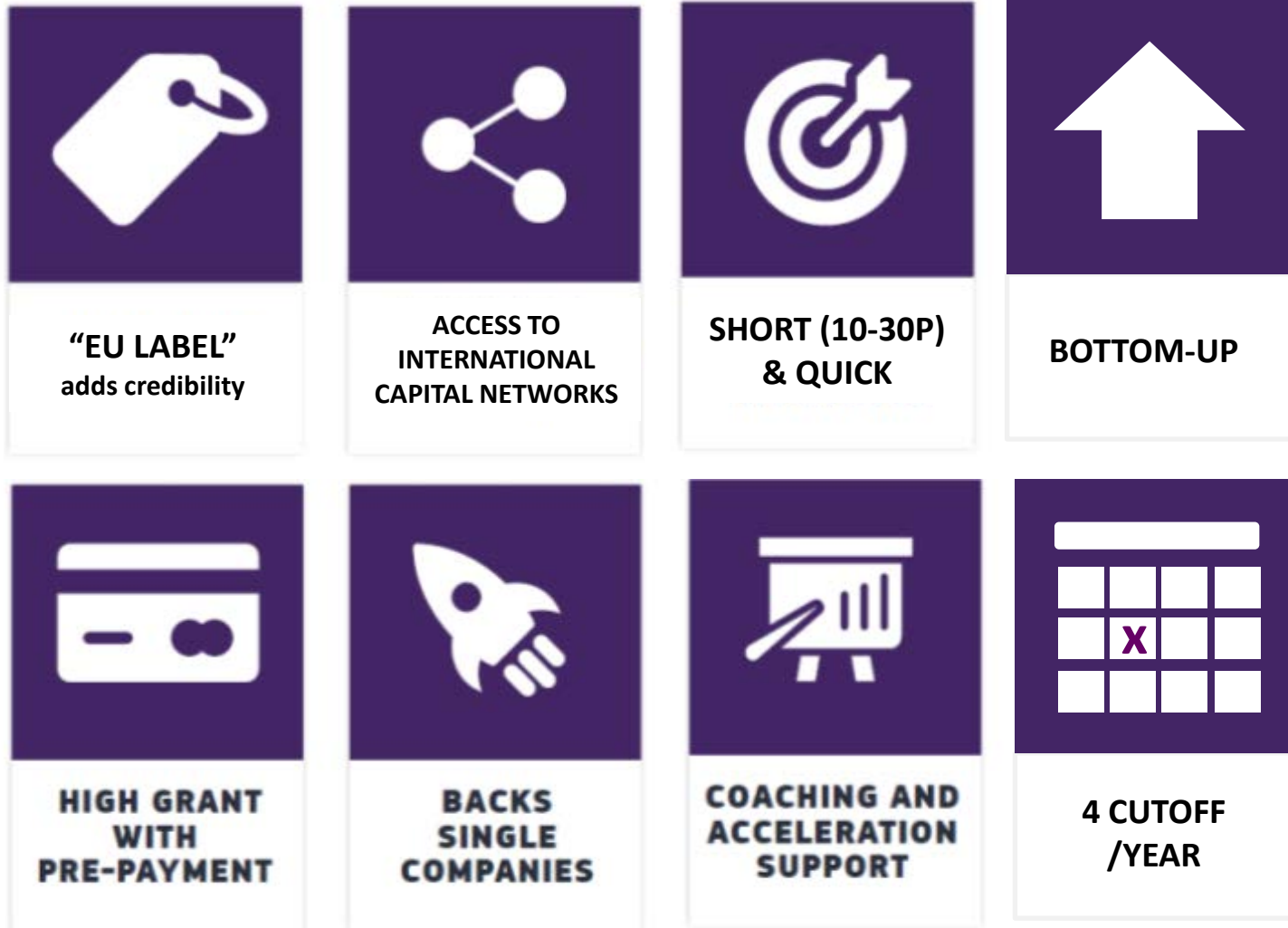
Accelerator
para start-ups & SME
Grants + finance (blending)
Grants only (similar to SME2-H2020)
Equity only



Enhance pilot EIC: 2019-2020



La propuesta de valor del EIC acelerador



Fase 1: Analizar la viabilidad del negocio

50,000€ subvención + 3 días de “business coaching”.



05/09
Last call!

Mercado, FTO, modelo de negocio, ambición

EIC Acelerador: Innovación y despliegue en mercado



GRANT: 0,5-2,5 M€ (70%).

Actividades TRL6-TRL8

Demos, ready to market, certificación, diseño del escalado...

EQUITY: Hasta 15 M€ (<25%)

Actividades en TRL 9

p.ej. marketing, despliegue comercial, planta de producción,...
“ To be ready for full-scale operations & commercial activities”

2019	09/01, 03/04, 05/06, 09/10
2020	08/01, 18/03, 19/05, 07/10

EIC Acelerador: Innovación y despliegue en mercado



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

http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/guides_for_applicants/h2020-guide-eic-smeinst-18-20_en.pdf

EIC= “RE-volution, not evolution from H2020”

