

#innovacion
#ayudascdti
#asesoramiento
#internacionalizacion



El Acelerador del EIC en 2024

9 de mayo de 2024
Esther Casado

HORIZONTE

EUROPA
@HorizonteEuropa



¿Qué es el Acelerador?



El proceso



El perfil de la
empresa ganadora



¿Qué es el Acelerador?



El proceso



El perfil de la
empresa ganadora

El EIC es la fábrica de Unicornios EU



Generar **autonomía EU** en tecnologías emergentes de mercados clave

Reducir el **riesgo** del negocio en los diferentes valles de la muerte de su desarrollo

Atraer capital privado para empresas EU con capacidad de liderar sus mercados tecnológicos

Acelerador - Innovation and market deployment action

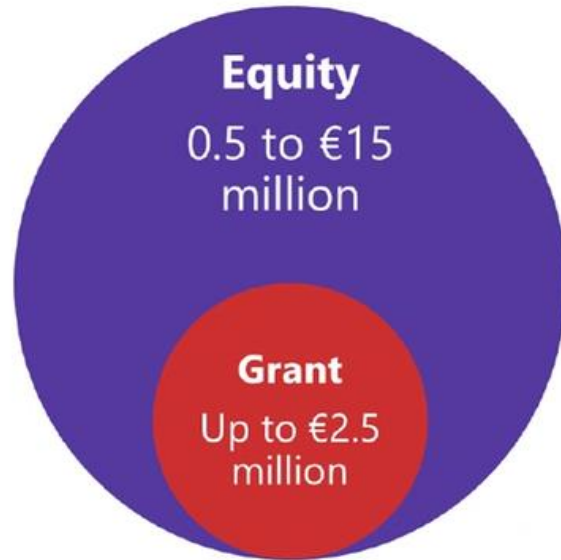


Negocios de **alto riesgo** para el capital privado SOLO...

...basados en una propuesta de valor con **tecnología propia** y con capacidad de crear nuevos mercados o transformar los existentes...

...liderados por un **equipo** comprometido

...que ofrece financiación para llegar y escalar



GRANT: 0,5-2,5 M€ (70%)

TRL 6 - TRL 8

Demos, piloto, certificaciones, etc.

INVESTMENT: Up to 15 M€+ (<25%)

escalado del negocio - cualquier TRL

incluido marketing, despliegue comercial, producción, etc.

....con servicios de apoyo al negocio: BAS

375 M€ Open + 300 M€ en 6 retos en 2 cortes



EIC Accelerator Open Indicative budget € 375 million

Accelerator Challenges

Human Centric Generative AI made in Europe	€ 50 million
Enabling virtual worlds and augmented interaction in high-impact applications to support the realisation of Industry 5.0	€ 50 million
Enabling the smart edge and quantum technology components	€ 50 million
Food from precision fermentation and algae	€ 50 million
Monoclonal antibody-based therapeutics for new variants of emerging viruses	€ 50 million
Renewable energy sources and the whole value chain including materials development and recycling of components	€ 50 million

Indicative call budget

€ 300 million

Alineación con el resto de Horizonte Europa



Uso de **lump sum** para el grant.

Se excluyen entidades controladas directa o indirectamente por terceros países (Art 22.5) en AI y Quantum (challenge y open).

Se exige un **Ownership Control Declaration** para poder verificarlo.

Implicaciones del Art 22.5

Ownership Control Declaration en fase propuesta para comprobar **elegibilidad**.

KYC detallado en fase de negociación de la inversión.

Cláusulas especiales del fondo del EIC en el caso de tecnologías estratégicas.



El grant-first se integra en el blended



La inversión durante el GA o hasta 12 meses después, en el marco de un **plan de escalado**.

La operación lleva “**single award decision**” de ambas componentes.

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
- 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**

El Acelerador en el 2024



¿Qué es el Acelerador?



El proceso



El perfil de la
empresa ganadora

con 3 NO GO en 2024 - 2027

PASO
1

Propuesta
corta

PASO
2

Desarrollo
propuesta
completa

PASO
3

Evaluación
propuesta
completa

PASO
4

Entrevistas

La evaluación



PASO
1

Propuesta corta:

4 evaluadores remotos.

Necesarios 3/4 GO.

Tasa de éxito ~ 60%

PASO
3

Evaluación remota de la propuesta completa:

3 evaluadores remotos.

9/9 GO, Reunión de consenso si 2GO y 1NO GO.

Tasa de éxito ~25%

PASO
4

Entrevista con el jurado:

Entrevista presencial.

Todos los “GO” de la evaluación remota.

Tasa de éxito ~ 25%

El proceso

PASO
1

Propuesta
corta

PASO
2

Desarrollo
propuesta
completa

PASO
3

Evaluación
propuesta
completa

PASO
4

Entrevistas

Propuesta corta: un esbozo de tu potencial



- F&T Portal.
- Siempre abierto.
- 4 evaluadores (GO - NO GO), al menos 3 GO.
 - ✓ Formulario administrativo - Parte A
 - ✓ Memoria - Parte B
 - ✓ Pitch Deck
 - ✓ Video
 - ✓ **Consentimiento para compartir datos con NCPs**

Memoria: Plantilla – máx. 12 páginas

1	Descripción de la empresa	EXCELLENCE
2	El problema / la oportunidad	
3	La innovación: Solución / Producto o servicio (USP)	
4	Análisis de mercado y de competidores	IMPACT
5	Impactos	
6	Equipo	LEVEL OF RISK, IMPLEMENTATION AND NEED FOR UNION SUPPORT
7	¿Cuánto dinero necesito?	

- Max. **10 páginas**.
- **Gráficas e imágenes** que complementen la memoria.
- No es para presentar → **autoexplicativo**.
- Sin plantilla/formato.

¿Qué no puede faltar?

Portada / Primer mensaje	Problema / Oportunidad
Propuesta de Valor / Modelo de negocio	Tecnología / IPR / Innovación
Mercado	Competencia
Impactos	Estrategia de crecimiento / métricas
Equipo	Conclusiones

- Máx. **3 minutos**.
- Máx. **3 personas**: núcleo del equipo (CEO/CTO/CFO).
- **Motivación** de la solicitud.
- No es un video comercial, complementa la solicitud.



Company PIC*

Company name*

Consent

All personal data will be handled according to Regulation 2018/1725 under the terms announced in the relevant Privacy Statement.

YES

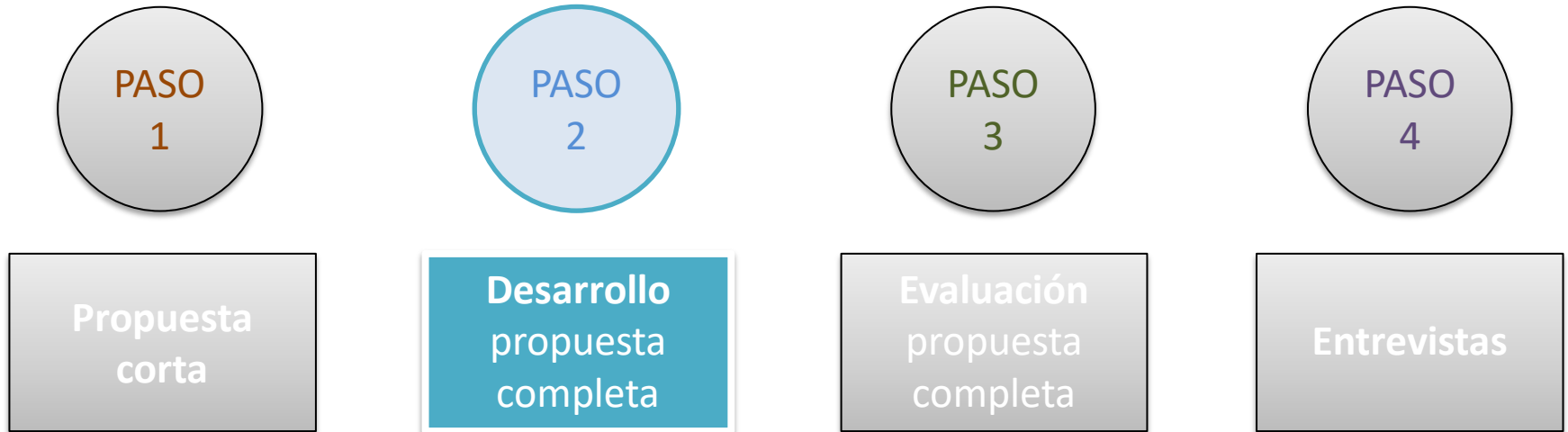
Your National Contact Point, Enterprise Europe Network (EEN) Members and Knowledge Innovation Communities of the European Institute of Innovation and Technologies (EIT KICs) may be a useful source of information and support in preparation of your full proposal. Therefore, we encourage you to share your data with them.

I consent to sharing the following data with my relevant National Contact Point, relevant EEN Member and EIT KICs: basic information about my proposal limited to the name, phone, email of the CEO or person in charge of managing innovation/company, proposal acronym, title, abstract, evaluation result (GO/NO GO).

The data will be made available subject to confidentiality obligations of the NCPs, KICs and EEN members.

Dar el consentimiento nos permite ayudaros

El proceso



Desarrollo de la propuesta completa

- ❑ 2 cortes al año: 3 de octubre de 2024
- ❑ Apoyo 24h coaching: My dashboard para elegir tu coach:
<https://eic.eisma.eu/mydashboard/mycoaching>

¡Usa el coaching!

Cosas que **NO** hace un *business coach*.

- Escribir partes de la propuesta completa.
- Ser competencia de tu consultor/a.
- Preparar el presupuesto.

Cosas que **SÍ** hace un *business coach*.

- Asegurar la coherencia del negocio.
- Poner a prueba tu discurso.
- Comprobar que tu necesidad financiera se ajusta al instrumento.

Propuesta completa (F&T Portal)

Parte A: Formularios administrativos.

- Declaración OCA (si aplica - Plantilla)
- Consentimientos para compartir con NCPS

Parte B

- Parte B: Anexo Técnico (Plantilla)

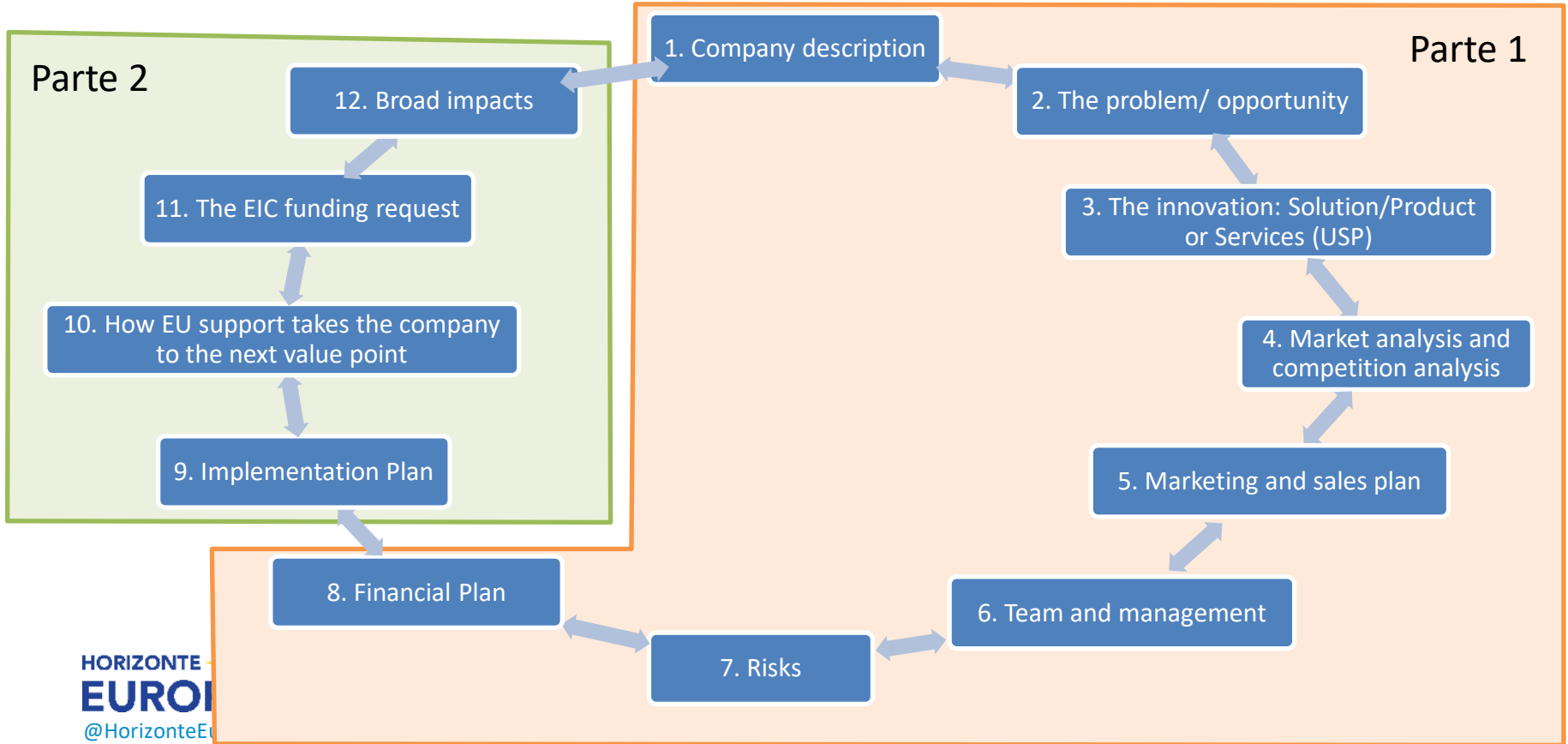
Adjuntos

- Video
- Pitch Deck
- Adjunto con las Lol
- Adjunto con los CV clave
- FTO analysis report
- Data Management plan (Plantilla)
- Excel Financiero (Plantilla)
- Presupuesto lumpsum (Plantilla)
- 10 hojas libres (OPC)

Datos de contacto
para poder apoyaros
en la fase de
entrevistas
+ SoE

- ❑ Declaración de control y ownership de la empresa
- ❑ Aplica a:
 - ✓ Human centric generative AI made in Europe
 - ✓ Emerging quantum technology components
 - ✓ & propuestas al open relacionadas con estas áreas.
- ❑ Formulario estándar :

https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/docs/2021-2027/common/temp-form/af/ownership-control-declaration_en.docx



Los adjuntos de la propuesta completa

FTO

Resultados del análisis de Libertad de Operación (FTO)

Si no lo tienes, 2 hojas explicándolo + FTO previsto en plan de trabajo

Si no está en inglés, 2 hojas contando los elementos en inglés

Análisis de riesgos relacionados con tu IP

Data Management plan

Asegura que cumples con los estándares de la Comisión

Básicamente

- Explica los datos de investigación generados
- Asegura el acceso abierto a los datos generados

Hay plantillas que os ayudan

LoI

Refuerzan tracción

Dan credibilidad a tu plan de negocios

Reflejan conocimiento y acceso a mercados internacionales

Pitch deck

Será tu apoyo en la entrevista

+ Video

Proyecciones financieras

Presenta tus proyecciones

Apoya tu plan de negocios

Refleja tus necesidades financieras para el escalado

Presupuesto lump sum

Detalle el presupuesto de tu grant.

Justifica los costes definidos.

Ayuda al evaluador a entender las diferentes partidas.

10 hojas libres

Ayudar al evaluador

Sólo si aporta información clave

¿Best value for money?
Plan de incorporar nuevos perfiles
Etc.

How does it work in practice?

Lump sum projects use:

- same forms
- same criteria
- same pre-financing
- same technical reports

- Presupuesto** detallado en propuesta,
 - ✓ pero no más que en el Acelerador 21-23.
- Los **evaluadores** tienen más tiempo,
 - ✓ para mirar el presupuesto y dar su visto bueno.
- Pre-financing**: 2 pre-financing del 40%.
- Sin justificación** de costes,
 - ✓ Pago por Paquete de Trabajo realizado completo.

