

Financiación Europea no dilutiva:

Estrategias de éxito con el Instrumento EIC Accelerator para desarrollos biomédicos



CEIN



23 de abril 2024



11:30 - 14:30

PROGRAMA

11:30 Bienvenida

11:40 Instrumento EIC Accelerator

13:00 Aperitivo

13:30 Reuniones individuales



PONENTE

Óscar Salazar

Managing Director
Euro-Funding EU Projects SL.



Colabora:



Universidad
de Navarra | INNOVATION
FACTORY



Estrategias de éxito con el instrumento EIC Accelerator para desarrollos biomédicos

23 Abril 2024





Óscar Salazar Torres, PhD

Managing Director EUROPEAN FUNDS

✉ osalazar@euro-funding.com

☎ +34 649 380 475 | +34 917 010 490

📍 Pza. de la Independencia 8, 28001 Madrid, Spain



Introducción Euro-Funding| Servicios

Somos expertos en mejorar el resultado final de las empresas optimizando impuestos técnicos, buscando financiación pública y mejorando procesos.



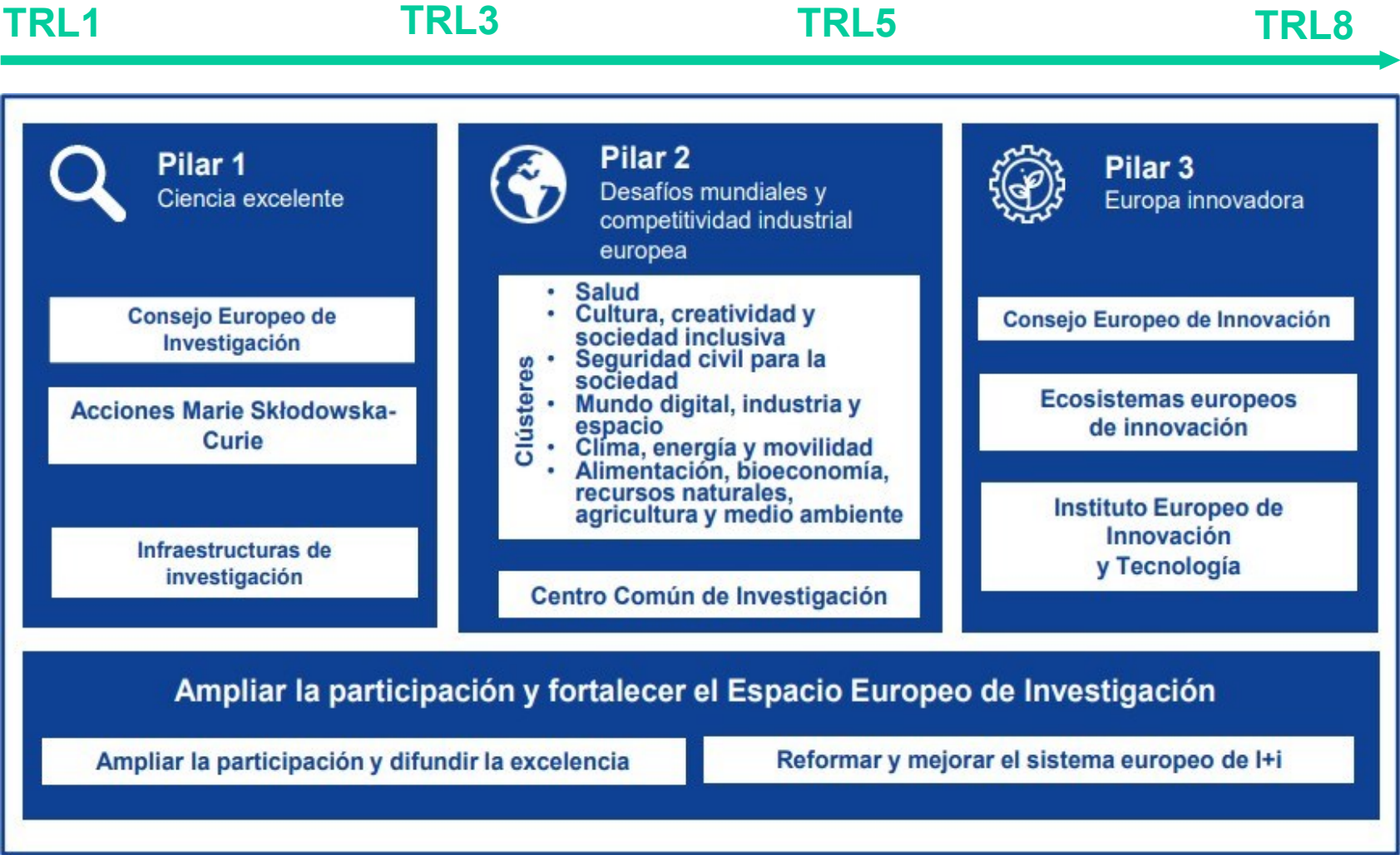
EIC Accelerator

Resumen del programa de financiación

European
Innovation
Council



Estructura Horizon Europe





Technology Readiness Levels

- TRL 0: Idea.** Unproven concept, no testing has been performed.
- TRL 1: Basic research.** Principles postulated and observed but no experimental proof available.
- TRL 2: Technology formulation.** Concept and application have been formulated.
- TRL 3: Applied research.** First laboratory tests completed; proof of concept.
- TRL 4: Small scale prototype** built in a laboratory environment ("ugly" prototype).
- TRL 5: Large scale prototype** tested in intended environment.
- TRL 6: Prototype system** tested in intended environment close to expected performance.
- TRL 7: Demonstration system** operating in operational environment at pre-commercial scale.