EIC Enhance Pilot



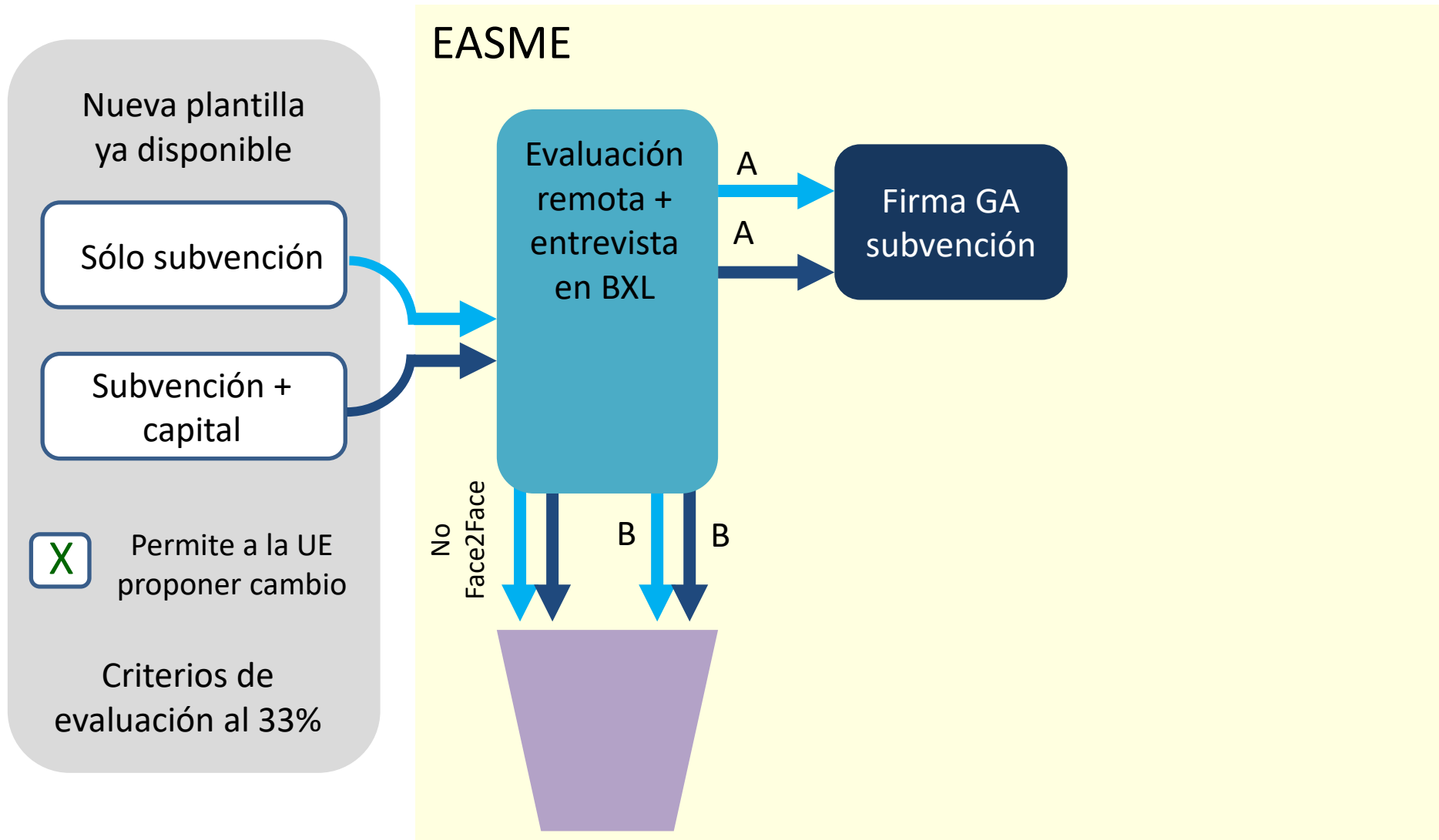
El proceso de evaluación



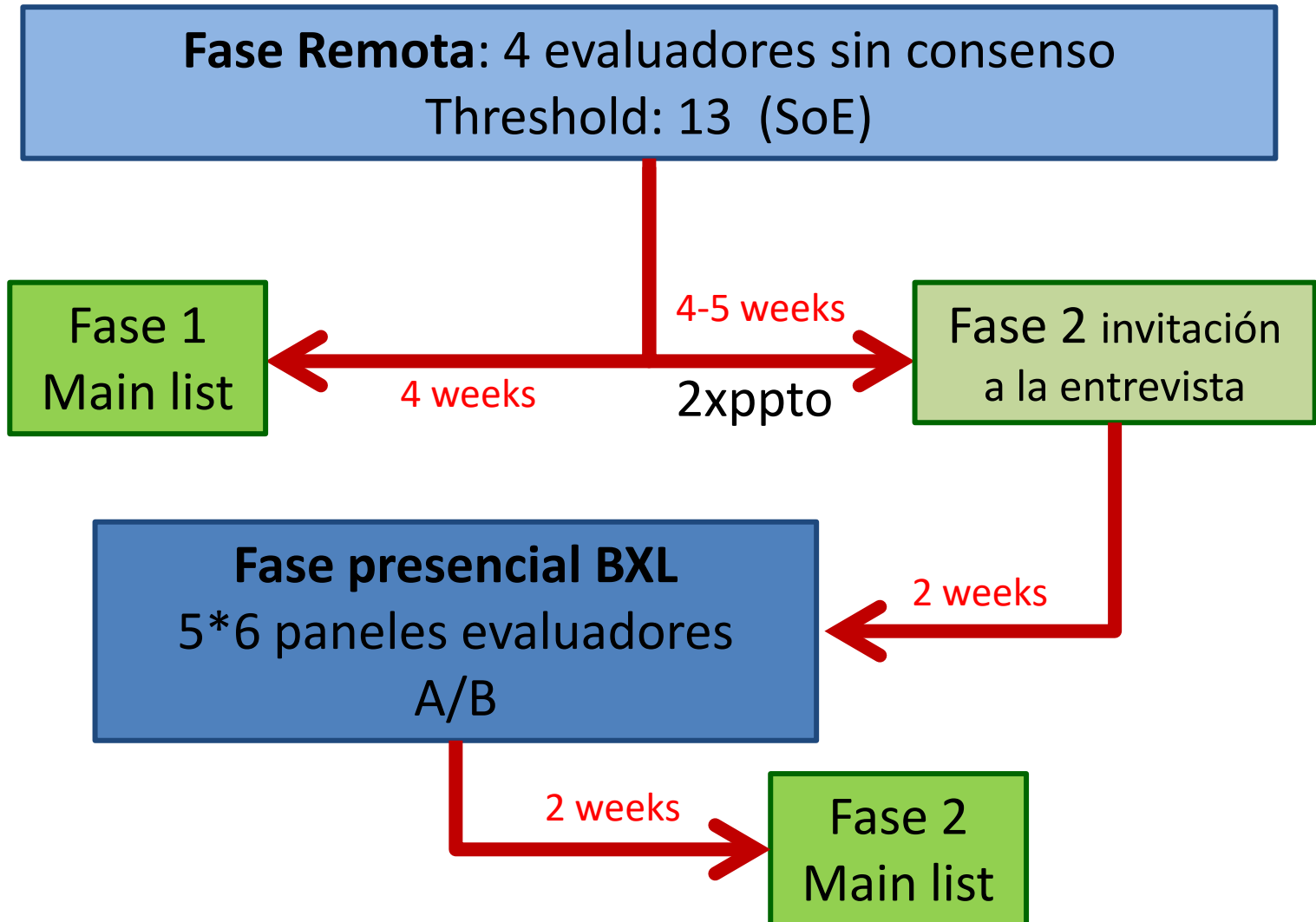
La nueva plantilla del Acelerador



El EIC Acelerador: el proceso de evaluación



El step 2: entrevista en BXL siguen en el Acelerador