Instructions | BE list | WP list | Lump sum breakdown | Person-months overview | Summary per WP | BE1 | Depreciation costs | **Any comments** | Change Log

- ❑ **Plantilla** en Excel,
 - ✓ cuidado con las **macros**.
- ❑ Anexo con el presupuesto **detallado**,
 - ✓ necesarios, justificados, razonables.
- ❑ **Justifica** aquí y en la memoria, referenciando,
 - ✓ parte B, punto 9, Plan de Implementación.
- ❑ **Coste** de personal,
 - ✓ usar de referencia el **Dashboard** para evaluadores.
- ❑ **Depreciación** de equipos.



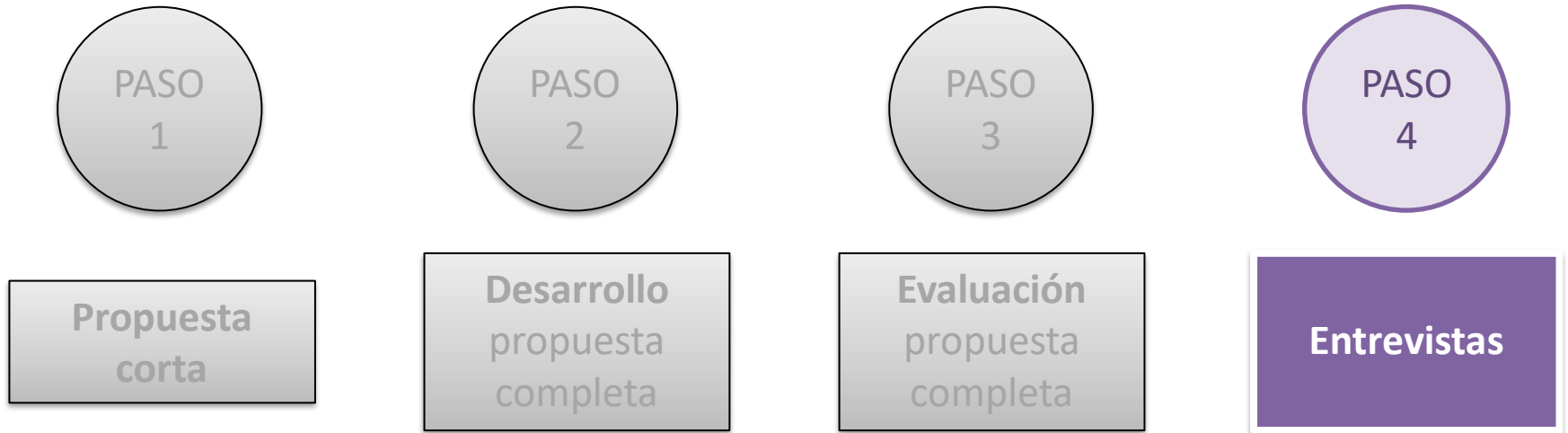
https://youtu.be/IXcQ4fnjphQ?si=Ps62nfYD_XCgkUTM



- ✓ Posibilidad de **separar los Paquetes de Trabajo** para ajustarlos a los periodos de reporte.
- ✓ **Anexo con el presupuesto detallado.**
- ✓ **Justificar bien cada partida.**

https://youtu.be/VsSO_s1Ec84

El proceso



❑ Presenciales

❑ 10 minutos de pitch

35´ minutos de Preguntas y Respuestas:

✓ 5 + 2 expertos:

- » 5 minutos por experto para resolver todas sus dudas.
- » 3 - 5 dudas por experto.

Tu reto es dar respuesta a **TODAS** las preguntas de un experto en 5´.

Prepárate para responder en menos de 1 minuto a cada pregunta.

Con la entrevista se busca conoceros

- ✓ **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.



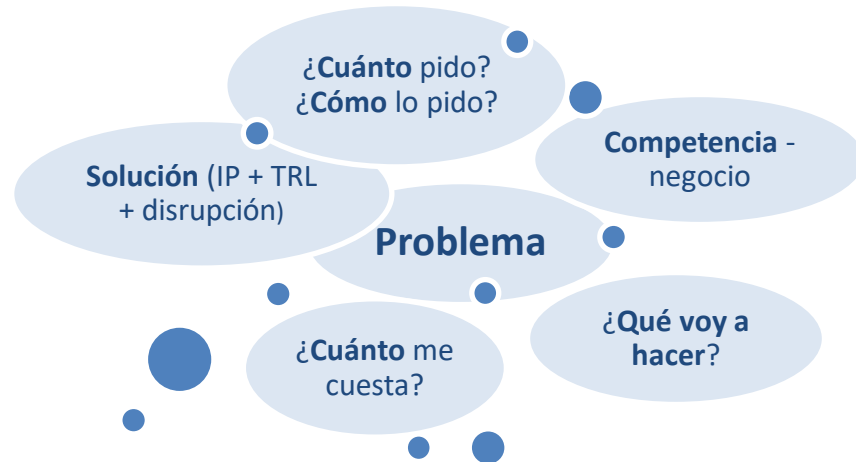
**A veces cómo comunicas elementos claves,
otras cómo respondes a puntos débiles...**

¿Cómo hay que afrontar el pitch deck?



10 minutos = 10-15 slides máx.

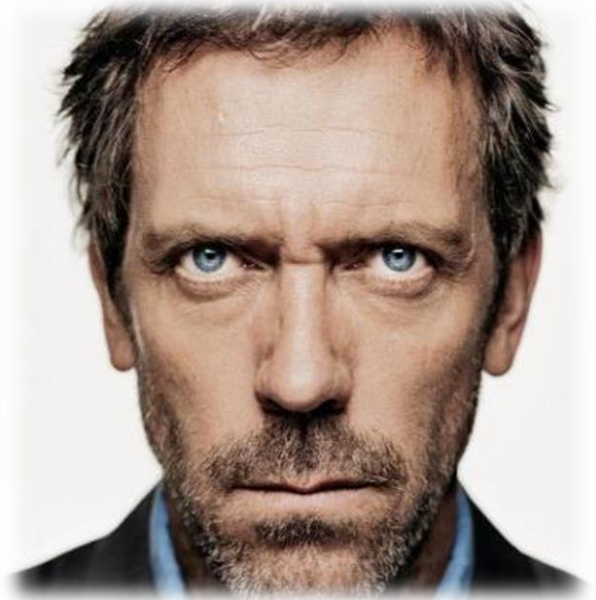
Es tu documento estratégico inicial.



**Ensay,
Ensay,
Ensay.**

El **deck** sustenta vuestro discurso

- ✓ **NO** es el resumen de la propuesta .
- ✓ **NO** es una suma de partes, es para el Acelerador.
- ✓ **Tiene** “algo” que deja “poso”.
- Usa **titulares** en vez de títulos.
- Máximo **3 ideas** por slide.
- Crea el cierre impactante – mensaje para la acción.
- ❖ Asegura un **diseño profesional**.
- ❖ **Imágenes** que sumen a la historia y gráficas entendibles.



10 minutos :00



- ✓ Prepara **un mensaje clave** por transparencia.
- ✓ Añade **2/3 hechos que lo apoyen**.
- ✓ **Concrétalo en 1-2 frases** en inglés.
- ✓ **Simplifica el inglés** para que sea fácil de seguir.
- ✓ **Ensáyalo** en voz alta contrarreloj.

Prepara el ritmo y la historia de tu **discurso**

- ❑ Prepara un **hilo argumental** para 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 enfatizaras lo importante y captarás la atención del jurado.
 - ✓ no serás monótono, y se te recordará.



Las preguntas también importan



- ❑ Identifica los **puntos débiles** de tu proyecto.
- ❑ Prepara una **respuesta corta** a cada punto.
- ❑ Prepara una respuesta ampliada **por si preguntan más datos**.
- ❑ Sois un equipo complementario:
 - ✓ Acuerda **qué responde cada uno**.
 - ✓ Todos participáis.
 - ✓ **Evita complementar la respuesta** de tu compañero.



¿Qué es el Acelerador?



El proceso

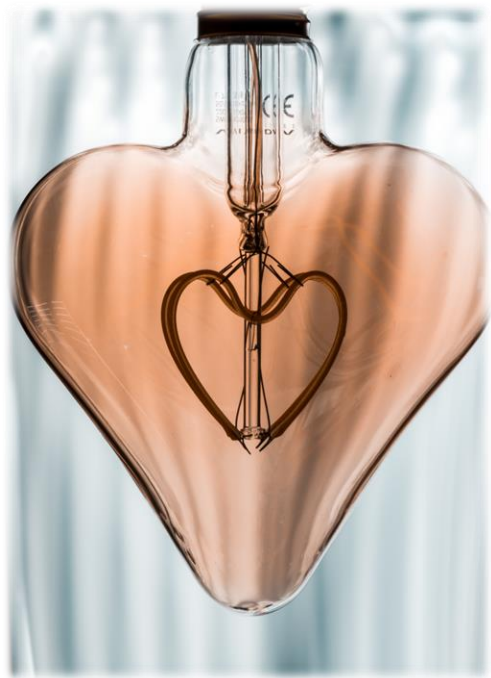


El perfil de la
empresa ganadora



¿Mi empresa encaja en el Acelerador?

Con tecnología deeptech / innovación disruptiva



Propiedad clara & FTO

En el estado de **desarrollo** adecuado.

Autonomía tecnológica a Europa

El equipo comprometido e involucrado



Equipo **full-time**

Complementario:

- ✓ No solo técnico.
- ✓ Desarrollo de negocios, ventas, comercial, etc.
- ✓ Regulación, fabricación, etc.

Y que tiene un **Go-to-Market** trabajado



En un mercado que permite **escalar**.

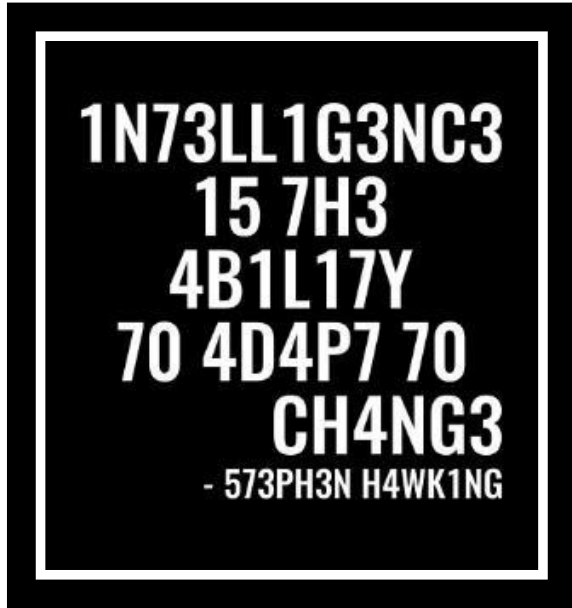
Con clientes potenciales (**LoI**), KOL y prescriptores.

Conocido, bien descrito y **segmentado**:

- ✓ Procesos regulatorios y ensayos clínicos.
- ✓ Fabricación y distribución...

Cuadra con las necesidades de **financiación**.

OPEN-MINDED al capital privado



Ambición por crecer mucho y rápido.

Conoce el mercado de la **financiación privada**.

Necesita el acelerador para ser atractivo al capital privado.

Sabe **cuánto necesitan** para **llegar y escalar el negocio**.

¿Qué nos dicen los ESR?

Equipo

Innovación

Necesidad y
alto riesgo

Lol: tracción o
engagement

Necesidad & tecnología

- The project addresses a **highly unmet need**.
- The jury also believes the **technology** presented is **strategic** for the EU.
- The company presents an **innovative approach**.

Impacto

- Thus, they are in a position to **disrupt the existing market** and potentially create new ones.
- The **strategy** around scaling was **clearly** presented.
- The Jury was **impressed** with the presented **traction**.

Implementación

- The jury acknowledges that this is a **high-risk project**.
- **Financial** projections were **realistic**.
- There was **clear evidence of investor engagement**. (Blended Finance)
- The **team** presented very competently and displayed a **good team dynamic**. The team is very knowledgeable and provided **good feedback during the interview**. The jury was impressed by the **commitment of the team** and personal investment.

Perfil empresas Españolas financiadas

INNVIERTE – NEOTEC

NEOTEC	43%
INNVIERTE	19%
NEOTEC + INNVIERTE	14%
NINGUNO	24%

52 % proyectos ES son EIT

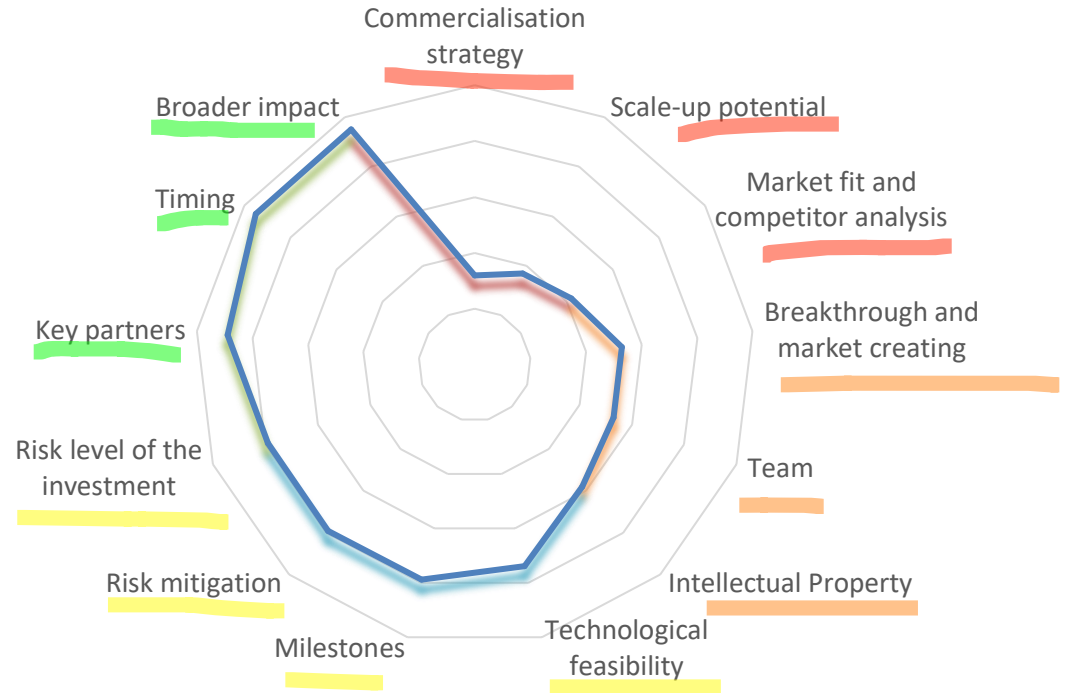
60 % proyecto Salud (65 % proyectos salud son EIT health)

Perfil empresas **Españolas** financiadas

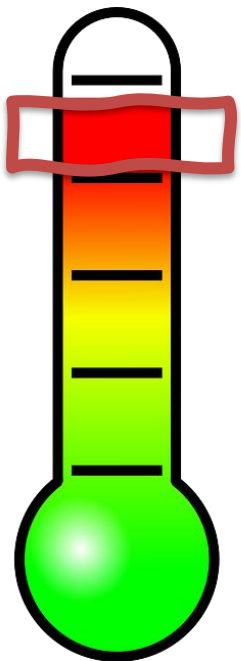
INVERSIÓN PRIVADA

> 10 % de los proyectos no tienen inversores

¿Por qué fallan las empresas ES en Entrevista?



¿Qué elementos hay que trabajar más?