- TRL 8: First of a kind commercial system.** Manufacturing issues solved.
- TRL 9: Full commercial application,** technology available for consumers.

TRL Scale

Pharmaceutical development



TRL 9	Post marketing studies and surveillance
TRL 8	Phase 3 clinical trial is completed. FDA (CDER) approves New Drug Application (NDA)
TRL 7	Phase 2 clinical trial is completed. Phase 3 clinical trial plan is approved by FDA (CDER)
TRL 6	Phase 1 clinical trials support proceeding to phase 2 clinical trials. Investigational New Drug (IND) application submitted to and reviewed by FDA (CDER)
TRL 5	Pre-clinical studies, including GLP animal safety & toxicity, sufficient to support IND application
TRL 4	PoC and safety of candidate drug formulation is demonstrated in a defined laboratory or animal model
TRL 3	Hypothesis testing and initial proof of concept (PoC) is demonstrated in a limited number of <i>in vitro</i> & <i>in vitro</i> models
TRL 2	Research ideas and protocols are developed

Esquemas y convocatorias de financiación

Aspectos previos a la preparación de una propuesta:

¿Dónde está el centro de gravedad del proyecto?. Escala TRL

Acciones de investigación y desarrollo

Actividades de I+D para llevar a mercado ideas disruptivas y proyectos de carácter social

Acciones de Innovación

Demostración/Proyectos piloto
Puede incluir actividades limitadas de I+D

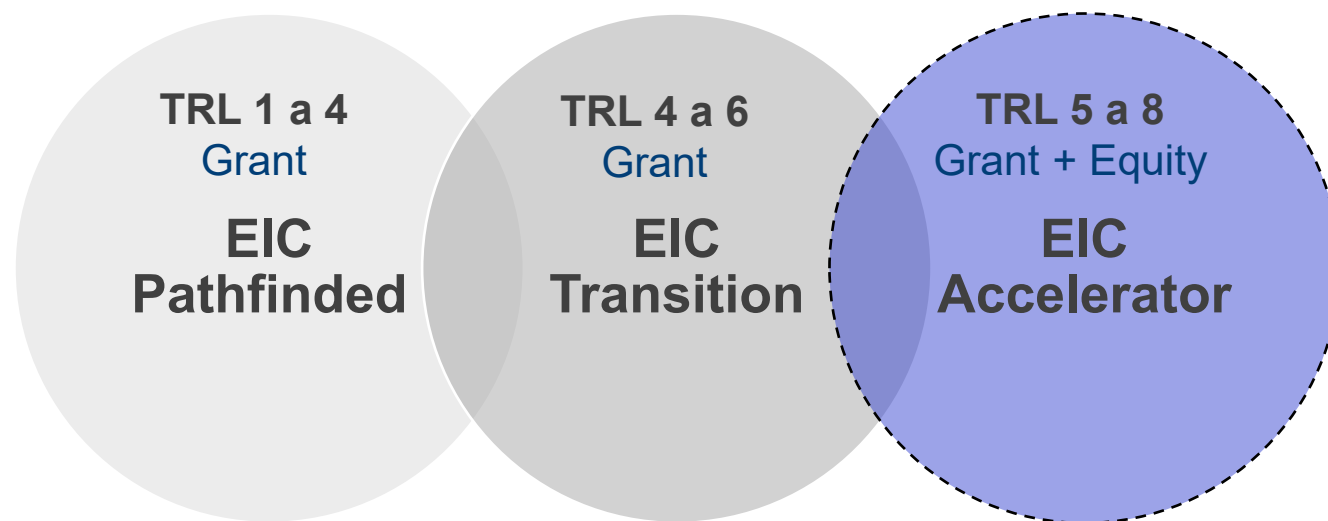


EIC Accelerator

Consejo Europeo de Innovación EIC

Apoyar **innovaciones revolucionarias** a lo largo de todo el **ciclo** de vida, desde la investigación en las primeras etapas hasta la prueba de concepto, la transferencia de tecnología y la financiación y ampliación de empresas de nueva creación y pymes.