La entrevista de Bruselas busca contrastar



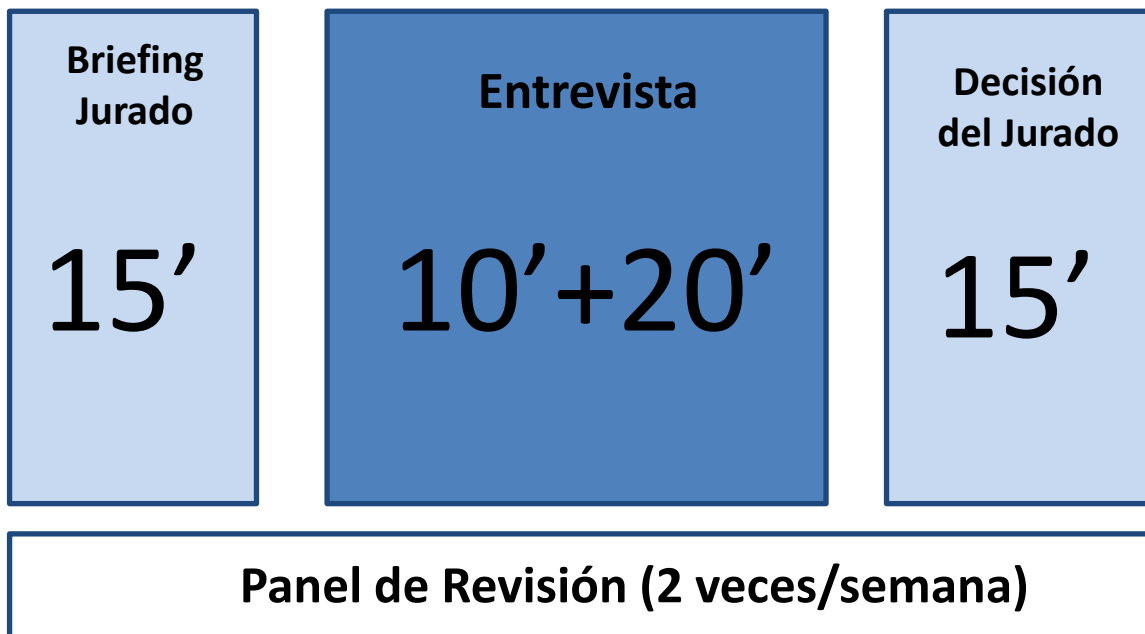
DL+6W



Max. 3 pax /propuesta



<https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/eic-pilot-sme-instrument-pitch-deck-templates.pdf>