Commercialisation

- Commercialization strategy
- Channel strategy
- Revenue model
- Business model
- Value proposition
- Financial projections

Scale-up potential

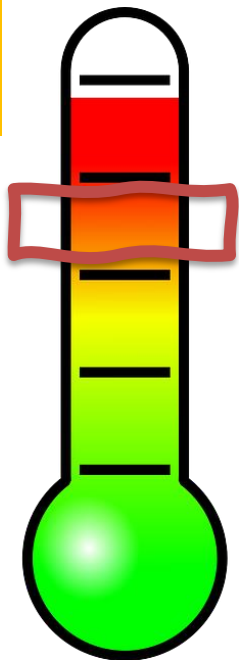
- Market size
- Real demand
- Segmentation
- Scale-up plan unclear
- Potential for rapid growth
- Financial requirements **underestimated**
- Funding strategy**
- Unclear financial projections
- Agreements

Market fit and competitor analysis

- Early stage of exploring product market fit
- Market position of their competitors**
- Underestimated competitors**
- Features when compared with others**
- Competitive advantages

During the Q&A session, the founders claimed that several times, they do not have competitors

¿Qué elementos hay que trabajar más?



Breakthrough and market creating

Incremental innovation

Not substantiated the breakthrough

Critical elements are missing

Team

Critical skills are missing

Need of supply chain, financial and business development **expertise**

Capacity for licensing contracts

Business model **competence**

Gender diversity

Captable unbalanced

Intellectual Property

IPR strategy unclear

IP protection is **sufficient** to ensure FTO and the commercial success

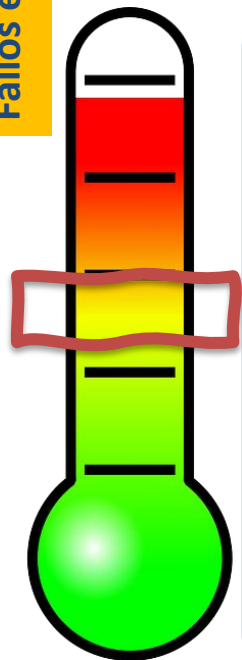
They did not present the IPR-strategy to raise **sufficient market** barriers

Still not **adequately protected** at this stage

Unclear FTO

The jury would like to have seen other management team members.
The jury could not validate the claims made during the interview.

¿Qué elementos hay que trabajar más?



Technological feasibility

- Technological maturity of the product
- The status was not clearly stated and differentiated
- Unclear TRL level of each of the component (IA)

Milestones

- Timings activities are underestimated
- Need a detailed technical roadmap, milestones and deliverables
- The financial planning for Go-To-Market is vague
- The cost is high and not sufficiently justified

Risk mitigation

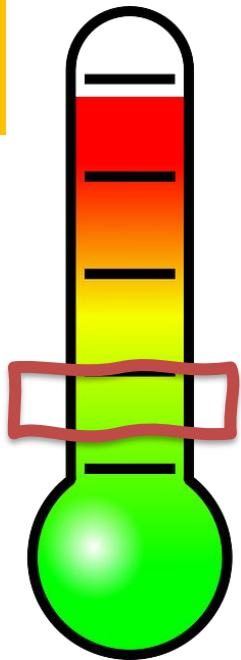
- The presented technology has not yet fully addressed regulation
- Regulations are still under development, making the market penetration slower or costly
- A key risk and proposed mitigation actions are not sufficiently addressed
- No convincing plan on the risk mitigation to technological development and regulatory challenges

Risk level of the investment

- The management team has little equity
- The planned ESOP is not sufficient to retain talent, attract new talent and investor
- The jury considers that it is unlikely that a VC will invest under the current CapTable
- The company should be able to raise the funds from the market
- No clear strategy on the current round of fund raising

The applicants failed to convince the jury / the Jury was not convinced

¿Qué elementos hay que trabajar más?



Key partners

There are no established partners in place.

The company did not presented any solid indication of any deal close to be established (e.g. LOI)

Timing

Not clear

The applicants are in risk of losing first mover advantage

Broader impact

The jury questions the degree of impact based on the EIC objectives.

Perfil de empresas no financiadas (2023)

No financiadas

	Financiadas	No financiadas
NEOTEC	43%	33%
INNVIERTE	19%	4%
NEOTEC + INNVIERTE	14%	8%
NINGUNO	24%	54%

33% no tienen inversores
(< 10% en financiadas)

	Financiadas	No financiadas
Microempresa: 0-10	24%	50%
Empresa pequeña: 11 a 49	69%	46%
Empresa mediana: 50 a 249	7%	4%

¿han ido pronto?
¿no era su momento
empresarial?

¿Y qué 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

- ❑ Pitches largos, con mucho texto, no identifica elementos clave.
- ❑ Confusión en los elementos transmitidos.
- ❑ No saben qué piden, para qué o a quién.
- ❑ Planteamiento financiero no adecuado.

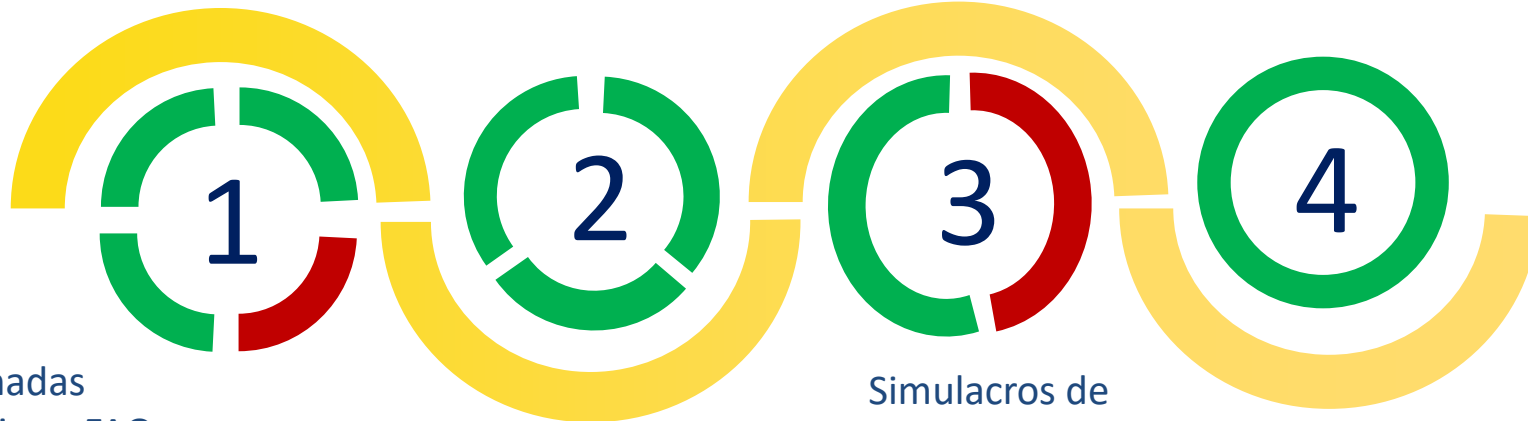
Y no puede faltar....

Una página web profesional

La página web es tu **carta de presentación** para los jurados.

- ✓ Tiene que estar en **inglés**
- ✓ Mostrar tu proyecto
- ✓ Mostrar referencias
- ✓ Quién es el equipo
- ✓ Quién es la empresa
- ✓ Qué vendes

Contad con nosotros



Jornadas
informativas, FAQs
y reuniones
bilaterales

Talleres, reuniones bilaterales,
revisión de propuestas y
pitches, Dossier de información
relevante, comunidad de
coaches ES

Simulacros de
entrevistas,
Q&A database,
entrevistas tipo

EIC Alumni, &
acceso a
inversores

Quedamos a vuestra disposición



NCP Acelerador EIC
Esther Casado ,CDTI



NCP Acelerador EIC
Lucía Iñigo ,CDTI



Delegado EIC
Luis Guerra, CDTI

HORIZONTE EUROPA

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



@HorizonteEuropa - @CDTIoficial



Enhancing Immuno-Oncology Patient Outcomes

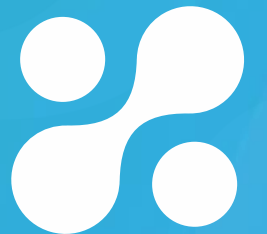
Deeper insights in pathology samples for a better patient stratification for immune checkpoint inhibitors



Enhancing immuno-oncology outcomes

Immuno-Oncology (IO) is one of the greatest promises in the fight against cancer

Unfortunately, a very small percentage of solid tumour patients respond to these therapies



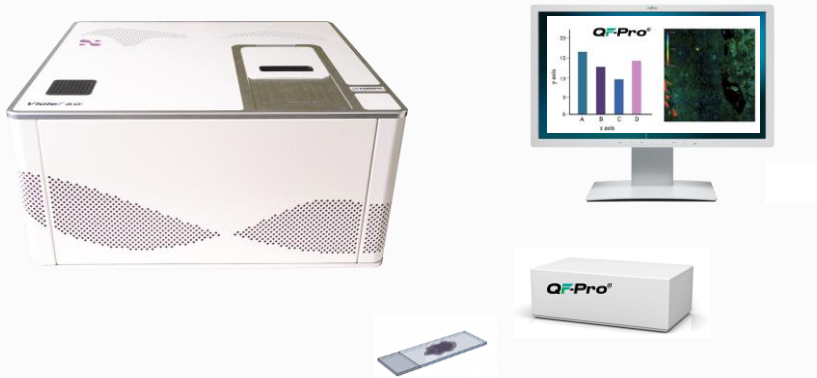
HAWK Biosystems

- ✓ Spun out of the Francis Crick Institute and Cancer Research UK (UK), started its activity in 2018
- ✓ Based in Bilbao (Basque Country, Spain), 19 full-time employees
- ✓ We have developed QF-Pro®, an unprecedented microscopy platform that unveils within pathology samples what no other platform can see: **protein functions**

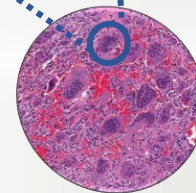
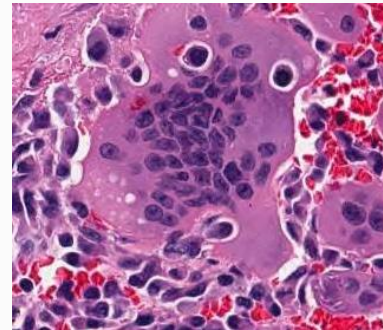


QF-Pro® is a unique microscopy platform able to quantify PROTEIN FUNCTIONS in pathology samples, at the cost of regular IHC

- ✓ Post-translational modifications (PTM) (e.g., phosphorylation,)
- ✓ Protein-protein interactions (PPI) (e.g., dimerisation, immune checkpoints, cell-cell interactions)
- ✓ Spatial context of these events in the tumour microenvironment



1-10nm resolution
providing a mechanistic insight and an unbiased quantitative score of these molecular events in the tumour microenvironment



1. PATENT GRANTED - EP2972357 A1
"Method for detecting molecules in a sample"

2. PATENT GRANTED - PCT/EP2018/062719
"Kits, methods and their uses for detecting cell-cell interactions in a sample"

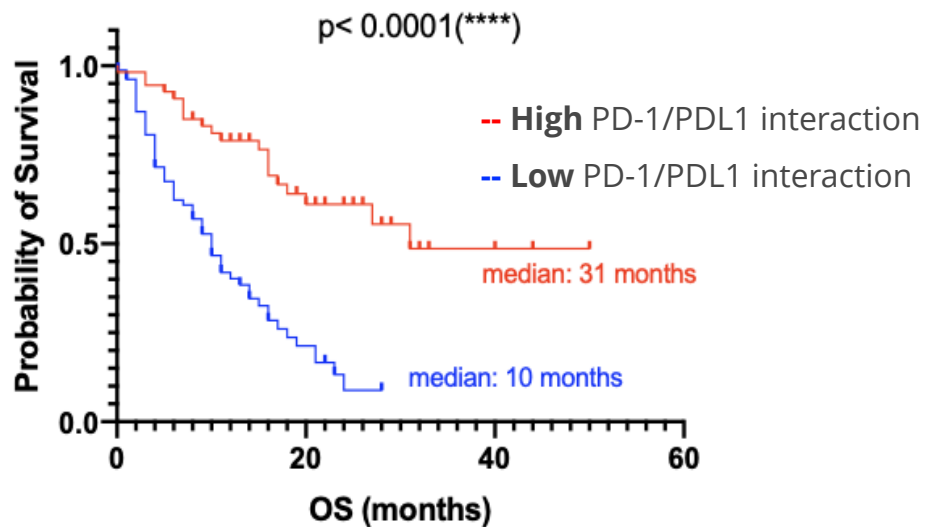


IOO has already demonstrated a great clinical value to predict patient response to immune checkpoint inhibitor (IO-ICI) treatments

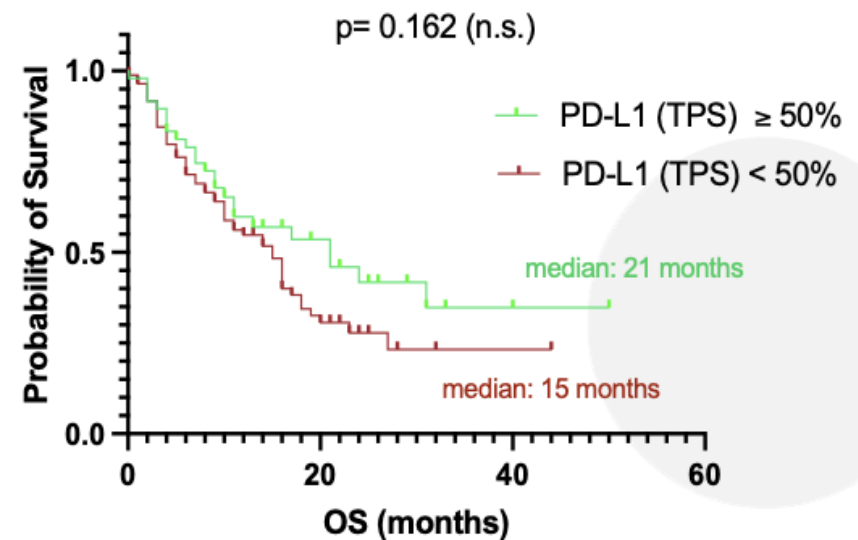


Clinical study performed with hospitals in Spain, France and the Netherlands. 188 NSCLC (lung cancer) patients treated with anti-PD1/PD-L1 monoclonal antibodies.