Presupuesto de 10 100 millones de euros (2021-27) | Estados miembros de la UE-27 + 16 AC*



Oferta única de financiación y apoyo.

Aceleración de tecnologías emergentes para PYMES

Subvención hasta **2,5M€** + Equity hasta **15M€**

Servicios Empresarial de **EIC:** **Aceleración** mentoring, coaching,

¿Qué busca el EIC Accelerator?

Alto impacto

Empresas emergentes y PYMES que buscan ampliar las innovaciones con potencial para **crear nuevos mercados o alterar los existentes**, en consonancia con **las prioridades estratégicas de la UE**

Altamente disruptivo

Innovaciones basadas en descubrimientos científicos, pensamiento radical o avances tecnológicos (“**deep-tech**”)

Alto riesgo

I+D : actividades de innovación en **TRL5-6**

Financiación importante a largo plazo muy arriesgada para los inversores privados por sí solos.

Quién puede aplicar?

- **Empresa de nueva creación o PYME** (incluidas las spin-offs)
- **Pequeña mediana capitalización** (10-hasta 499 empleados)
- **Persona física o jurídica** que tiene la intención de establecer (o invertir) una PYME o una pequeña empresa de mediana capitalización en un Estado miembro o país asociado

¿Qué apoyo puedes recibir?

GRANT

Hasta 2,5 millones de euros (70 % del total de los costes subvencionables)

Las actividades de innovación deben completarse en un plazo de 24 meses.

Las pequeñas empresas de mediana capitalización no son elegibles para recibir subvenciones (pero pueden solicitar inversión)

EQUITY

Hasta 15 millones de euros (o más en casos debidamente justificados)

Capital directo o cuasicapital

Máximo el 25% de las acciones con derecho a voto de la empresa.

Principio de capital paciente (perspectiva de 7 a 10 años).

*Para desarrollo y validación de tecnología (TRL5-6 a 8): creación de prototipos, demostración, pilotaje, pruebas y validación (se completará en un plazo de 24 meses)

** Para operaciones y actividades de comercialización a gran escala (TRL 9).

Tipos de financiación

▪ MODELO BLENDED GRANT +EQUITY

Actividades de innovación (TRL5-8)

Despliegue de mercado (TRL9) y ampliación

▪ GRANT FIRST

Sólo actividades de innovación (TRL5-8)

Aún requiere un trabajo importante para evaluar su potencial comercial.

Alcanzar una serie de hitos acordados para tener acceso a inversiones de capital (M₁₈)

▪ ONLY GRANT

Sólo actividades de innovación (TRL5-8)

Evidencia para financiar el despliegue y la ampliación de la innovación

Proceso de evaluación



- Propuesta de 10-15 páginas
- Plataforma de presentación específica
- Vídeo motivacional de 3 minutos.

- Propuesta de 50 páginas mín
- Presentación para la entrevista
- Anexo financiero
- Análisis de libertad de operaciones
- Plan de gestión de datos
- Cartas de apoyo (opcional)
- Anexo libre (opcional)

- 10 minutos presentación
- 35 minutos de preguntas y respuestas
- 5-6 miembros del jurado

Negociación del acuerdo de subvención
(3-4 meses)

Proceso de Due Diligence

Opciones de participación

EIC Accelerator Open Call |

Innovaciones en **cualquier campo de la tecnología** que abarquen diferentes campos científicos, tecnológicos, sectoriales y de aplicación o que representen combinaciones novedosas.

EIC Accelerator Challenges 2024

Innovaciones en áreas de relevancia estratégica en línea con **las prioridades de la EU**

- HUMAN CENTRIC GENERATIVE AI
- VIRTUAL WORLDS AND AUGMENTED INTERACTION, INCLUDING SUPPORT TO INDUSTRY 5.0
- ENABLING THE SMART EDGE & QUANTUM TECHNOLOGY COMPONENTS
- FOOD FROM PRECISION FERMENTATION AND ALGAE
- MONOCLONAL ANTIBODY-BASED THERAPEUTICS FOR EMERGING VIRUSES
- RENEWABLE ENERGY SOURCES (RES) AND THEIR WHOLE VALUE CHAIN

Plazos

- **Aplicaciones cortas**

Proceso continuo

- **Solicitudes completas***

13 de marzo de 2024

3 de octubre de 2024

EIC Accelerator

Claves del éxito

European
Innovation
Council



Claves del éxito



Claves del éxito

1. Innovaciones “deep tech”

“Tecnologías emergentes **basadas en descubrimientos científicos o innovaciones de ingeniería significativas**, que ofrecen un avance sustancial sobre las tecnologías establecidas y buscan abordar algunos de los desafíos fundamentales del mundo”



Innovación disruptiva

Desarrolla nuevas tecnologías.