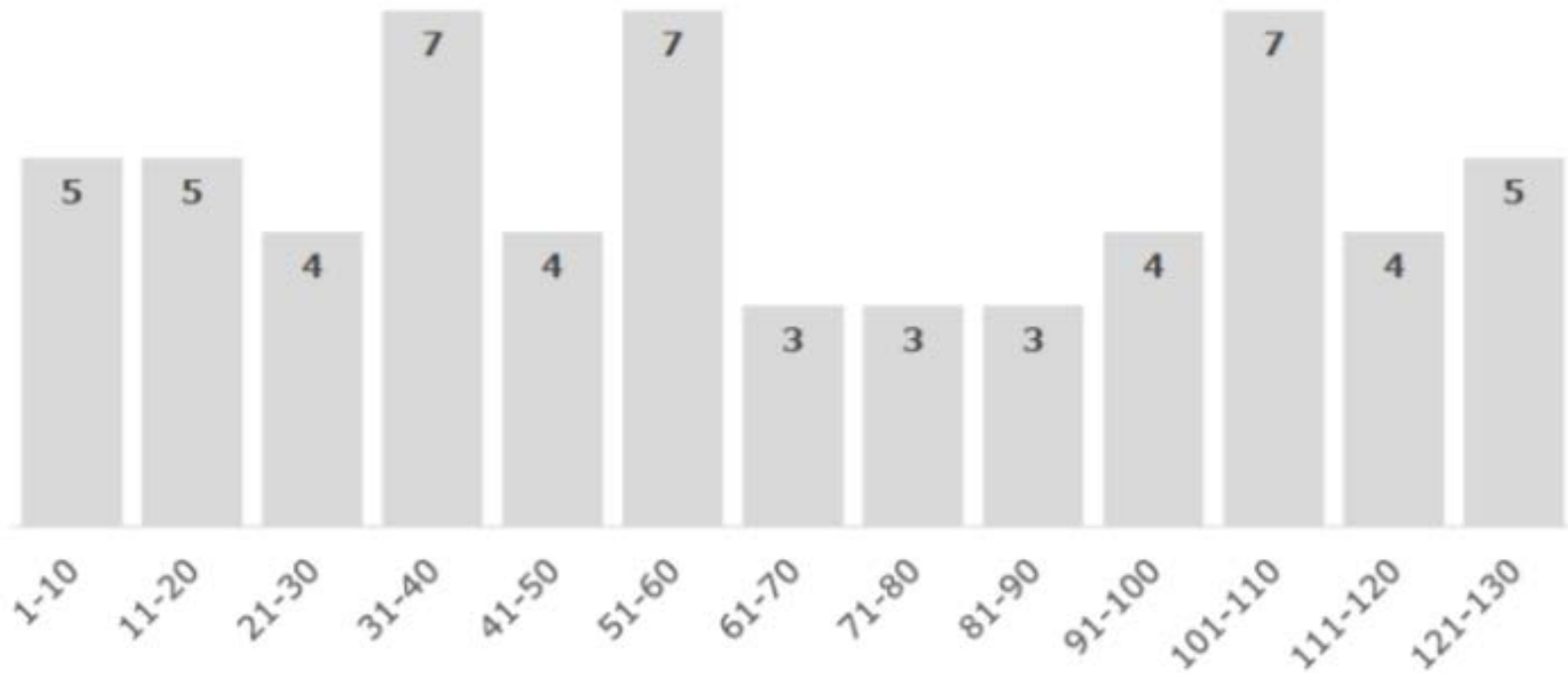
Aprox. 50% de éxito en las entrevistas



(Variable según propuestas invitadas a Bruselas)

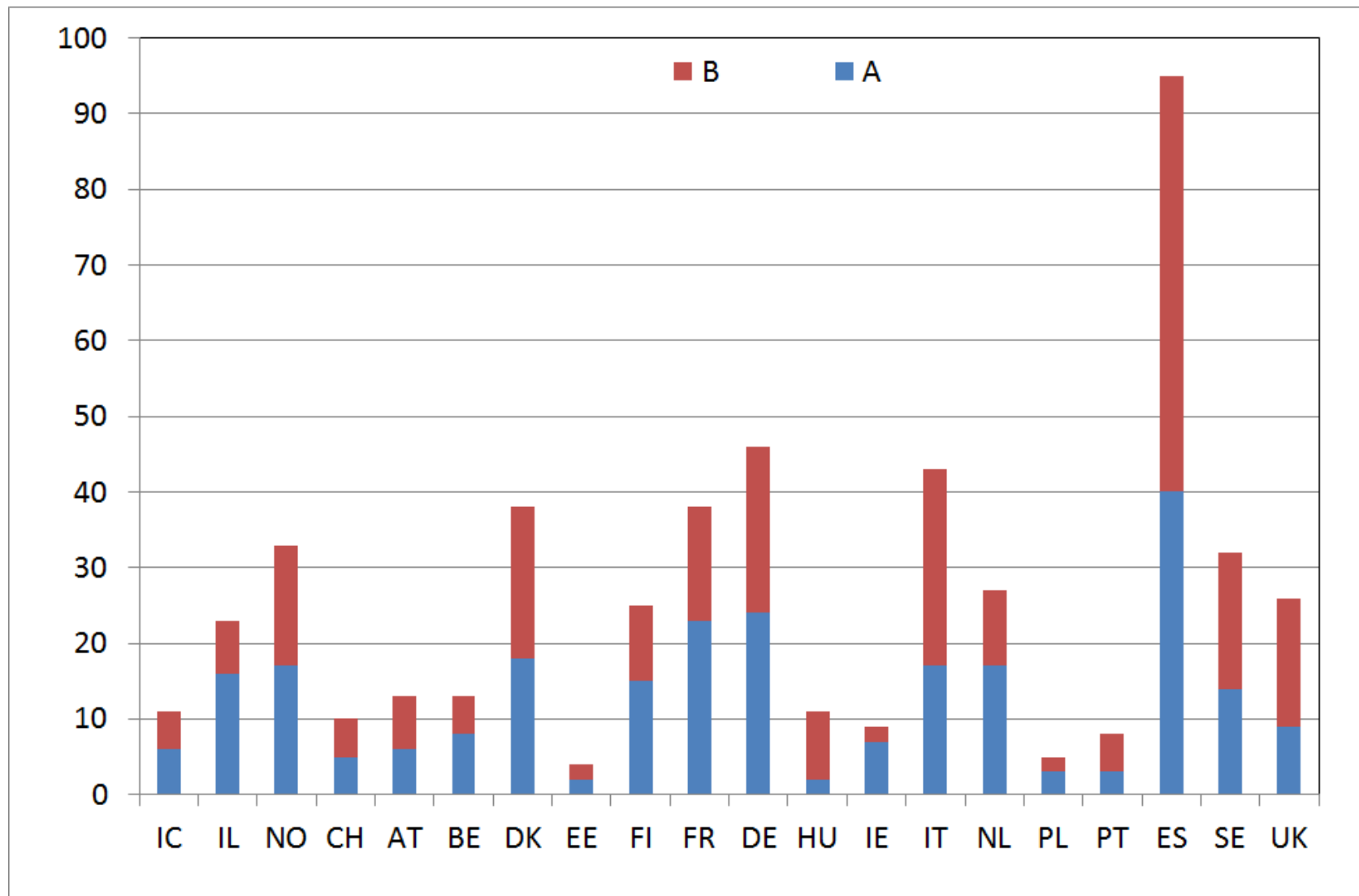
... aunque se parta otra vez de 0.