OS stratified by **PD-1/PD-L1 interaction** measured by **IOO** score (n=135)



OS stratified by **PD-L1 expression** measured by **PD-L1 TPS** score (n=135)

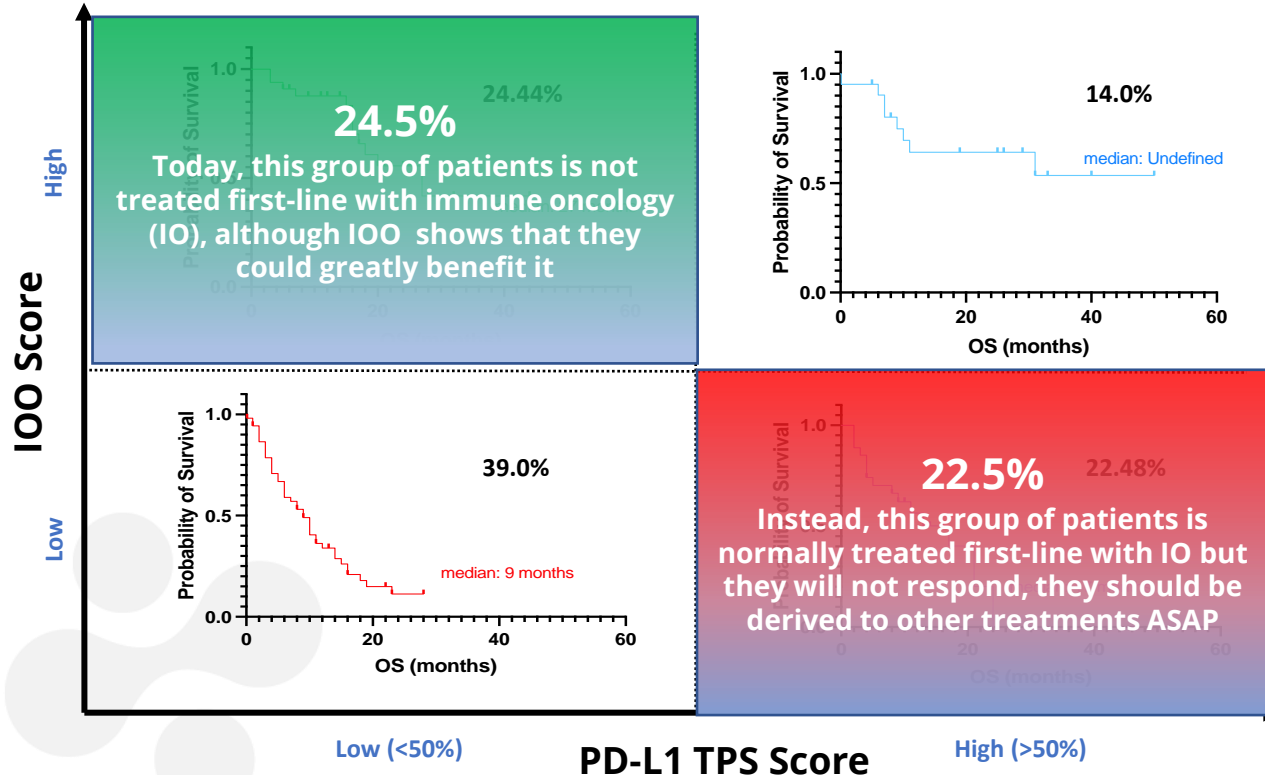


IOO has already demonstrated a great clinical value to predict patient response to immune checkpoint inhibitor (IO-ICI) treatments



Clinical study performed with hospitals in Spain, France and the Netherlands. 188 NSCLC (lung cancer) patients treated with anti-PD1/PD-L1 monoclonal antibodies.

Overall Survival (OS) of patients, grouped by IOO (low/high) and PD-L1 (low/high) scores and % of total patients in each group



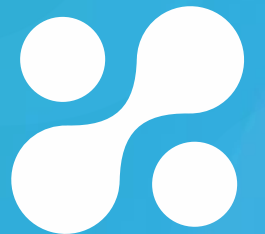
Key Findings

- PD-L1 TPS score is unable to select patients for treatment: **47% of patients with a diagnosed lung cancer are not being treated adequately.**
- Stratifying by IOO score **may increase the efficacy of available IO-ICI for lung cancer by 280%**, significantly increasing patient outcomes.

IOO – Improving immuno-oncology outcomes

IOO could triple the efficacy of currently available IO-ICI drugs, such as pembrolizumab or nivolumab, in the treatment of lung cancer

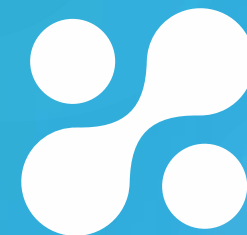
This could potentially double the number of patients that survive this disease



IOO – Improving immuno-oncology outcomes

The innovation project

Increased validated datasets of IOO are needed for IVD-R and FDA clinical clearance and for assessing extended IOO commercial utility beyond the PD-1/PD-L1 axis and lung cancer



The innovation project

Where is IOO now? (TRL6)

- **IOO has proven clinical value** in anti PD-1/PD-L1 therapies and NSCLC, but requires further validation for CE and FDA clearance
- **All IOO biomarkers have been analytically validated**, but need further testing among tumor types
- **The IOO kit and cloud working environment are in prototype stage**

3,6M€

Extended clinical trial of IOO in the PD-1/PD-L1 axis ($n \geq 1000$ patients) and NSCLC

Clinical validation in other 6 tumour types and all IC-s

Industrialization of the assay kit and cloud working environment

Where will it take us (TRL8)

- **Technical file fully ready** for applying to IVD-R Class C and FDA clearance for intended use in anti-PD-1/PD-L1 therapies for NSCLC
- **IOO fully available and tested** for use in multi-target and multi-tumor immuno-oncology research
- **Fully industrialized IOO kit**, containing the reagents to quantify up to 6 IO biomarkers in patient samples, and cloud service environment

“Grant First”

Technology not perceived as de-risked enough by investors

- Key technical milestone in month 15, once mid-term results of the clinical trial are available
- Co-investment milestone in month 21 (6 months later)

Project budget

- 3,6M€ for the innovation project period (2024-25)
 - 2,5M€ grant from EiC
 - 1,1M€ covered by current HAWK sales
- 4,5M€ equity for the market launch period (2026-28)

Why is the EIC Accelerator for Us?

- ✓ We fully address EIC Accelerator challenge: ***“Novel biomarker-based assays to guide personalised cancer treatment”***
 - Our proposal aims to translate a predictive biomarker-based assay into the clinic to guide personalised I/O cancer treatments, one of the major challenges facing cancer immunotherapy
 - Addressing the expected outcome of this challenge: *“Identify, who among cancer patients, is more likely to benefit from a given treatment (guided treatment)”*
- ✓ It is a **highly scalable potential business**, but the investment needed is large and the technology is **not yet clinically de-risked** enough to access the regular VC landscape
- ✓ This is a **ground-breaking disruptive and differential technology** that may have a **huge impact** in improving the treatment and lives of millions of patients



Funded by
the European Union

WOMEN TechEU

Overview

9th of May 2024

Agenda

- Introduction and Overview of Women TechEU Programme
- 1st open call specifications and FAQs
- Round of questions
- Conclusion

Overview of Women TechEU



Funded by
the European Union

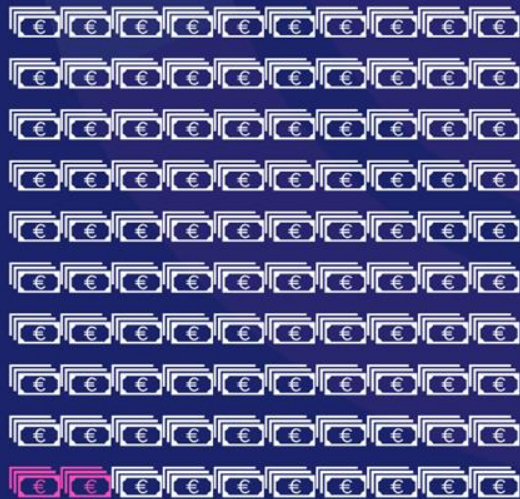
Why is the programme needed?

Currently,

LESS THAN

2%

of investment in deep tech innovation within the EU goes towards **women-led companies**.



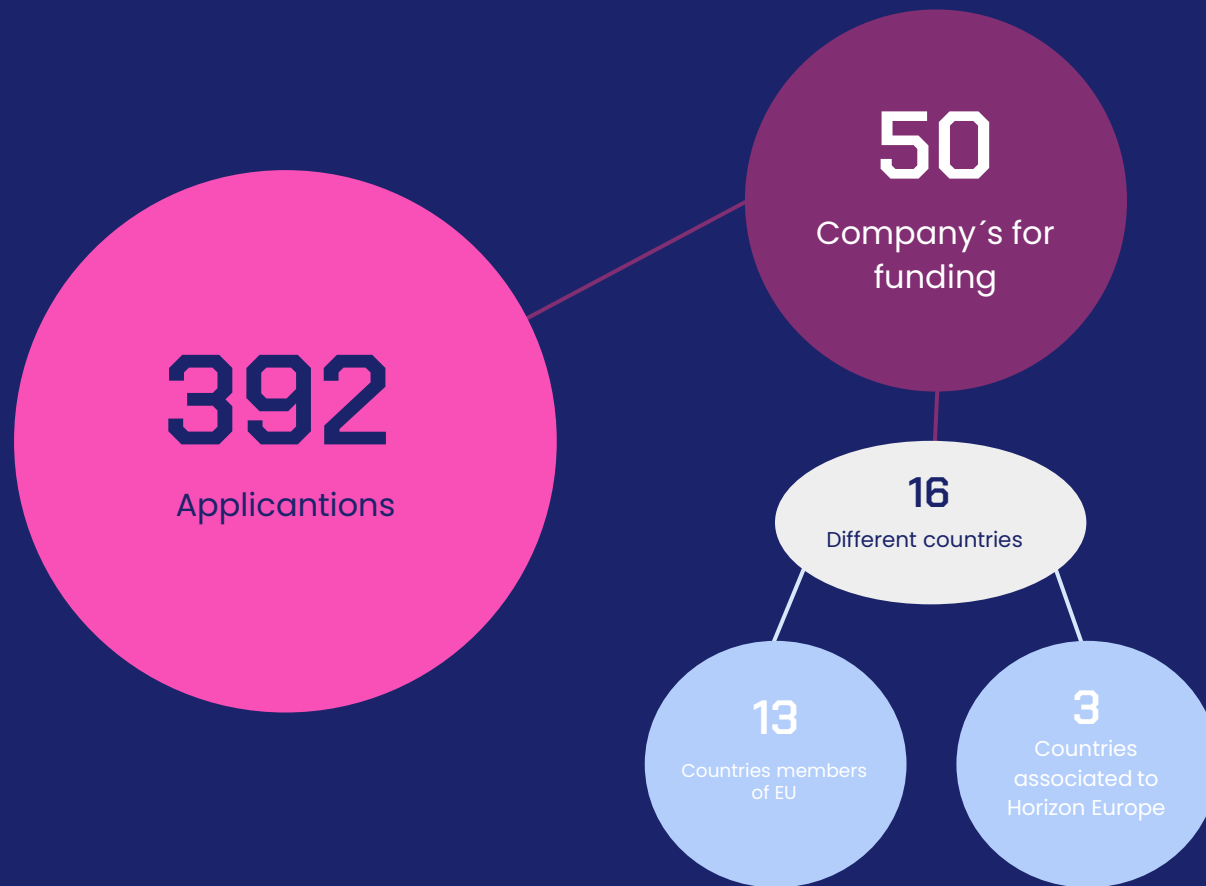
WOMEN
TechEU

provides women with
equal opportunities,
resources, and **support**
to thrive.



Funded by
the European Union

2021



Participation by country 2021



Germany

10 – 20%



Italy

5 – 10%



France



Netherlands



Norway



Spain

4 – 8%

Sectors with highest representation among the companies:



Health

12 companies – 24%



Engineering

11 companies – 22%



Biotechnology

4 companies – 8%

2022

467

Applications

35

Member States and
Horizon Europe
Associated
Countries

134

Company's for
funding

26

Different countries

14%

of companies
based in countries
associated to
Horizon Europe

15%

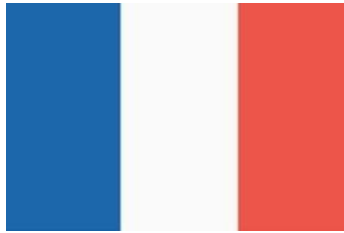
from Horizon
Europe widening
countries

Most common countries 2022



Spain

27 – 20%



France

16 – 12%



Germany

18 – 13%



Denmark

7 – 5%



Norway

8 – 6%



Sweden

8 – 6%

Sectors with highest representation among the companies:



Health

38 companies – 28%



Biotechnology

28 companies – 21%



Engineering

12 companies – 9%

What is Women TechEU?

A 2-year EU-funded project supporting women leading **deep tech startup companies** from Europe and Associated Countries.

Our mission is to create a more **gender-balanced** entrepreneurship ecosystem. Diversity drives innovation, and we are here to provide women in deep tech with more opportunities, resources, and support to thrive.

The project will launch **4 calls** for applications over the span of 2 years which, following a rigorous evaluation process, will result in a total of **160 beneficiaries**.

Funds and Services

€75000 per startup, plus:



Female mentors



Investor outreach and
pitch preparation



Investor and Export
Readiness Check



Soft skills training



Sales strategy
and Execution



Environmental impact
assessment



Corporate access

Who are we?

Coordinator



Experience in providing services for women entrepreneurs

Expertise in cascade funding management

Largest network of business angels in Europe



Women-focused hubs & associations

High impact on networks



1st Call Specifications and FAQs



Funded by
the European Union

First Call Important information

- **Deadline:** 20th May 2024 17:00 CEST (Brussels time)
- **Where to apply?:** Online application in Sploro platform accessible through our website www.womentecheurope.eu
- **How many will be chosen?:** 40 winners

Main eligibility criteria* at a glance

Is your company women-led?



Is it a startup in deep tech?



Is it between 6 months and 8 years old?



Are you based in the EU or Associated Member States?



Timeline of first call:

1. APPLICATION

Opening for
applications
18 March 2024



Deadline for
application submission
20 May*



*17:00 CEST
(Brussels Time)

Application evaluation
results communicated
~5 Jul



2. EVALUATION

20 May
Start of
evaluation
period



24
May

26
May

Eligibility
check

3 Jul
Ethical
Review

External evaluation and
normalization score

5 Jul
End of
evaluation
period

8
Jul

Legal validation and
Sub-grantee agreement
preparation and signature

13
Sep

3. PROGRAMME OF SERVICES

16 Sep 2024

Start of
programme of
services



15 March 2025

End of
programme of
services



Women-Led Company:

- **Women** legally recognised as founders or co-founder of the company must currently **hold a top management position** (CEO, CTO, CSO or equivalent) within the **same company**
- Women should hold at least **25%** of the shares in the company.
- We can only count the full **CAP** table. Women need to make up **together 25%** of the company in **total**. The 100% will be including institutions, banks, other shareholders, business angels etc

Must be an early-stage start-up:



**BETWEEN
6 MONTHS - 8 YEARS
FROM SUBMISSION**



**BEFORE REACHING HIGH
FIDELITY MINIMUM
VIABLE PRODUCT**



**RAISED LIMITED FUNDING
(UP TO 1 MILLION EUR IN
EQUITY AT SUBMISSION)**

Raised less than 1M€ in equity:

- Keeping focus on **emerging Startups**
- Grants and other national non-dilutive subsidies are **excluded** as long as not previous Women TechEU grants, EIC Accelerator or similar cascade funds like Empowomen
- **1M€ in equity** to be strictly against purchased shares by external parties
- **Convertible loans** are considered **equity** if money is available
- The participation of public bodies as shareholders is considered for the equity pool if they are in the CAP table
- Variations of **sweat-equity** are **NOT counted** towards the limit
- **Cash from Business Angels/VC** count to the 1M in equity



What is deep tech?

Building technology that doesn't exist... **YET!** This is **technology on the edge of science**. It's about pioneering solutions that have never been seen before to solve **societal problems**.

Not bound by sector but some sectors we tend to see deep tech work in include:

- Life sciences
- Greentech
- Biotechnology
- And more..

My company uses technology in the delivery of its goods / services, am I eligible to apply?

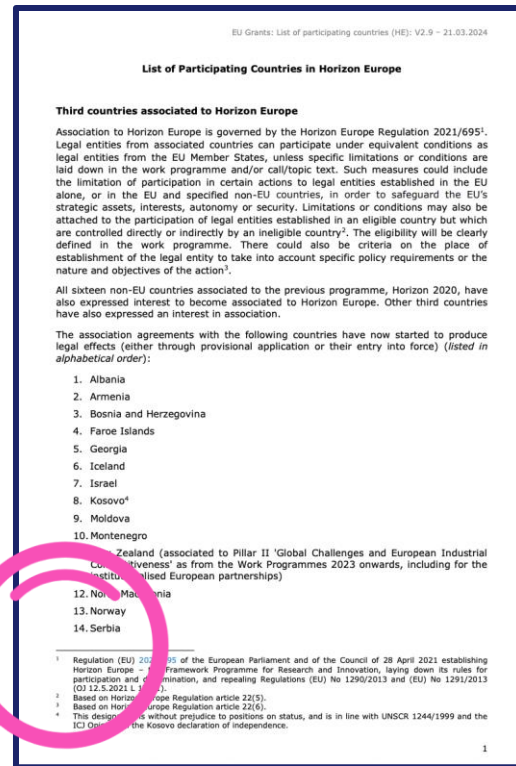
Using technology and being a deep tech company are **very different concepts**. Just because one is adopting industry standard technologies or slightly modifying content, materials, integration of existing components etc, does not make the company a deep tech one.