Alcance

Implica nueva tecnología pionera
Alto perfil IP

Impacto

Crea nuevos mercados o altera los existentes.
unos

Riesgo

Alto riesgo
Desarrollo a largo plazo

Innovación incremental

Explora las tecnologías existentes

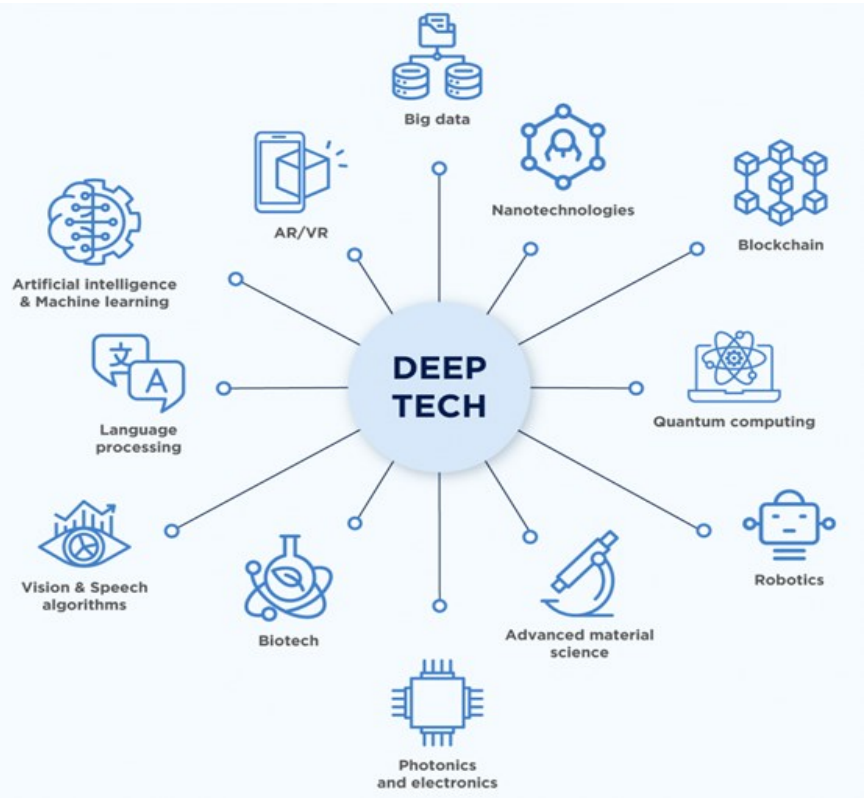
Se centra en mejoras de funciones.
Perfil IP bajo

Mejora la competitividad del mercado.