Number of proposals that received an 'A' at Interview in tranches of 10 proposals among the first 130 proposals selected for interview

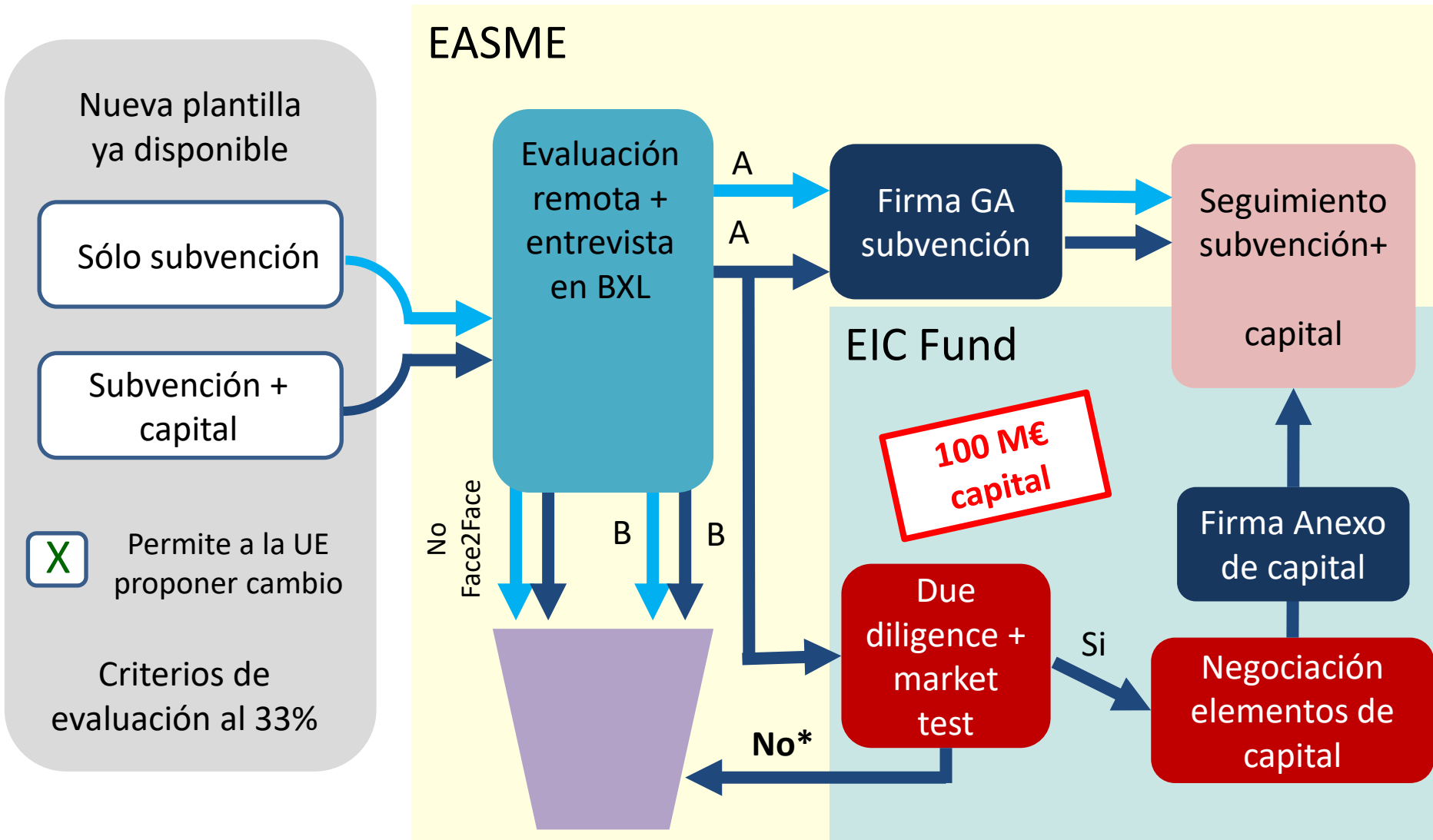


Tranches of 10 proposals from the highest scoring to the lowest scoring at remote evaluation →