For way of example, **the following are NOT deep tech**:

- eLearning platforms where the content is the innovative part and **not** the technology;
- eCommerce apps where the innovation is the business model/pricing and not the technology
- Gaming apps which use industry standard components
- Online information portals where the news and articles are the innovative component
- Etc. etc...

Eligible countries:

- **Not just the EU!**
- Association agreements are currently under negotiation with a number of third countries.
- The applicable list is the one published by the European Commission at the time of opening of call, [linked in the FAQs and Call Guidelines](#)



Age of Company:

- The age of the company is determined by **the date of its registration** in the national company register of the country it is registered in.
- This date needs to be **greater than 6 months and less than 8 years** at the date of the submission of the application.
- Even if there was a **period of inactivity**, this time is still counted in the age of the company

What can be funded by the EUR 75,000 grant?

It is up to you!

Choose how you plan to allocate funds towards activities that will accelerate the development, growth and sustainability of **your** business.

Independent experts will assess whether the proposed activities are most appropriate and required to support your company's growth and development .



Documents and attachments required at application stage:



ONLINE
APPLICATION
FORM



CV OF
WOMAN
FOUNDER &
TEAM (PDF)



INVESTOR
PITCH DECK
(PDF)



3 MINUTE
VIDEO
(ONLINE LINK)

Documents required IF selected for funding (1)

- **ID Number & scanned copy** of the signatory (irrelevant personal details may be covered)
- The **power of attorney** of the person who will sign the Sub-grantee agreement.
- **SME declaration form**
- **Balance Sheet and P&L accounts** for the last 2 closed years .
- Most recent **CAP table**

Documents required IF selected for funding (2)

For entities that are already **validated** by the European Commission's Funding and Tenders Portal:

- PIC Number
- Screenshot of their type of organisation from the Funding and Tenders portal

If **not validated**:

- Legal entity form for private companies, and public law bodies necessary for the awarding of EU funding
- VAT Number registration (if applicable)



**Failing to provide requested
data and
documents in due time will mean
the funding **will not be awarded!****

Language:



ENGLISH IS OUR WORKING LANGUAGE

All application information, documents,
video must be in English
Programme & services will be in English.



OFFICIAL DOCUMENTS IN YOUR LANGUAGE:

Permissible, but provide a
translation.

Documents to always refer to:

- **Guideline Document** : https://womentecheuropa.eu/wp-content/uploads/2024/03/WomenTech_Guidelines-OC1_v4.0.3.pdf
- **FAQs**: https://womentecheuropa.eu/wp-content/uploads/2024/03/WomenTechEU-FAQ_v2.pdf
- **Supporting Documents (including application form copy!)**:
<https://womentecheuropa.eu/wp-content/uploads/2024/03/Women-TechEU-Useful-Documents.zip>

Hints and Tips for a **great** application

- **Be authentic.** When creating the video, we are not after professional style but we want to hear your voice and your passion
- **Why you?** Tell us how you are advancing your area of science, how you are helping society and why we should give you this opportunity
- **Show commitment.** To the cause you believe in, to your company and to advancing women's role in deep tech
- **Don't use AI.** We know what ChatGPT sounds like, we want to hear YOUR voice and not what an algorithm thinks you should say

I am still unsure

- **Ask us:** helpdesk@womentecheuropa.eu
- **When in doubt?** Apply ! Our expert evaluators are **the only ones** that can decide if your company fits our scheme or not.
- Our helpdesk staff are **NOT doing pre-evaluations** and we cannot tell you what to do! Being entrepreneurs means taking risks!

Do you have any questions?

Now is the time to ask!

WOMEN
TechEU



Funded by
the European Union

**We need your
support!**



WOMEN TechEU

Thank you for your attention



womentecheurope.eu



helpdesk@womentecheurope.eu



womentecheu

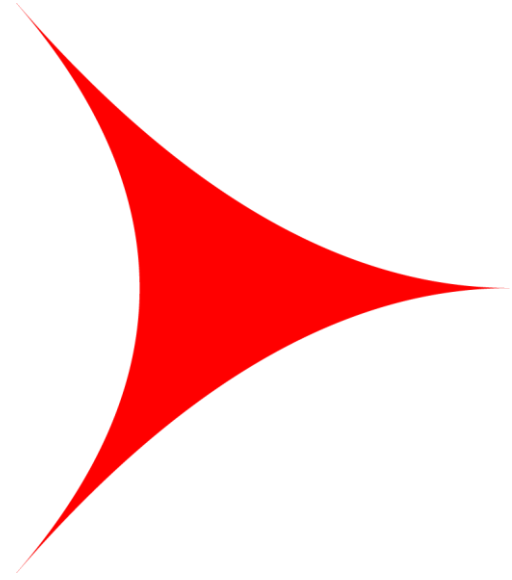


womentecheurope



**Funded by
the European Union**

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA). Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.



EEN2 EIC

Proyecto EEN2EIC



El proyecto EEN2EIC (*Enterprise Europe Network to European Innovation Council*) pretende **ampliar los servicios de apoyo que la red EEN puede ofrecer a los ganadores del Sello de Excelencia (SoE) del Acelerador del EIC**. El objetivo es crear un puente entre el EIC y la EEN para apoyar la innovación, ampliar las empresas beneficiarias e implicar a los agentes más relevantes en el panorama europeo.

EEN2EIC Consortium





Apoyo a Sellos de
Excelencia EIC



Group Leader (GL)
para España y
Portugal



Local Node (LN)
para el País Vasco



Definición de un *Group Leader* (GL)

Group Leaders

Group Leader (GL) 45 countries grouped in 13 groups

Steinbeis Europa Zentrum	A	Germany
fundación <i>para el conocimiento</i> madrid	B	Portugal, Spain.
	C	Israel, Armenia.
bpi france	D	France, Tunisia, Morocco.
ENTERPRISE IRELAND	E	United Kingdom, Ireland.
Food & Bio Cluster Denmark	F	Netherlands, Denmark.
APRE	G	Italy, Malta.
VLAIO	H	Belgium, Luxembourg, Switzerland.
tillväxtverket	I	Finland, Iceland, Norway, Sweden.
FFG	J	Austria, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Czech Republic, Hungary, Montenegro, Serbia, Slovakia, Slovenia.
LITHUANIAN INNOVATION CENTRE	K	Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, Ukraine.
praxi	L	Albania, Bulgaria, Cyprus, Georgia, Greece, Kosovo, Moldova, North Macedonia, Romania.
	M	Turkey



El GL es el enlace entre el proyecto EEN2EIC y los países que implementan la EEN. El proyecto EEN2EIC ha definido 13 regiones de actuación y la **Fundación madri+d actuará de GL para España y Portugal**, coordinando el trabajo a desarrollar con los Sellos de Excelencia del EIC en ambos estados de la Unión Europea.

Actividades de un *Group Leader* (GL)

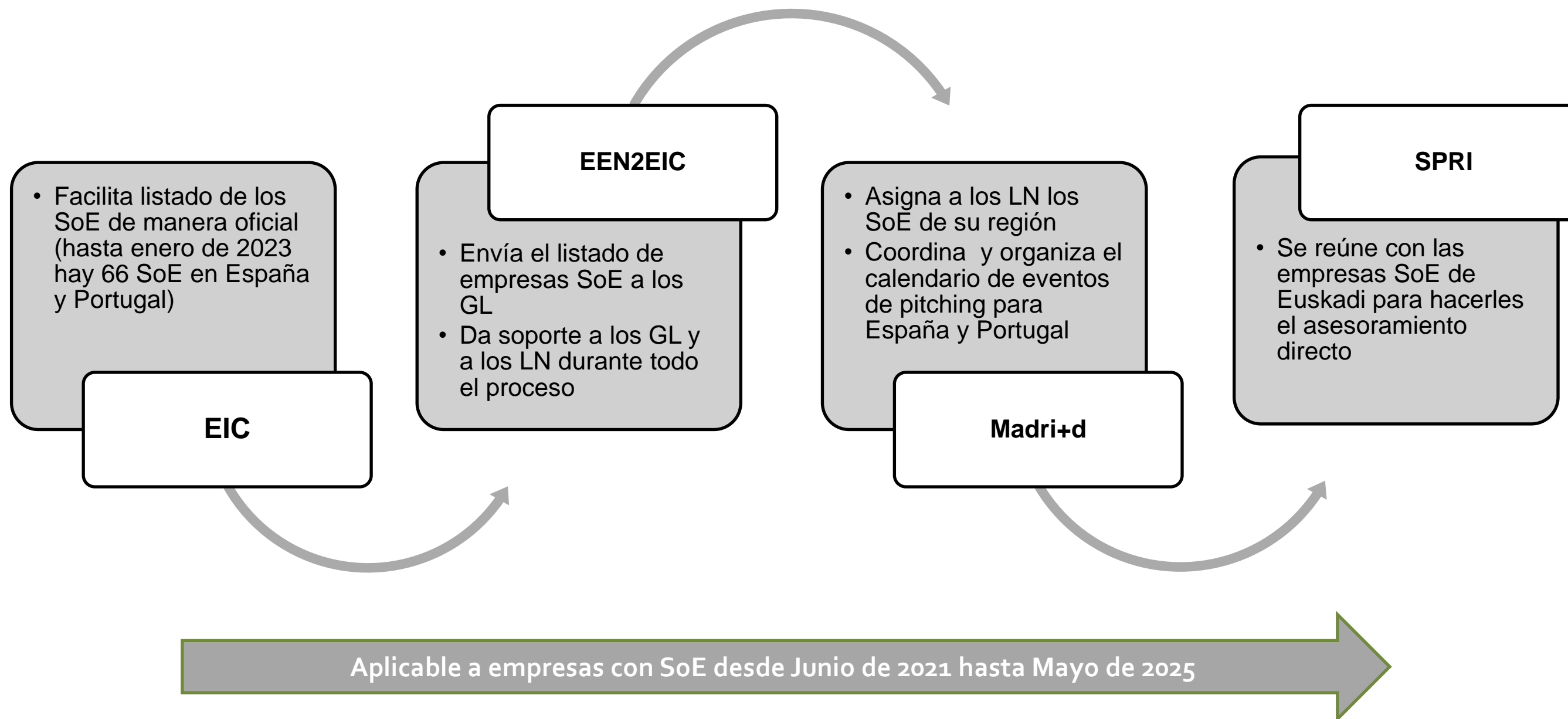
- **Coordinar y dar apoyo a los *Local Nodes* (LN)** de la región correspondiente (España y Portugal). Se han aprobado **7 LN, 6 en España y 1 en Portugal**.
- Incluir **inversores nacionales y entidades de financiación** a la comunidad virtual EEN2EIC.
- Actualizar y **organizar eventos de e-pitch anuales** para las empresas seleccionadas con Sellos de Excelencia.
- Participar en los **webinarios y en las formaciones organizadas por la coordinación del proyecto**.
- Apoyar a la coordinación del proyecto a **organizar el calendario general de eventos de e-pitching**.

Definición y actividades de un *Local Node* (LN)

El LN es el enlace entre el proyecto EEN2EIC y las empresas beneficiarias del Sello de Excelencia (SoE) del EIC. SPRI actuará de LN para las empresas beneficiarias del SoE en Euskadi. Sus principales funciones son:

- Dar **apoyo directo a los beneficiarios del SoE** en el País Vasco.
- Recomendar **oportunidades de financiación** pública o privada específicas para los SoE.
- Seleccionar empresas beneficiarias del SoE para participar en los **eventos de e-pitching** organizados por el GL.
- Hacer el **seguimiento de las empresas** que acudan a estos eventos de pitch para seguir apoyándoles con otros servicios si lo necesitasen.
- Incluir **inversores nacionales y entidades de financiación** a la comunidad virtual EEN2EIC.
- Participar en los **webinarios y en las formaciones organizadas por la coordinación del proyecto**, coordinadores de estas actividades a nivel de EEN2EIC.

¿Cómo vamos a trabajar?



Aplicable a empresas con SoE desde Junio de 2021 hasta Mayo de 2025

Lanzamiento oficial de los servicios en **Junio de 2023**, tras firmar el Gran Agreement

Calendario tentativo y equipo de trabajo



Equipo de trabajo SPRI

- Arturo Antón (Coordinador)
- Susana Larrea



www.spri.eus



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

EKONOMIAREN GARAPEN,
JASANGARRITASUN
ETA INGURUMEN SAILA

DEPARTAMENTO DE DESARROLLO
ECONÓMICO, SOSTENIBILIDAD
Y MEDIO AMBIENTE





SpermSort by mepro~

The unique technology for diagnosis
and sperm selection to maximize
success of assisted reproductive
treatments

Infertility is a major and growing issue in developed countries



1 in 6 couples
Suffering from
infertility

Source: Study conducted by
Agrawal et al, 2015



+10M
Born worldwide
since the first ART
baby in 1978

Source: ESHRE



24.000
Treatment costs per
baby in Europe

Source: ESHRE



186M
People suffering from
infertility in
developed countries

Source: WHO



4M
Treatment cycles per
year worldwide

Source: ESHRE



8.7B
Market size Europe
(2018)

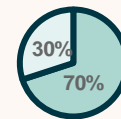
Source: Fortune Bussines



50%
Infertility caused by
the "male factor"

Source: University of Utah Health
Sciences

Pregnancy



Not pregnancy

**1 in 3 treatment
cycles**
end up in a pregnancy

Source: ESHRE



Problem to solve

Current sperm diagnostic and selection methodologies under estimate male infertility

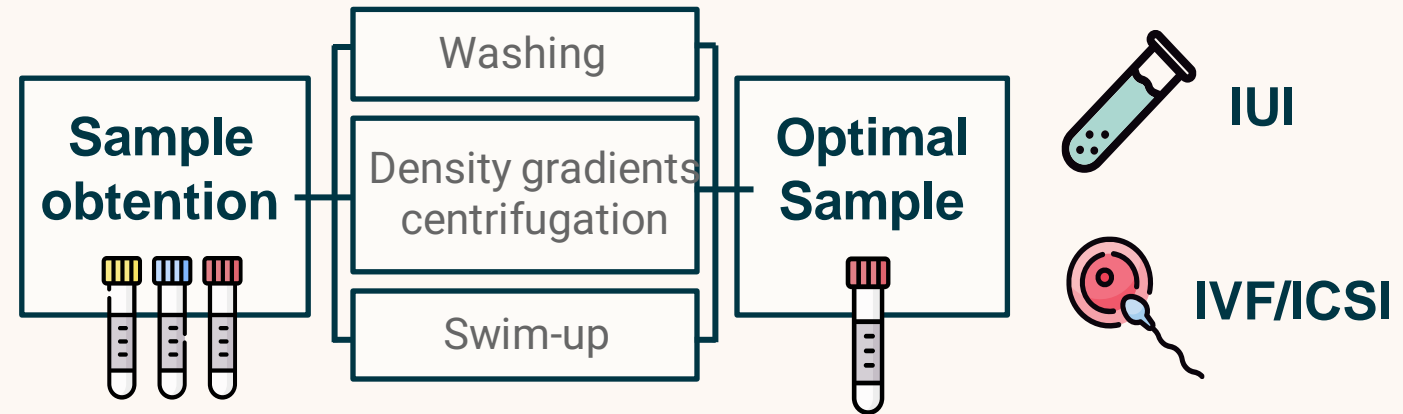
Semen quality analyses

Motility (WHO, 2021)



Approximately the 30-40 % of the men with normal parameters have inability to achieve pregnancy.