Menos riesgo
Desarrollo a corto-medio plazo

Claves del éxito

1. Innovaciones “deep tech”



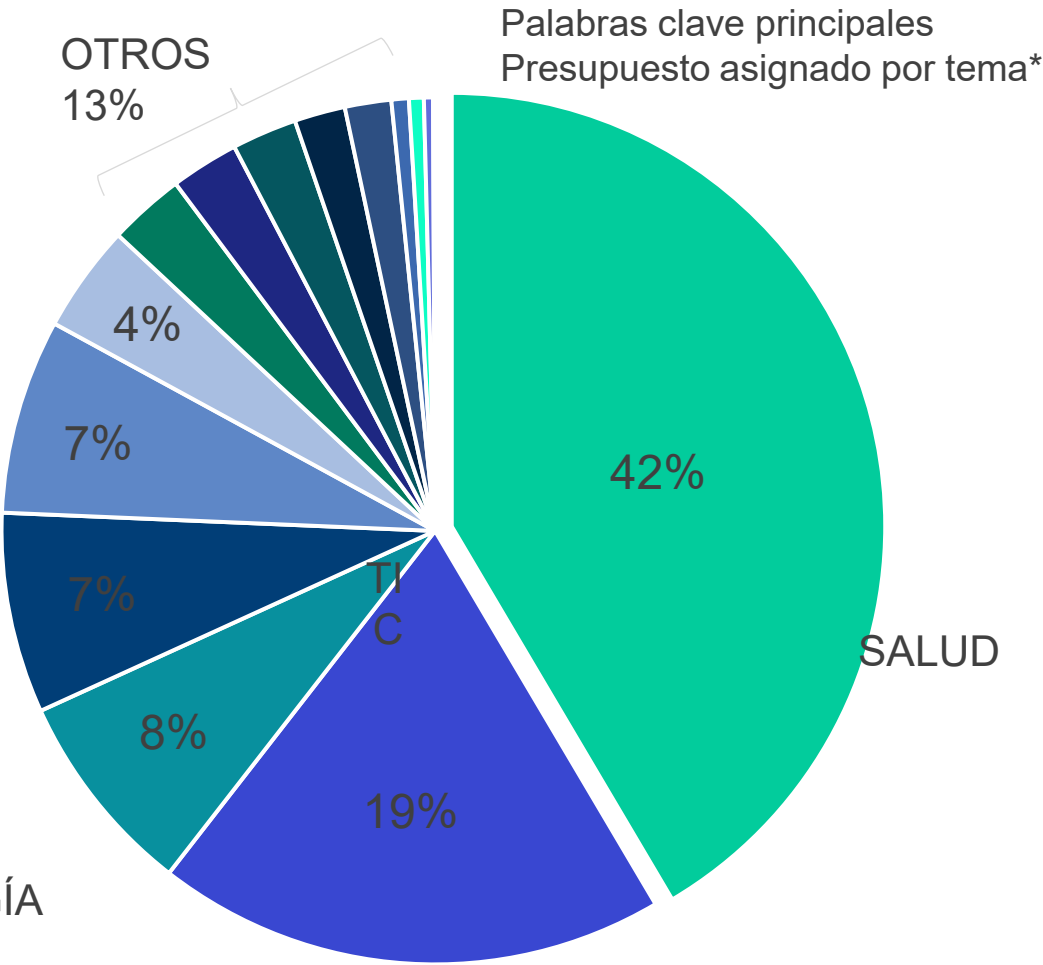
Jelvix

TRANSPORTE Y MOVILIDAD

BIOTECNOLOGÍA

ENERGÍA

TECNOLOGÍA DE INGENIERÍA



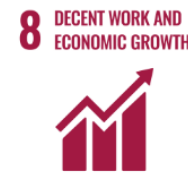
Claves del éxito

2. Alto impacto

Abordar desafíos clave a nivel de la UE y global

- Desafíos específicos del EIC
- Prioridades de la UE*
- Objetivos de desarrollo sostenible de la ONU (17 ODS)**

Potencial de escalado: crecimiento exponencial de la empresa en un plazo de 5 a 10 años



Claves del éxito

3. Alto riesgo

Requieren importantes inversiones en I+D (actividades de innovación TRL5 a 8)

EIC Accelerator

Nivel de preparación tecnológica (TRL)

Principios básicos observados

Concepto de tecnología formulado.

Prueba experimental de concepto

Tecnología validada en laboratorio

Tecnología validada en entorno relevante.

Tecnología demostrada en un entorno relevante

Prototipo del sistema en entorno operativo.

Sistema completo y calificado

Sistema real probado en entorno operativo.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

- ✓ Nivel de madurez adecuado
- ✓ Métricas cuantificadas (KPI)
- ✓ Plan de implementación + hitos
- ✓ Resultados protegidos (IPR) (FTO obligatorio)

Claves del éxito

3. Alto riesgo

No poder acceder a la inversión privada para llevar la tecnología al mercado

Ronda de financiación	PRE-SEED	SEED	EARLY (SERIE A,B)	CRECIMIENTO (SERIE C,D,..)
Importe de la inversión (€)	200K-500K	500K-2M	1M-20M	> 20M
Inversores	FFF, business angels, subvenciones, incubadoras	Business angels, subvenciones, capital riesgo	capital riesgo	Capital privado
Etapas de operaciones	PoC, prototipo	Pre lanzamiento	Crecimiento	Expansión

- ✓ Premios, subvenciones regionales/nacionales
- ✓ Experiencia en recaudación de fondos de capital de riesgo
- ✓ Fuerte red de inversores

Algunas estadísticas*

Blended 55%

Gran first 29%

Grant only 12%

Equity only 3%

Claves del éxito

4. Tracción temprana del mercado

Ajuste producto-mercado

- ✓ Voluntad de pagar
- ✓ Red sólida de partes interesadas clave en la cadena de valor.
- ✓ Proporcionar documentos de soporte (Lol , contratos, etc.)

Plan de negocio bien definido

- ✓ Propuesta de valor
- ✓ Conocimiento profundo del mercado objetivo y de la competencia.
- ✓ Proyecciones financieras creíbles y necesidades de financiación (anexo financiero)

Nivel de preparación empresarial (BRL)

- 1 Initial concept
- 2 Problem-solution fit
- 3 Build team and plan
- 4 Customer definition
- 5 Hypotesis testing
- 6 Minimum viable product
- 7 Feedback lopp
- 8 Scale
- 9 Fully embedded in market

Claves del éxito

5. Equipo

Equipo multidisciplinar (científicos, ingenieros, desarrolladores de negocio, perfiles legales/regulatorios)

Equipo de liderazgo senior establecido (CEO, CTO, COO)

Junta de asesores senior

Los fundadores poseen la mayoría de las acciones.