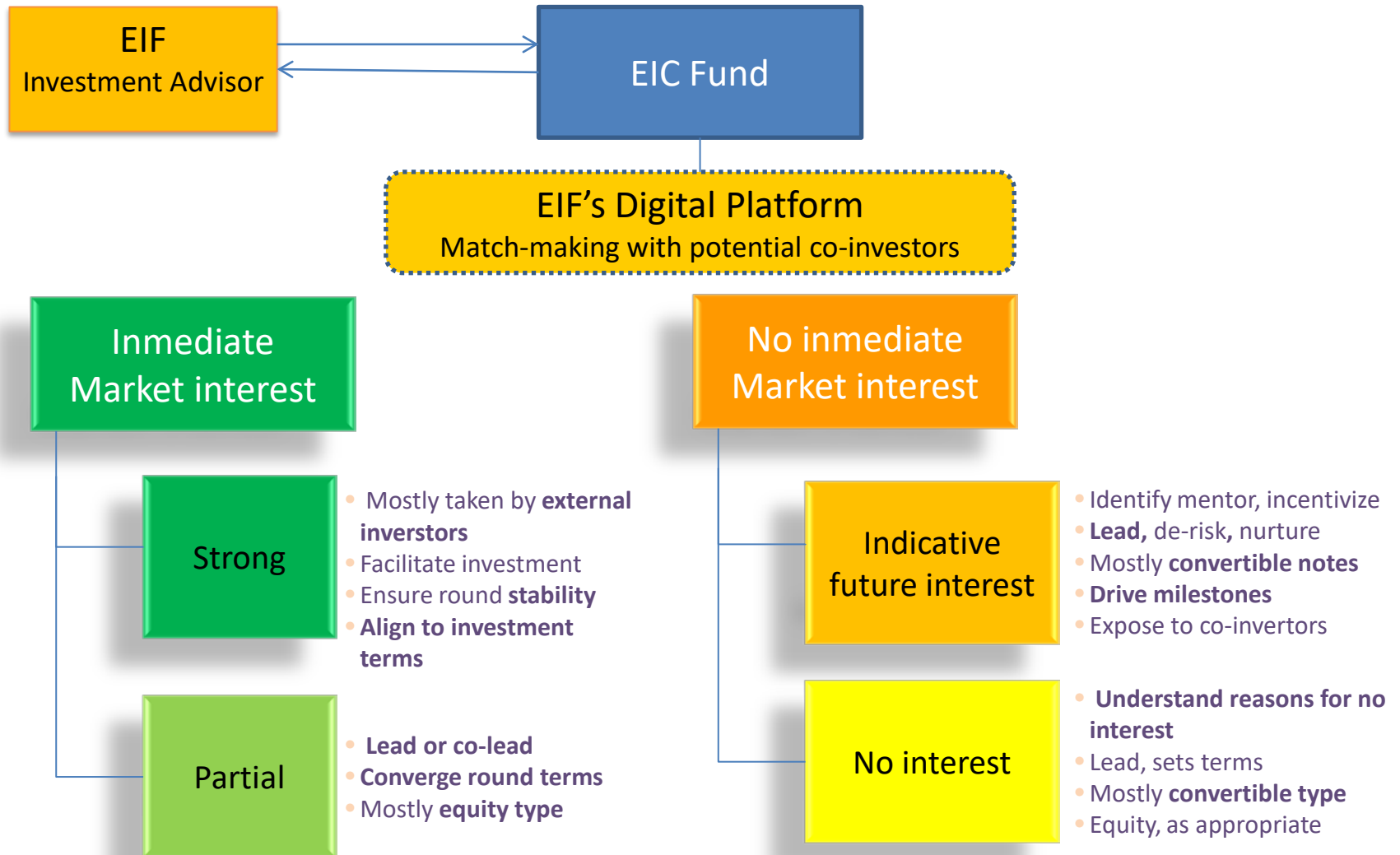
No todos los países lo hacen igual de bien



El EIC Acelerador: el proceso de evaluación



Market testing: qué es y qué implica

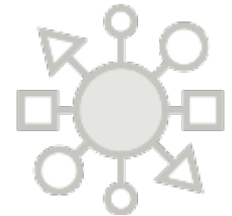


EIC= “RE-volution, not evolution from H2020”

EIC Enhance Pilot



El proceso de evaluación



La nueva plantilla del Acelerador



Enhance EIC Accelerator Pilot – Proposal template

Part A. Administrative data

Part B.

- Document 1** – Proposal template (provided in **.pdf – Máx. 30 páginas**):
- Document 2** – Annex 1 – 3 (provided in as **single .pdf**):
- Document 3** – Annex 4 – Financial **and** corporate information Excel file (provided as **.pdf and .xls/.xlsx/.ods**)
- Document 4** – Annex 5 – Pitch-deck (provided in **.pdf – Máx. 10 MB**).

Introduction

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Cover ~ portada de tu proyecto:

- Project data: título, acrónimo + información de la empresa
- Company description: (max. 200w)
 - ✓ ¿Quién eres? ~ Antes en sección 4.1

Summary:(2x200w)

- Your innovation ~ **tu executive summary en 200 palabras...**
 - ✓ Contexto del problema / descripción de la solución / innovación
- How it relates to your company ~ **el por qué de tu proyecto**
 - ✓ Alineación del proyecto con tu estrategia empresarial (antes sección 2.2)
 - ✓ Barrera de mercado y para qué pides el Acelerador.
 - ✓ Impacto del proyecto en la empresa
 - ✓ “Bankability”: ¿ en qué estado de desarrollo del negocio estoy ?, ¿qué me falta?¿porqué no consigo inversión privada adecuada a mis necesidades?