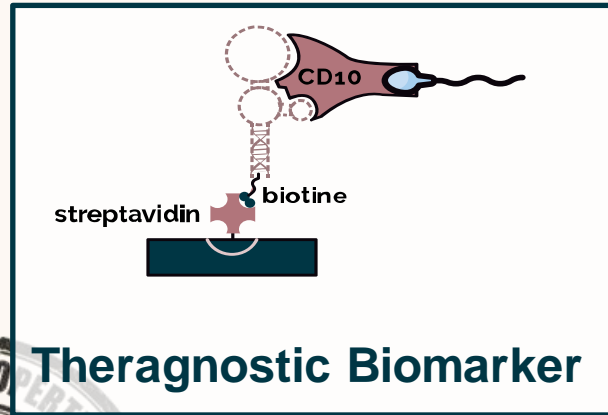
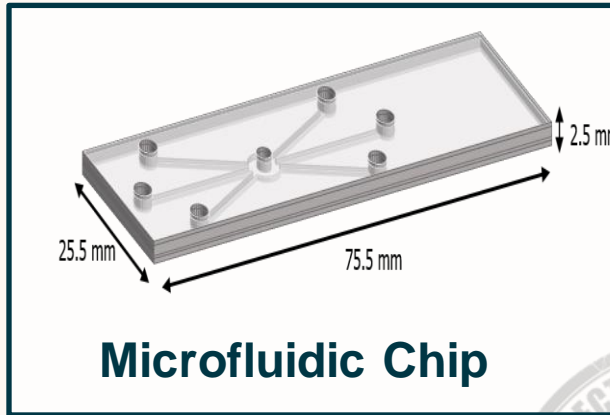
Sperm selection methodologies



Density gradients centrifugation and swim-up are still the gold standard methodologies for sperm selection

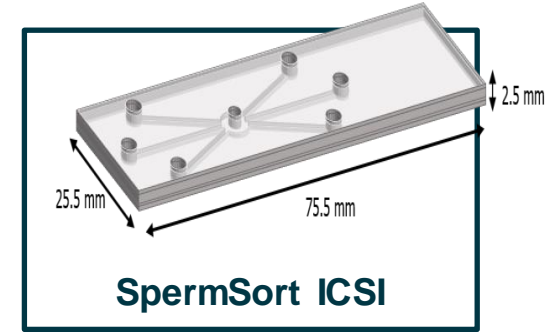
SpermSort is the first technology with **diagnostic** and **selective** capacities in a single step

Pioneers in personalized sperm selection procedures

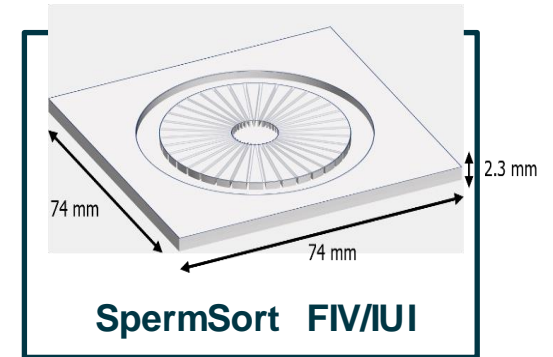


3 USE CASES

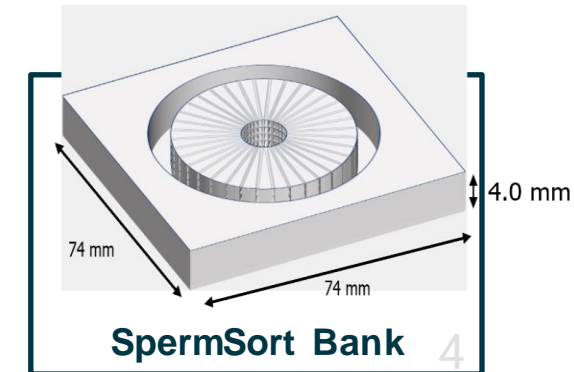
ICSI
Treatments



FIV/UI
Treatments



Semen
Banks



SpermSort technology is more efficient in diagnosing and selecting spermatozoa with the greatest fertilization capacity.

85% in Diagnosis



pathogenic spermatozoa in the **sample used for treatment**

100% in Selection



human spermatozoa that lack CD10 and **80% more efficient** in selecting progressive motile spermatozoa

Boost 38% Success of ART



18% increase embryo quality
38% increase pregnancy rates

50% reduction in processing time

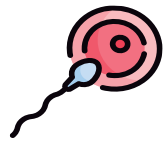


Process **all type of samples**
Improved **traceability and standardization**



SpermSort selects the best spermatozoa which maximizes ART

Fertility Clinics



Boost in 38% the success rate of the Fertility Clinics, providing our customers a competitive advantage

Sperm Banks



Outperformance of 80% the selection of spermatozoa with the greatest fertilization capacity.

SpermSort is the unique technology with a simultaneous selection based on sperm motility and molecular characteristics

Products in the market

Molecular		
No molecular	No Motility	Motility

Products in developing

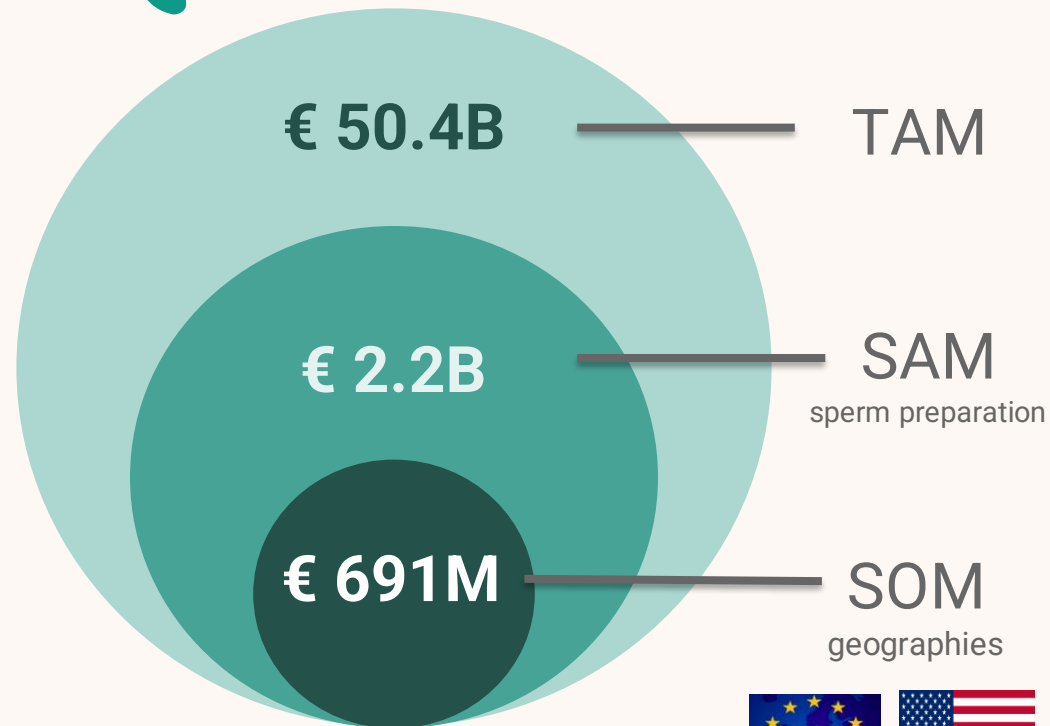
Molecular		
No molecular	No Motility	Motility

SpermSort will be the only sperm selection technology with diagnostic capacity

	SpermSort	GOLD STANDARD		COMMERCIALIZATION			DEVELOPMENT	
	SpermSort	Swim up	DDG	Fertile	MACS	PICSI	IMSI	Microfluidics
Selection Method	Migration Molecular	Migration	Migration	Migration	Molecular	Molecular	Microscopy	Migration
Ease of Use								
Theragnostic capacity								
Diagnostic capacity								
Sperm Bank								
Increases ART Outcomes								
Test Time	20 min	1 hour	1 hour	30 min	1h 30 min	1h 30 min	1 hour	
Price (B2B)	200€	150€	150€	200€	400€	400€	300€	

Increasing prevalence of infertility is expected to fuel the ART demands

ARTs market : €50.4B by 2030 at a CAGR of 9,8% in 2021-30



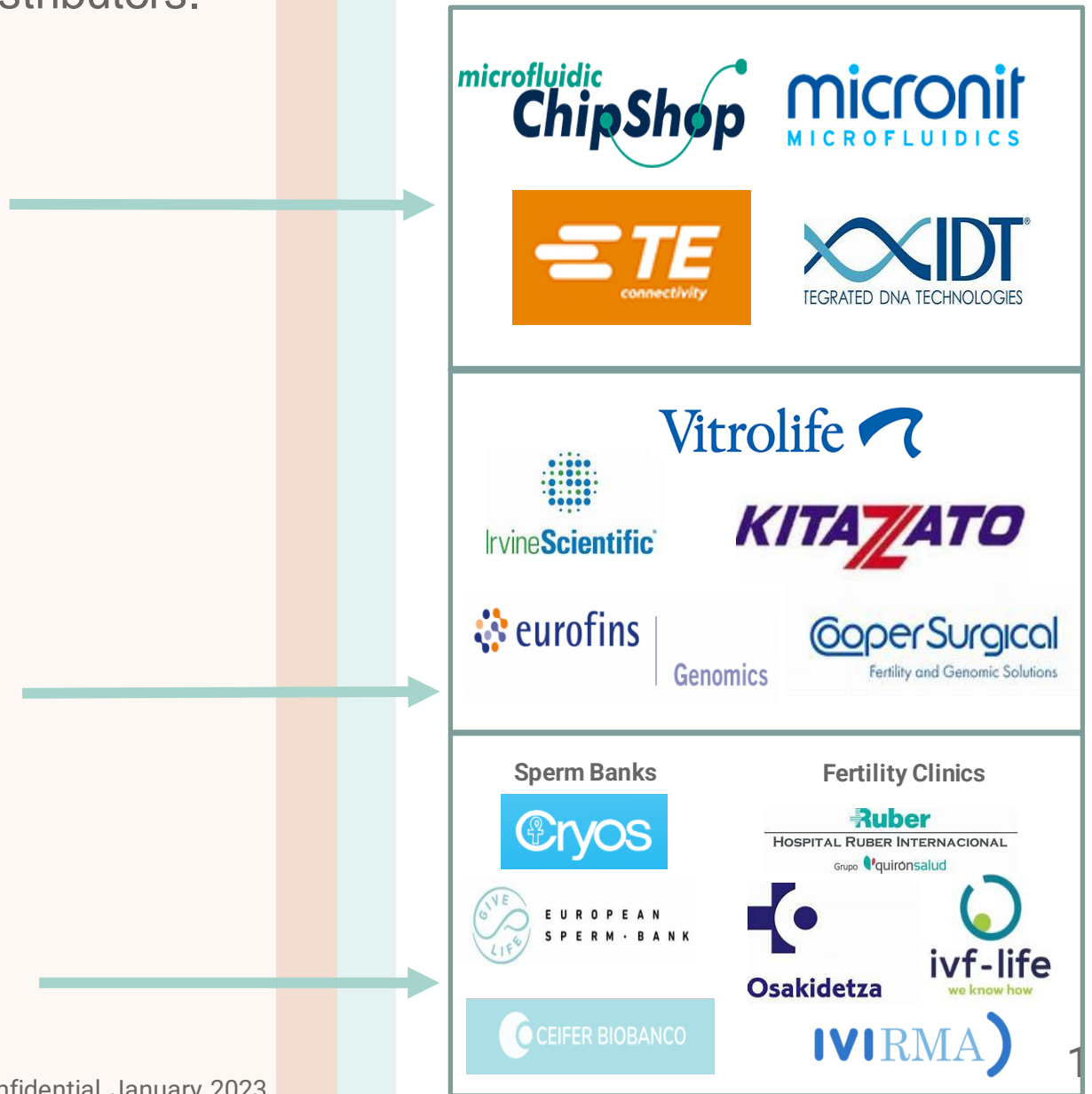
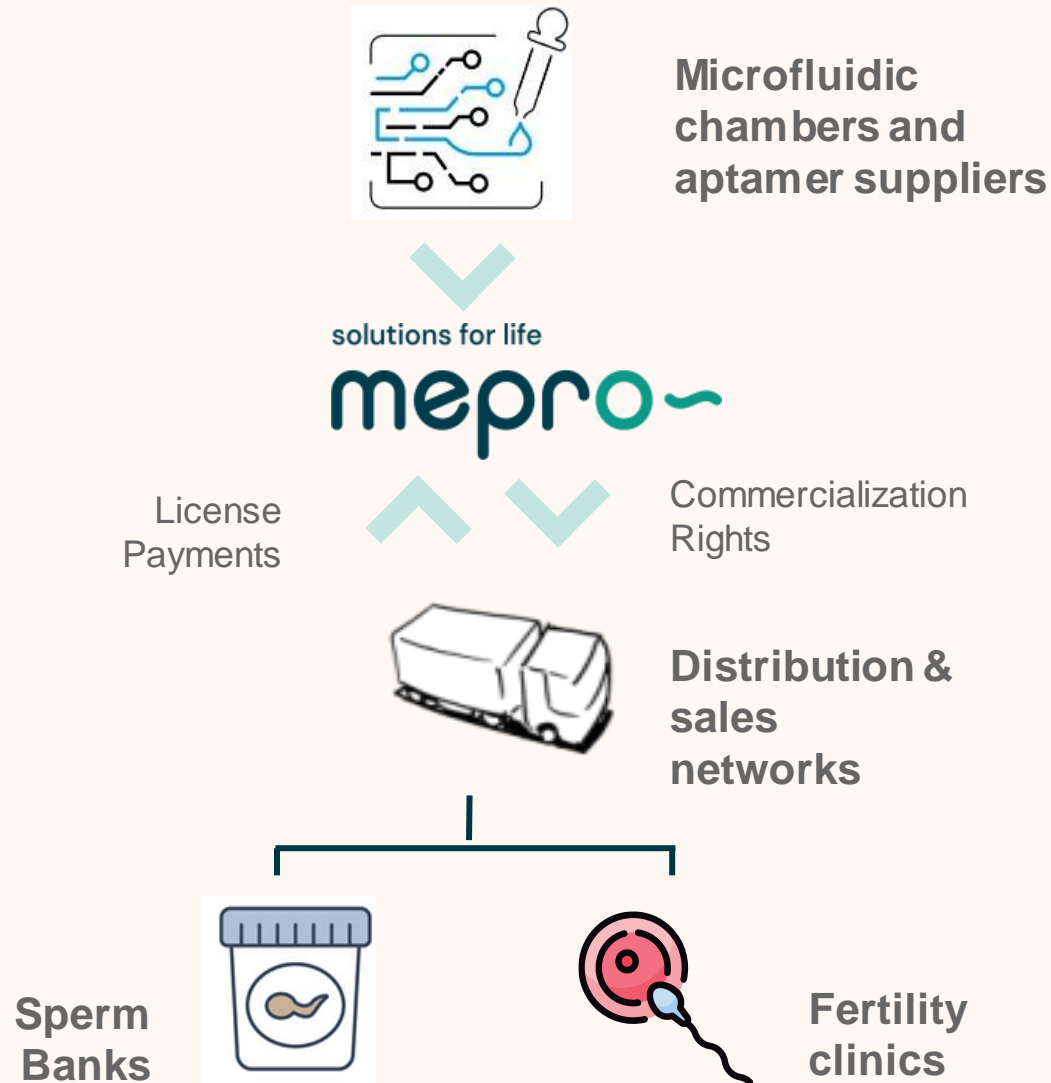
EMERGING & GROWING MARKET

- Male infertility is increasing
- Increasing global pressure for better techniques and approaches
- Rise of infertility treatments
- Supportive government initiatives and policies