Apoyo a **empresas lideradas por mujeres** (40% al corte de enero de 2023)

- ✓ Liderazgo
- ✓ 100% compromiso
- ✓ Experiencia internacional

Algunas estadísticas

Las empresas financiadas por EIC Accelerator son en su mayoría*

Pequeñas (10-50 FET)

Jóvenes (hasta 5 años)

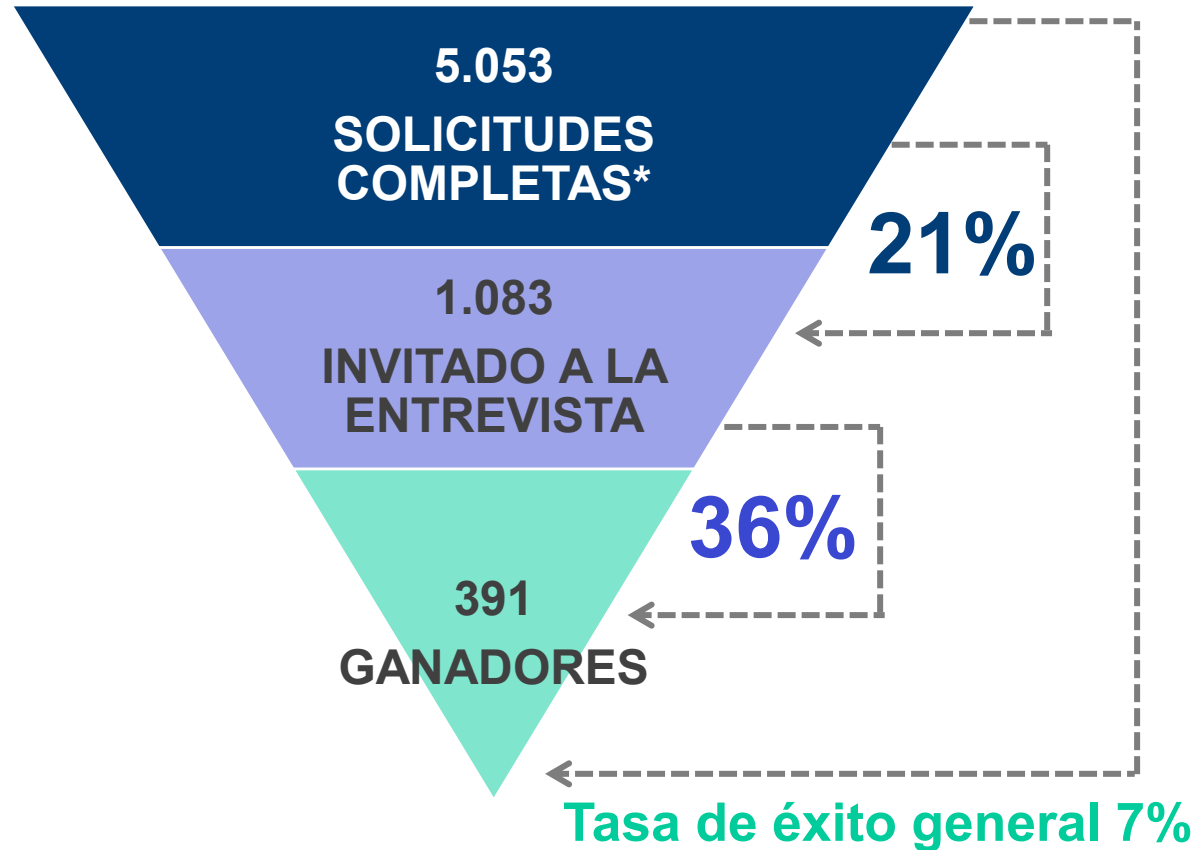
¿Estás listo para triunfar?



Consejos para una solicitud ganadora

- Mensajes claros y concisos
- Proporcionar descripciones detalladas
- Ensaya la presentación hasta que brille
- Tomarse en serio la preparación, se necesita esfuerzo en equipo (350h)
- Obtenga ayuda de expertos

EIC Accelerator: Uno de los programas de financiación más competitivos



*Official EIC Accelerator data cumulative 2021-22; ** Average success rate of specialised consultants in Europe was 18% in 2022 and 20% in 2023 according to internal survey realised by EAIC

Modelos de negocio para empresas en EIC Accelerator

European
Innovation
Council



EIC Accelerator: Modelos de negocio

Modelos de negocio válidos: **B2B, B2C, B2B2C, marketplaces, venta directa, SaaS, etc.**

Criterios a tener en cuenta: **escalabilidad y la rentabilidad**

Escalabilidad: Tener un negocio escalable significa que puedas mantener una empresa en crecimiento constante, sin que este ritmo de expansión afecte tu capacidad de invertir, capacidad de producción o el capital humano para hacer frente a la demanda.

Rentabilidad: capacidad de la empresa de alcanzar ganancias por medio del aprovechamiento de todos sus recursos.

La escalabilidad y la rentabilidad siempre deben evaluarse al unísono.