Section 1 Excellence

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

- Idea and solution**
- Innovativeness, SofArt and Why now?**
- Stage of development:** TRL 6 de inicio; explicación y demostración
- Feasibility results** ~ demuestro que he hecho mi análisis de viabilidad del negocio
- Risk:** Identifico los riesgos de negocio – tecnológicos y/o de implementación

Reorganizamos la información

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 2 Impact

- Market and customers:
 - descripción del mercado, sus tendencias, crecimiento, etc.,
 - los clientes y/o usuarios, USP
 - análisis de competidores para identificar tu propuesta de valor.
- Commercialisation strategy:
 - plan de comercialización y aspectos regulatorios asociados (antes en sección 2.4 IP, ahora relacionarlo con los hitos de comercialización),
 - Modelo de negocios e ingresos, precios, etc.
 - TtoM.
- External strategic partners:
 - Stakeholders – descripción de la cadena de valor del sector.
 - Adjuntar en **Anexo 3** las cartas y referenciarlas aquí.
- IP:
 - Ítems IPR, estado de protección
 - FTO: estado y medidas para asegurarlo

+ Annex 3 : Lol

Reorganización de la información

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 2 Impact

Scale-up potential:

- ¿Cómo vas a escalar tu negocio?, ¿nuevos mercados -países– tipos de clientes , etc.)
- Impacto en la empresa: **descripción** del crecimiento de tu empresa gracias al proyecto.

+ Tabla 1 (ANEXO 4)

- Datos reales (N -2 - Año actual) + Forecast (N+1 - N+6)
 - ✓ **P&L** : Revenues, Gross Margin, EBITDA, Interest, Other revenues/expenses (including grants), Taxes
 - ✓ **CASHFLOWS**: Cashflows from operating activities (net), from investing activities (net) from financing activities (net) and Net increase/decrease in cash and cash equivalents
 - ✓ **BALANCE SHEET**: Total assets, Outstanding liabilities and Equity
 - ✓ **Business metrics and ratios**
 - Cash and cash equivalents , Total debt, Total Equity, Gross Margin, EBITDA Margin, Debt-to-Equity ratio, Return on Equity, Return on Capital Employed, Break-even (operating cashflows)
 - **and Cross-check: is the Balance Sheet balanced?** ¡NO CAMBIAR FORMULAS!

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 2 Impact

- KPIs:
 - Identificación de resultados del proyecto (técnicos, de funcionamiento, económicos y de mercado)
 - KPI para los objetivos del proyecto
 - ✓ **Métricas del desarrollo del negocio** (breakeven point, RoI, EBITA, usuarios, clientes, coste de fabricación, costes de adquisición de clientes, etc.)
- Broader impacts: dos párrafos que cuenten como se abordan los aspectos de genero, beneficios para la sociedad, etc.,

***Reorganizamos la información
KPI como métricas del desarrollo de la empresa***

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 3 Implementation

1/3 de la nota con nuevos elementos

- Team and capabilities, strenghts and weaknesses:

Team Member (Name and Surname)	Position	Department	Function/ key competences	Commitment (from 1-100 % where 100 % is full time, i.e. no other commitments/roles/responsibilities outside of the company).

- ✓ + dedicación del personal clave
- ¿Cómo motivas al personal clave?, por ejemplo ¿existe política de stock options?

+ ANEXO 2: CV

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 3 Implementation

Financing needs /equity (if requested): **Explicar la financiación total necesaria, (y cuándo) para desarrollar el proyecto y llegar al break-even: ~ antes en sección 2.3**

+ Tabla 5 (ANEXO 4)

- ✓ Grant requested (up to 70% for innovation activities),
- ✓ Equity investment requested (**only for blended finance applications**),
- ✓ El resto de la financiación de otras fuentes, y su estado

Table 5 - Current financing round		
Information item	Value, k€	Optional comment box
Total financing needed	0	
Grant amount requested		
Equity amount requested (if applicable)		
Other financing - specify		
Suggested post-money valuation		

¿¿Cómo valoro mi empresa??

- **Explicar** tus planes para la financiación posterior (**después del break-even point**): next rounds, top-up financing, etc.

+ ¡ojo! Tabla 1 cash flow (ANEXO 4)

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 3 Implementation

Financing needs Equity requested :

- ✓ ¿Qué actividades vas a realizar con el Capital?,
- ✓ ¿Qué % de tu capital darás a cambio?,
- ✓ ¿Cuál es la valoración de tu empresa?,
- ✓ ¿Cómo ha evolucionado a lo largo del tiempo y con las diferentes rondas de financiación?,
- ✓ ¿Cuál es tu estructura de capital ?, ¿quienes son los propietarios de la empresa?
Explicar los diferentes tipos de acciones: founder , management team, friends and family, business angel, family office (non-institutional investor), strategic/corporate investor, venture capital fund, private equity fund, other institutional investor public investor, employees stock option plan, other .

+ Tabla 4 (ANEXO 4)
Solo para Blending

- ✓ ¿Qué *estrategia de salida* ofreces para esta ronda de capital? Incluir duración, y el ROI esperado y las hipótesis que lo soportan.

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 3 Implementation

Explicar la necesidad del apoyo del EIC:

- ¿Por qué no es posible conseguir financiación de inversores privados u otras fuentes de financiación? Describir los esfuerzos realizados

+ Tabla 3 (ANEXO 4)

	Financing type (e.g. equity, convertible loan, debt, grant)	Amount, k€	Implied value (if relevant)
	equity		
	convertible loan		
	debt		
	grant		
	other (specify...)		
	Total	0	

- ¿Cuál será el impacto si no recibes la financiación del EIC?