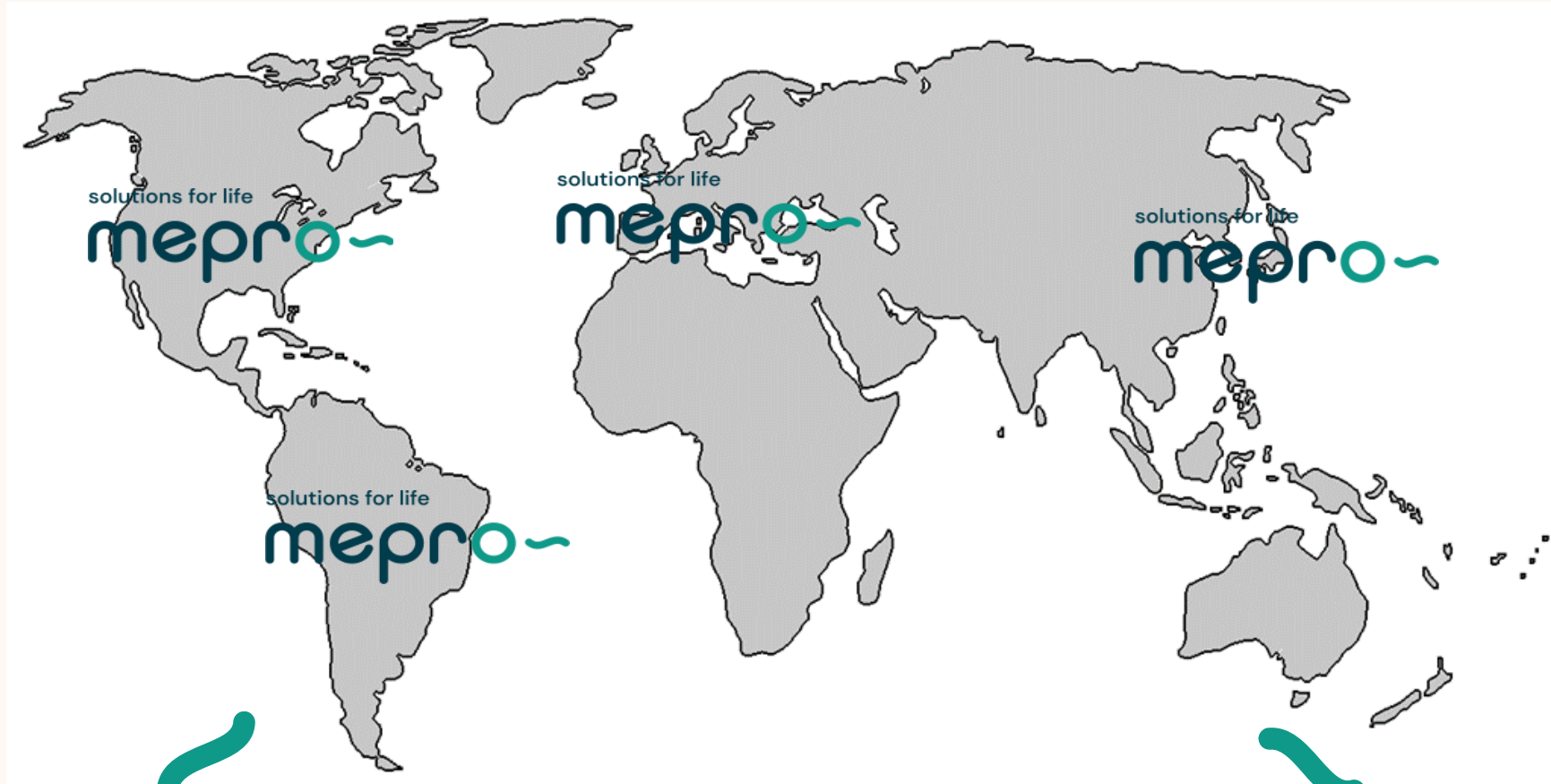
SpermSort will be manufactured via providers and sold to Fertility Clinics and Sperm Banks through distributors.

B2B approach Business Model



Our stakeholders / partners

MEPROlife is establishing commercialization agreements with leading worldwide corporates in ART market to scale up SpermSort.



Team with a well balance technical and business experience in MD development, ART market and scaling up.



Nerea Subirán, PhD
CEO and Founder



Nekane Ibarluzea PhD
CTO
Molecular Biology



Maria Fernández
CFO
MBA



Juan Carlos Cantalapiedra, MB
Shareholder
Business developer



Jose Manuel Orcasitas, MB
Shareholder
Business developer



Cristina Campos
Quality Control and
Regulatory Affaire M



Jon Zabalo PhD
Product developer
manager
Biomedical Engineer



Manu Araolaza, PhD
Product developer
Molecular Biology



Irune Calzado JD
Product developer
Chemistry



Ainize Odriozola JD
Product Developer
Biomedicine



Malen Zabala, JD
Clinical Researcher
Embriologist



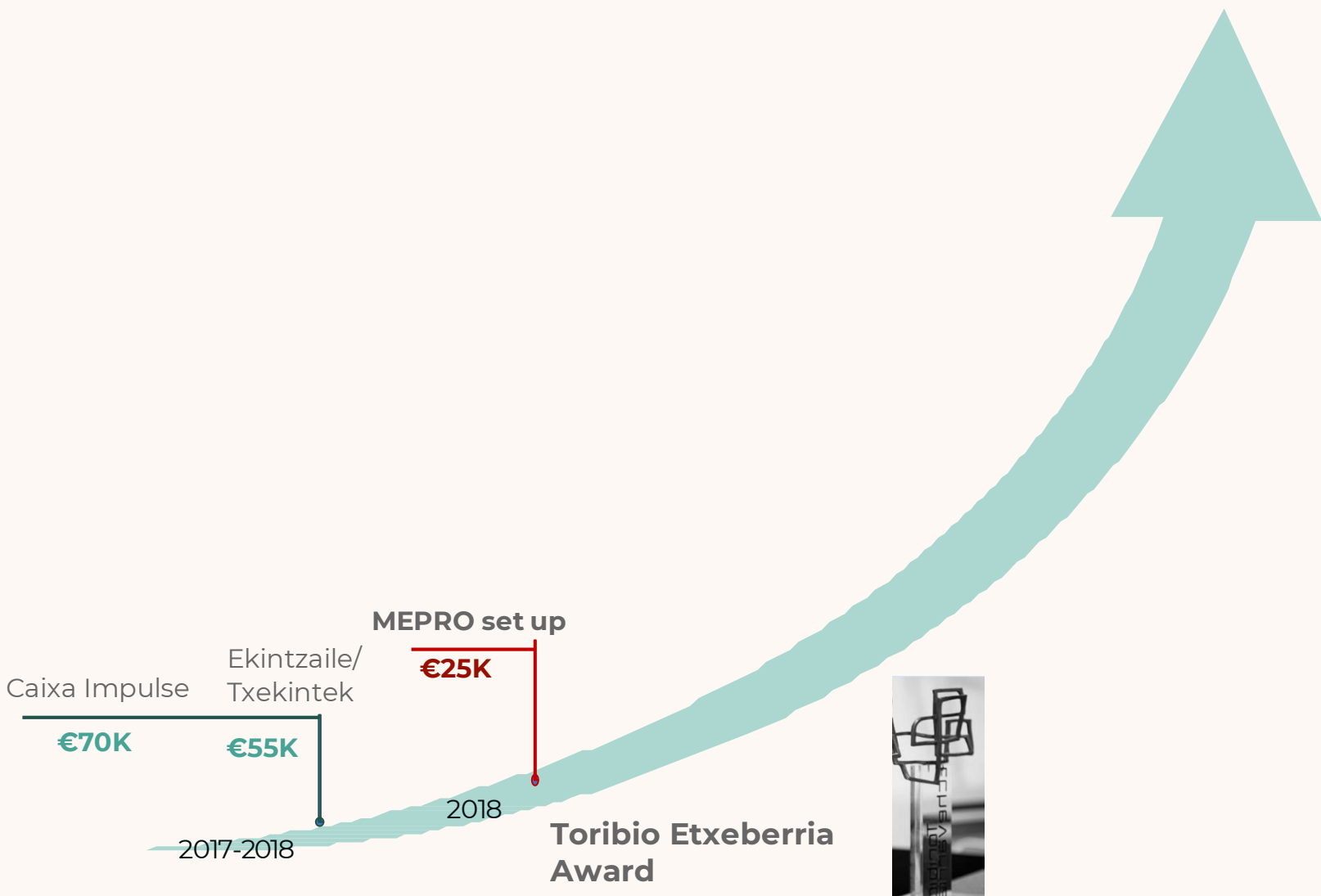
Tania Ruiz, JD
Clinical Researcher
Embriologist



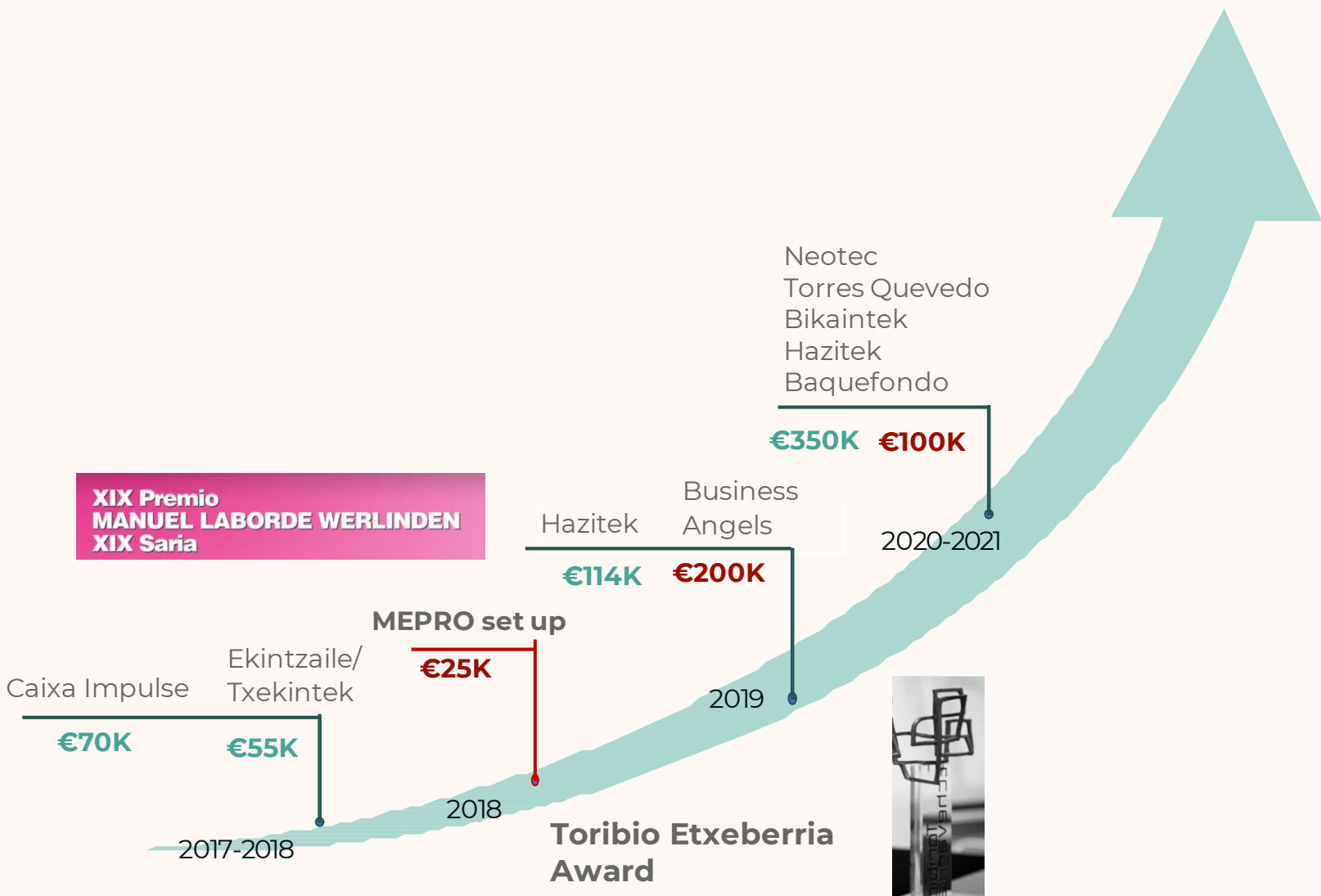
Celia Guerrero, JD
Clinical Researcher
Embriologist