*Official EIC Accelerator data cumulative 2021-22; ** Average success rate of specialised consultants in Europe was 18% in 2022 and 20% in 2023 according to internal survey realised by EAIC

EIC Accelerator: Modelos de negocio



La UE quiere apoyar proyectos **de alto impacto que generen un retorno de la inversión (ROI) múltiple a partir de la subvención inicial y la financiación de capital.**



Dado que las inversiones suelen ser superiores a 1 millón de euros, esto requeriría que los beneficios acumulados fueran **superiores a 10 millones de euros** durante los años posteriores a la introducción en el mercado de la tecnología completamente desarrollada.



Como tal, el **umbral de rentabilidad y escalabilidad de la UE es más alto de lo que realmente se necesita en la mayoría de las empresas**, de ahí el fuerte enfoque de la UE en innovaciones disruptivas y la creación de nuevos mercados.

Cuestiones a responder en nuestro modelo de negocio



- **La definición del problema** que nuestro producto va a resolver. Pains y gains.
- **Definición de producto y cuáles son sus ventajas y propuesta de valor.** Resultado que acreditan su posicionamiento en la escala TRL.
- ***Unique selling points***: proposición de valor y ***willingness to pay***.
- Caracterización de mercado: **TAM** (Mercado Total), **SAM** (Mercado Obtenible) y **SOM** (Mercado Objetivo).
- **Barreras de penetración a mercado**: técnicas, financieras, regulatorias, de mercado, sociales.
- Competidores: **competencia directa e indirecta a nivel técnico y de producto**
- Mapeo del modelo de negocio de **competidores de referencia**, y estrategia de salida.

Cuestiones a responder en nuestro modelo de negocio



- Entorno regulatorio.
- Key stakeholders y cadena de valor: **usuarios, clientes, beneficiarios, reguladores.**



- **Estrategia de financiación similar:** mapeo de *deals* de inversión similares que nos permitirá conocer inversores que hay detrás el tamaño de las rondas, el uso de los fondos y las valoraciones.



- **Previsiones financieras:** cálculo de necesidades de caja para nuestro proyecto en todas fases para valorar la necesidad de inversión en las diferentes fases.
- **Proyecciones financieras creíbles** basadas en una hipótesis de mercado creíble.



- **Valoración de la empresa,** calculada adecuadamente según metodologías financieras probadas: *sales discounted cash flow*, o bien métodos comparables (4x EBITDA) o el del inversor propiamente dicho.

Cuestiones a responder en Fase 3 (pitch) del EIC Accelerator

European
Innovation
Council





- How big is the problem?
- Who is the client? Who is the user?
- How do you acquire clients? How long does it takes to acquire clients? How much does it cost to acquire a client? Estimation of sales cycle resources
- Who is your first target client? Who are your current clients? Who are your ideal clients?
- Are you considering other applications/target sectors?
- Can someone with bad intentions misuse your technology?
- Could you explain GPRD issues? How do you ensure data secure?
- Could you explain the Freedom to Operate and your Protection Strategy?
- Could you explain the technical solution with more details?



- Do you have a picture of the prototype?
- Do you have any evidence of the benefits for the users?
- Do you have done any clinical study so far? Is there clinical evidence of the product performance?
- Have you tested the system? Which is the feedback from testers? Who has tested the system?
- How do you compare your USP vs other products under development?
- How do you deal with privacy? What is the security process?
- How do you ensure the quality of the data? How do you ensure the quality of the training?
- How do you measure your impact in the environment?
- How do you protect the software from being copied by others?
- How does solution affect to your business?



- How many data do you have to validate the IA?
- How many trails have you already done? which is the current situation of the pilot plant? How many installations do you have already in place?
- Is there any solution you should cope with? Do you already have the CE/ FDA mark? When do you expect the CE mark?
- What IA models do you use?
- What is the certification process? What is your relation with the certification body?
- What is the priority date of the patent?
- What is the status of the certifications in the different markets?
- What is the TRL of the system? Do you already have a prototype?
- What is your Solution? Is it possible to patent? Where do you plan to patent?



Solución, tecnología y mercado

- What makes your product unique? What is the advance over the SoA? Is it an innovation incremental or breakthrough? Why? Who is the owner of the data generated?
- Why would your customer buy your product?
- Do you have an IP duty with the IP owner? Who is the owner of the patents? What relation do you have with the IP owner? Do you have the exclusivity of the patent?
- What is the state of your IPR protection? Have you protected in China?
- How are you positioned in the market?
- How do you segment your target market?
- What is the market addressed? What is the size of this market?
- What is your market share expected?, when?



- Have you considered pricing policies for big players?
- Could you explain the scalability of the business and the manufacturing scale up?
- Do you manufacture your solution?
- Have you test the consumer feeling?
- Having just one product, once in the market will you have other products in the pipeline?
- How do you plan to scale up? Are you prepared to scale up the company?
- How much other technologies cost?
- What are your risks?
- What is the key risk of the scaling up activity?
- What is the renew subscription rate (services)?
- What is your pricing strategy? Margins?
- Which are the main barriers/difficulties that you will have to face?
- Which is the payback period of your product?
- Which is your manufacturing capacity?
- Why pricing is not higher? Why the price is so high?