Risks: acciones de mitigación de riesgos identificados en sección 1

- Introduction
- Section 1 Excellence
- Section 2 Impact
- Section 3 Implementation

Section 3 Implementation

- Approach: Estructura global, actividades, GANT, etc., para el grant
- Tabla con actividades **hasta el break-even point** incluyendo TRL9

Work Package (number and title)	Start month	End month	Deliverable (number and title)	Milestone (description and date) – if applicable	Person months	Indicative budget	Indicate if requesting financing by grant or equity investment

- Descripción de los Work Package:
 - **Máx. ½ página**, incluyendo :
 - ✓ Descripción del WP y tareas
 - ✓ Presupuesto, indicar si se financia con GRANT o con EQUITY
 - **Recomendación:** Máximo 5 WP con 1 deliverable (idealmente 1) por WP
- Resources :**
 - Justificación de:
 - ✓ Other direct Cost
 - ✓ Subcontratación (antes sección 4.2)

+ Annex 3 : Justificación del Best Value for Money

Annex 1 – 3

- ❑ Annex 1 – Security and Ethics ~ **antes anexo 5**
 - Sin cambios
 - Según lo incluido en Parte A de la propuesta.
- ❑ Annex 2 – CVs ;
 - Experiencia y capacidades requeridas para el proyecto.
- ❑ Annex 3 – Others;
 - **LoI** : cartas de respaldo de clientes y otros stakeholders relevantes para la comercialización del producto.
 - **BVM**: La justificación del Best Value for Money de las subcontrataciones.

Un único .pdf con los 3 anexos

Annex 4 – Financial and corporate information Excel file

- ❑ Table 1 of Annex 4: Simplified financial information on your revenues, expenditures, cash flow and balance sheet
- ❑ Table 2 of Annex 4: Up-to-date financial data relating to cash and debt;
- ❑ Table 3 of Annex 4: Summary information about major financing events for your company
 - you may include information on earlier years if you consider relevant;
- ❑ Table 4 of Annex 4: Summary information on company ownership and capital structure (only for blending)
- ❑ Table 5 of Annex 4: Information about your current financing round –

Annex 5 – Pitch-deck

<https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/eic-pilot-sme-instrument-pitch-deck-templates.pdf>

- ❑ Presentación con hilo argumental, no como una suma de partes
- ❑ Con el foco puesto en lo que os evalúan:
 - Un negocio escalable con un gap de financiación,
 - Un mercado grande que conocéis,
 - Un equipo complementario y capaz de desplegarlo,
- ❑ Y un “algo” que haga que vuestra presentación/discurso deje “poso”

El deck sustenta vuestro discurso, NO es el resumen de la propuesta

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

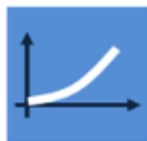
Imágenes que sumen a la historia y gráficas entendibles.



¿Cómo os podemos ayudar?

SME Toolbox

Prizing and financial models



Value proposition



Market analysis

EIC Annotated pitch

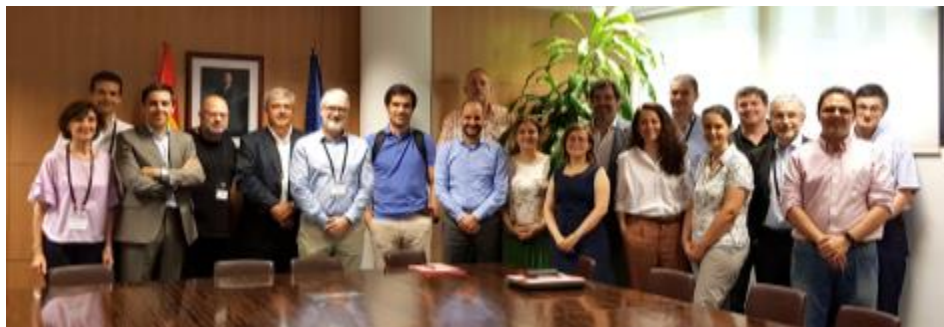


<https://goo.g/izHcPk>

Revisión propuestas



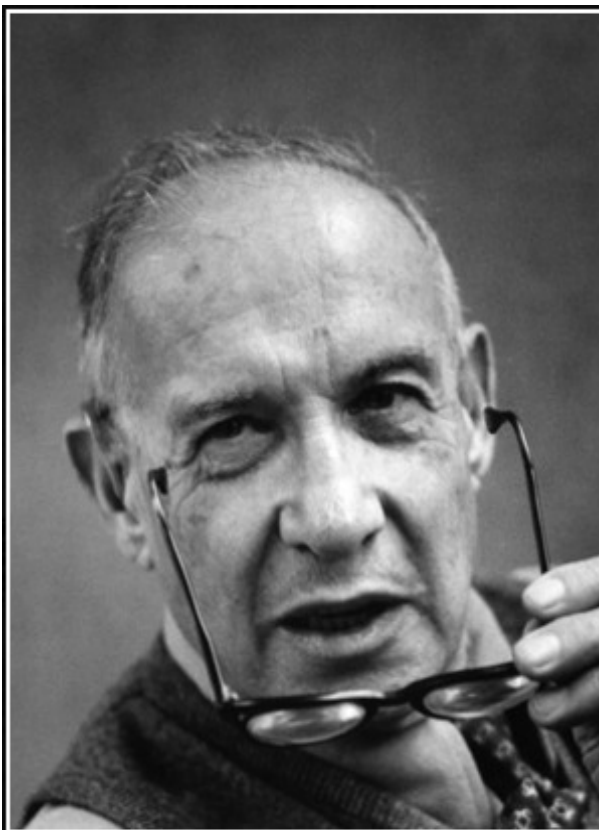
Simulacro entrevistas step 2



Welcome pack



Questions
Logistics
Pitching
Deck design



Strategy is a commodity, execution
is an art.

— Peter Drucker —

www.eshorizonte2020.es - www.cdti.es



@EsHorizonte2020 - @CDTIoficial



División de
Programas de la UE

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial | E.P.E.



@CDTIoficial