- What is the revenue model?
- What is the status of the contacts with suppliers of this industry?
- What is your business model?
- What is your commercialisation strategy? How do you reach the market?
- What is your internationalization strategy? Licencing?
- What is your relation with the manufacturers?
- What is your relation with the public side of your demand?
- What is your sales cycle? What is the funnel?
- What partners do you have for a deployment strategy?
- When do you expect the TRL9?
- Which are the relationships with the stakeholders?
- Which commercialization agreements do you have in place?
- Which countries are you expecting to reach in the next years?



- You have already signed a contract for this market. Please, give us more details about this contract?
- Are clients already paying for it?
- Are there agreements in place with manufacturers/clients?
- Can you calculate the conversion rate? How do you check the recurrent use of the app?
- Could you explain the Hardware-As-A-Service model you plan for commercialization?
- Do you have already any partnership with content developer?
- Do you have any business model from the market? Do you have Letter of intentions from customers?
- Do you have any partner for commercialization/distribution?
- Do you plan to go the US market and do you know FDA solutions?
- In 2 years, will you sell your company to other?
- What happens if you are not funded?



- Are you already selling? Do you already invoice?
- Can you explain how are you expecting to generate profit? What is the ROI for the EU if they fund your project?
- What is your turnover? What is your margin?
- Can you explain your financial model?
- Company up-to-date financial data
- Could you explain the company valuation?
- Could you explain the Exit strategy?
- Do you think the investment request is enough? Why don't you ask for more money?
- Will you accelerate the business with more money?
- How do you plan to co-finance the 30% of the project?
- How are you going to fund your future operations?
- How do you pay your current people if you have no revenue?
- How many clients do you need to reach your goals?
- How much money you have in the bank?
- How much public funds have you already get?
- What are your current commercial and marketing costs?



- What are your funding sources?
- What is the equity for?
- What is the grant for?
- What is the status of the VC conversations?
- What is your cash burn per month?
- What is your current turn over?
- What would happen without the EU funding?
- When do you expect to close the funding round? Do you already have committed investors?
- Name some of the investors you are in conversation with?
- When do you need the equity?
- Which are the relevant metrics of the business?



- Which is your current financial capacity?
- Why didn't you ask for investment before?
- Why didn't you request equity?
- Why do you ask for public funding at the same time that you are raising 10x in private funding?
- Why do you need so much person-month effort for this task?
- Why do you need the funding? You already have revenues,
- Why don't you finance the project with your own resources?
- Why don't you finance the project with a bank?
- Why don't you look for another VC instead of the Acelerator?
- Why not blended finance?
- Why should we finance you?
- Are the co-investors willing to invest in the next round (blended finance)?
- Do you have a stock-option programme? How do you retain talent in your company?
- Why doesn't your CTO have shares?
- Do you have any private investors?



- Do you have equality plan in the company? What is the gender balance of the team?
- Does the CEO has experience in growing tech SME? What is the CEO experience?
- Does he has experince in previous companies?
- How does this project fits with the company strategy? What % will be used for this project?
- How many jobs do you expect to generate?
- How many people are there in the company?
- How much is the value of your company?
- How will negotiate the licensing agreement? What is his experience?
- What are the voting rights?



- What do you need to invest to scale up the product production?
- What is the back ground of the team? Who sales?
- What is the company story? Why did you start your company?
- What is the team growth expected? What is missing in your team?
- Which profiles do you plan on incorporating?
- What is your capital structure? Which is the cap table of the company?
- What type of economical incentive does your personal have?
- What will be the capital structure of the new company used for commercialization?
- Which is the real involvement of the management board?
- Why did you have such a small growth in the last 10 years?
- Why don't you have the web finish? Why your web is not in English?

Problem	Which is the market opportunity and how big is it?
	Who would pay to solve it?
Solution	Which is your solution?
	In which status is your solution?
Technology	Which are your claims for the market?
	Which is yours vs what you incorporate off-the-shelf?
	What is your IP portfolio (with references)?
Market	Which are your key market segment?
	Which are the sales dynamics in these market?
Competitors	Which is your competence?
	Why should the client choose you instead of them?
Business model	How do you plan to sell?
	Have you already validated it in the market?
	Do you have already a sales pipeline?
	To finalise the product/service to reach the market
Sales	To conduct the first sales
	To consolidate an international sales pipeline
	Who do what?
	Which are your key business metrics?
	How do you reach your clients?
Scale up	Where are the main Scale ups?
Team	Which are your strenghts?
	Which is your cap table?

MUCHAS GRACIAS !

Óscar Salazar, PhD

Managing Director Euro-Funding EU Projects SL

✉ osalazar@euro-funding.com

📞 +34 649 38 0475



Your P&L is our DNA



ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