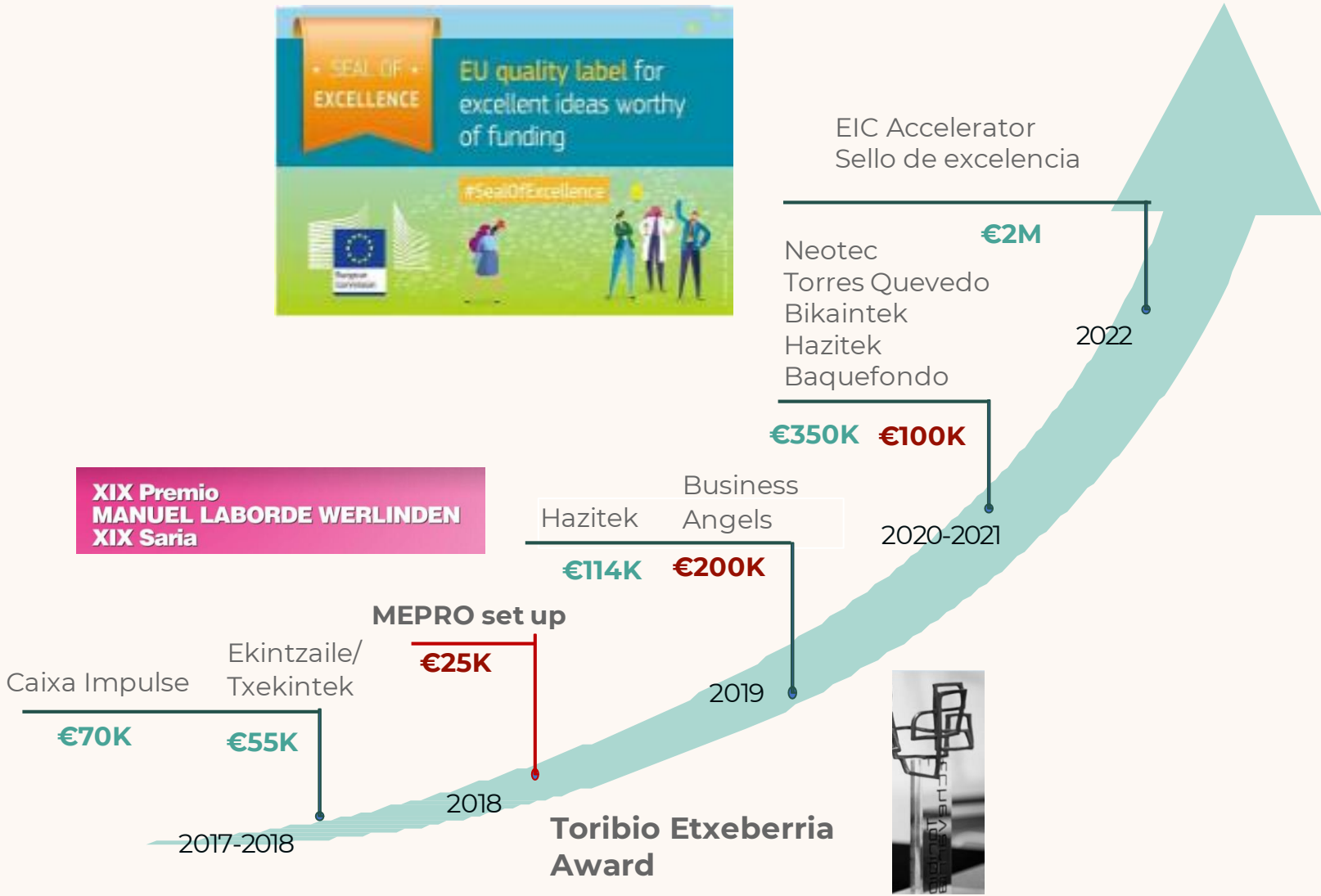
MEPROlife Financial Strategy



MEPROlife Financial Strategy



MEPROlife Financial Strategy



XIX Premio MANUEL LABORDE WERLINDEN XIX Saria



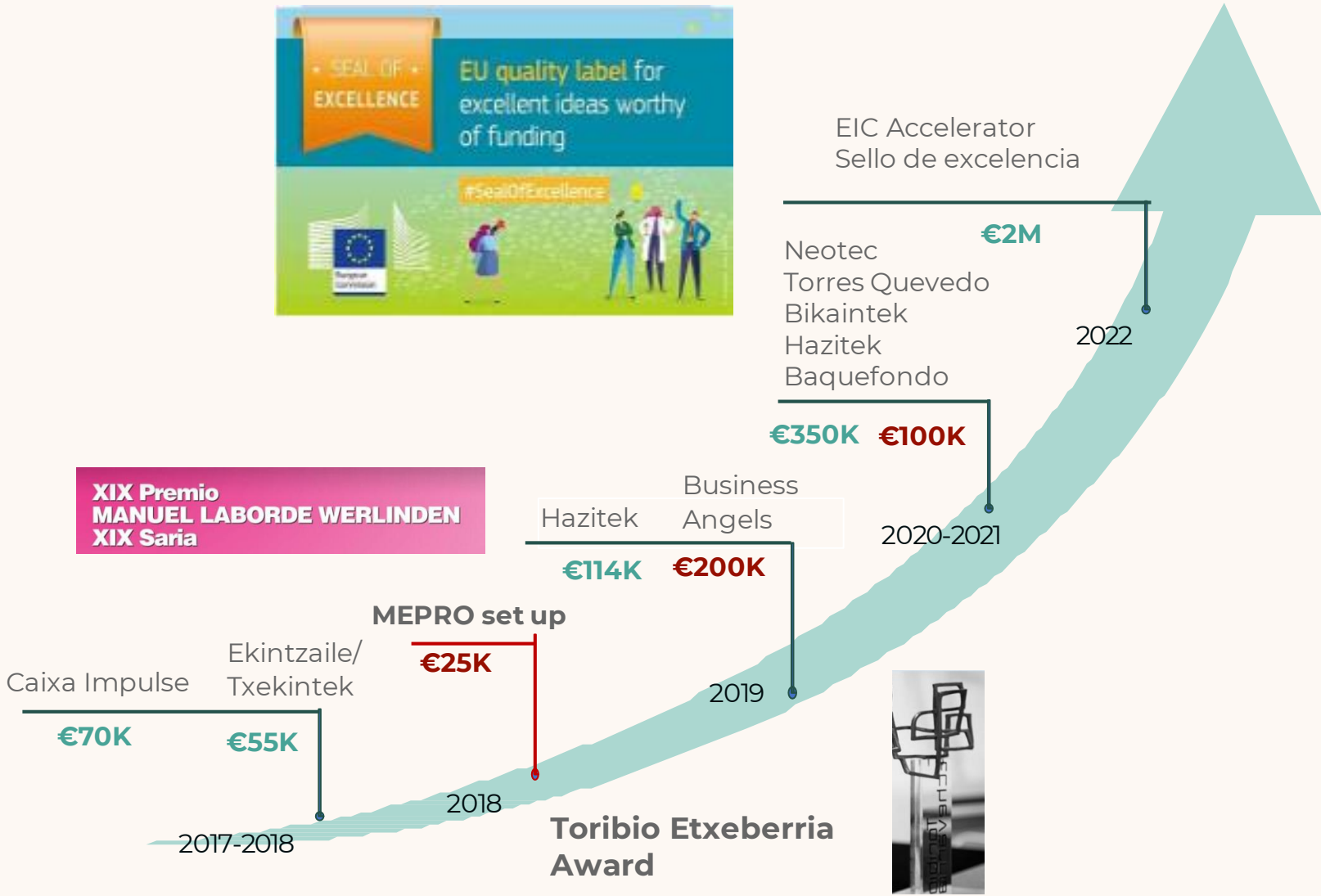
MEPROlife Financial Strategy

NOW: 1.5M

Equity round to fully develop and commercialize SpermSelect



Proyecto EEN2EIC



XIX Premio MANUEL LABORDE WERLINDEN XIX Saria



MEPRO~ is looking for a seed of €1.5M in 2024 for SpermSort development and European market entry



Technology ready and European Market entry
€2M Grant (Government)
€1.5 M Equity (Pre-round)

Company scale up
Round Serie A (2028)
€ 4M Equity



- Boost our capacity to scale up the market
- Scale up manufacturing
 - Scale up in EU
 - USA Market Entry
 - Japan Market Entry

Potential Investors

- Radars Venture
- ASSABYS
- Supernova Invest

A young child with curly hair is being held by an adult, likely a parent, in a warm, intimate embrace. The child is looking down thoughtfully. The background is a soft, out-of-focus outdoor setting. The image is overlaid with several teal decorative elements: a wavy line in the upper left, a circle in the upper right, and another wavy line in the lower right.

SpermSort by mepro~

The unique technology for diagnosis
and sperm selection to maximize
success of assisted reproductive
treatments

Instrumentos de acceso a financiación

EIC Accelerator – 64 bis





1. Instrumentos Europeos de acceso a financiación

EIC Accelerator

EIC Accelerator (Objetivos)



- Dar a conocer programas europeos que pueden resultar menos conocidos y más lejanos para las empresas.
- Acercar y dar acceso a instrumentos de financiación alternativos a las Startups y Pymes de Bizkaia.
- Facilitar el acceso a financiación a las empresas con proyectos de alto impacto y elevadas necesidades de financiación.
- Acompañar a las empresas de Bizkaia en sus estrategias de crecimiento.

EIC Accelerator (¿En qué consiste el servicio de BEAZ?)



El servicio que ofrece Beaz a las empresas de Bizkaia se desarrolla en tres fases:

1. Sensibilización: Dar a conocer las claves del programa.
 - A. Reflexión: Identificación de proyectos potenciales.
2. Acompañamiento (Short Application)
3. Acompañamiento (Full Application)
 - A. Preparación de la entrevista y defensa final del proyecto

EIC Accelerator (Sensibilización)



- Sesión de formación para dar a conocer las características y cómo acceder a financiación a través del programa EIC Accelerator.
- Las empresas que así lo decidan podrán realizar un contraste individualizado para calibrar la viabilidad de su proyecto dentro de este programa.
- las empresas que hayan participado en la sesión y que estén interesadas en aplicar al programa podrán hacerlo a través de un formulario de inscripción que permitirá seleccionar cuatro empresas finalistas que participarán en las sucesivas fases del servicio.
 - **Duración:** 1,5 horas la formación / 15 minutos por empresa el contraste individual
 - **Nº empresas participantes:** Sin límite de asistencia.
 - **Objetivo:** Dar a conocer el instrumento, así como compartir la experiencia de otras empresas.

EIC Accelerator (Acompañamiento – Short Application)



- Acompañamiento en la elaboración de los materiales a preparar para la presentación de la short application.
 - Complimentar cuestionario dando respuesta a las cuestiones planteadas.
 - Presentación bajo un soporte de texto.
 - Video presentación de la compañía.
- El soporte consiste en la corrección del material y la realización de propuestas de mejora.
 - **Duración:** 2 meses aproximadamente (dependiendo de la dedicación de la empresa solicitante).
 - **Nº empresas participantes:** 4 (selección a realizar una vez presentado el breve cuestionario de participación en el proceso).
 - **Objetivo:** Preparar una solicitud robusta que tenga garantías de pasar este corte.

EIC Accelerator (Acompañamiento – Full Application)



- Acompañamiento en la elaboración de los materiales a preparar para la presentación de la Full application:
 - Cumplimentar cuestionario dando respuesta a las cuestiones planteadas
 - Presentación definitiva
 - Otros anexos (Data Management Plan, Excel Financiero, cartas de interés)
 - Entrevista*
- El soporte consiste en la corrección del material, la realización de propuestas de mejora y preparación de la entrevista.
 - **Duración:** Dependiendo de los plazos de presentación de las solicitudes.
 - **Nº empresas participantes:** 1 (selección a realizar entre aquellas que han superado la Short Application).
 - **Objetivo:** La obtención de financiación.

*NOTA: Siempre y cuando se supere la Full Application



2. Búsqueda de Financiación

64. Bis



- Norma Foral 11/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOB 13 Diciembre)
 - Artículo 62: Deducción por actividades de investigación y desarrollo.
 - Artículo 63: Deducción por actividades de innovación tecnológica.
 - Artículo 64: Exclusiones al concepto de investigación y desarrollo e innovación tecnológica y aplicación de las deducciones
 - **Artículo 64 bis: Participación en los proyectos de investigación y desarrollo o innovación tecnológica**
- Decreto Foral 203/2013, de 23 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento el Impuesto sobre Sociedades (BOB 31 Diciembre)
 - **Artículo 36 bis: Participación en los proyectos de investigación y desarrollo o innovación tecnológica.**

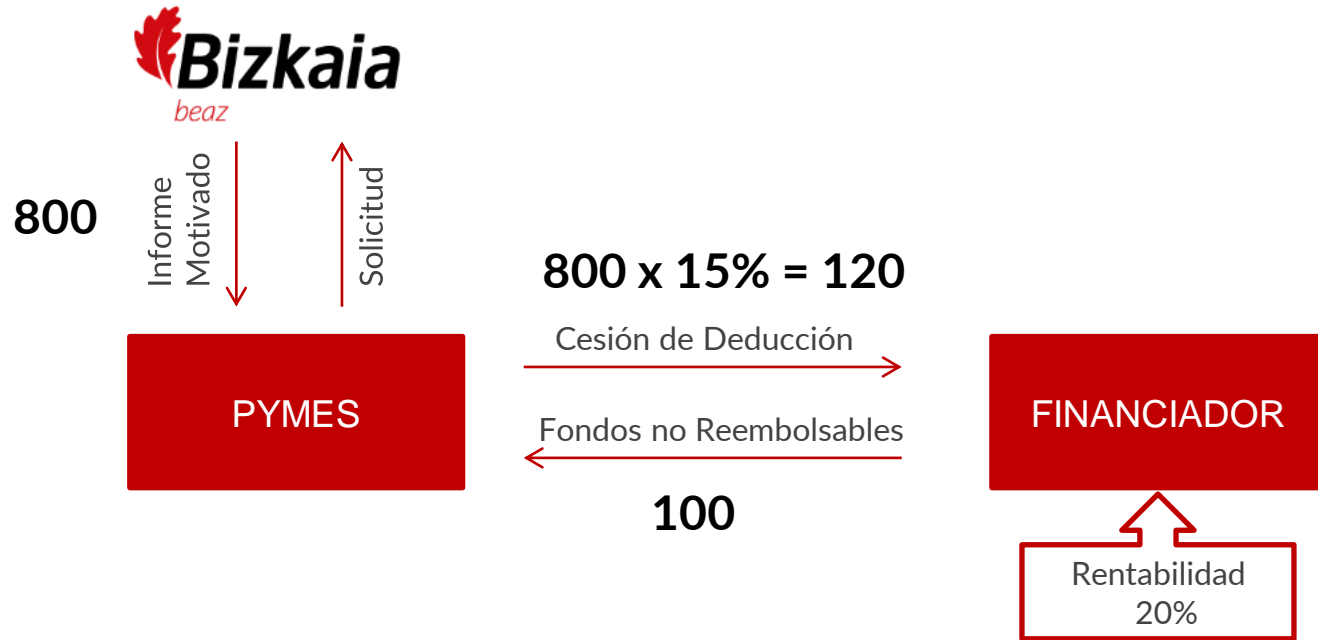


- **Artículo 62: Deducción por actividades de investigación y desarrollo.**
 - Investigación básica
 - Investigación aplicada
 - Desarrollo Experimental
 - La concepción, creación, combinación y configuración de «software» avanzado
- **Artículo 63: Deducción por actividades de innovación tecnológica.**
 - Introducción en el mercado de nuevos o mejorados bienes o servicios, o la implantación de nuevos o mejorados procesos de negocio en la empresa.
 - Producción de bienes y servicios
 - Administración y gestión
 - Distribución y logística
 - Marketing y ventas
 - Sistemas de información y comunicación
 - Desarrollo de productos y procesos de negocio



- **Artículo 62: Deducción por actividades de investigación y desarrollo.**
 - Deducción general: 30% de los gastos efectuados en el periodo impositivo.
 - Deducciones adicionales:
 - 20% sobre el exceso de los gastos del respecto de la media de los 2 años anteriores.
 - 20% sobre el importe de los siguientes:
 - Gastos de personal de la entidad correspondientes a investigadores cualificados adscritos en exclusiva a actividades de I+D.
 - Gastos correspondientes a proyectos de I+D contratados con Universidades, Organismos públicos de investigación o Centros de Innovación y Tecnología o entidades integradas en la Red Vasca de Ciencia y Tecnología.
 - 10% para las Inversiones en inmovilizado material e intangible en exclusiva para I+D.
- **Artículo 63: Deducción por actividades de innovación tecnológica.**
 - 15% para los gastos que se corresponden con Diseño industrial e ingeniería de procesos de producción.
 - 20% para los gastos que se corresponden con Proyectos cuya realización se encargue a Universidades, Organismos públicos de Investigación, Centros de Innovación y Tecnología y integrantes de la RVCTI.

Procedimiento



Ejemplo utilizando unidades monetarias no especificadas

Rol del financiador y el desarrollador



	FINANCIADOR	DESARROLLADOR
PERFIL	<ul style="list-style-type: none">▪ Sociedad con residencia fiscal en Bizkaia y cuota líquida positiva.▪ Apuesta por la innovación y el desarrollo de otras compañías innovadoras.	<ul style="list-style-type: none">▪ Sociedad con sede fiscal en Bizkaia con proyectos de innovación tecnológica o I+D+i.▪ Capacidad de generar créditos fiscales obtenidos de proyectos de I+D+i pero que no cuenta con una base imponible que le permita aplicarse la deducción.
BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none">▪ Obtener una rentabilidad del 20% sobre el importe invertido.▪ Impulsar la innovación para el desarrollo de toda la cadena de proveedores.▪ Destinar los impuestos a financiar proyectos incrementando su valor de marca.	<ul style="list-style-type: none">▪ Obtener financiación sin obligación de retorno para desarrollar sus proyectos de I+D+i.▪ Tener una mayor repercusión social de su actividad.

Aspectos clave



- La solicitud del “Informe Calificación” se realizará antes del inicio del proyecto **o en los tres primeros meses de ejecución del mismo.**
- El contrato de financiación debe formalizarse con anterioridad al inicio de la ejecución del proyecto, aunque podrá formalizarse igualmente en los seis primeros meses de ejecución.
- La solicitud se podrá realizar a lo largo de todo el año.
- La empresa solicita de manera global un único informe para el conjunto de los periodos impositivos durante los que extienda el proyecto de investigación, desarrollo y/o innovación tecnológica.
- La obtención del informe de calificación es Gratuita.

Información económica



Resumen económico del proyecto

		PRESUPUESTO I+D	PRESUPUESTO i	TOTAL
Gastos externos	Colaboraciones externas RVCTI			
	Certificaciones ISO 56002, UNE 166000 o similares			
	Otras colaboraciones externas			
	Material fungible			
	Otros gastos			
Gastos internos	Personal investigador cualificado y en exclusiva para I+D			
	Otro personal interno en actividades de I+D+i			
Inversión	Inversión en inmovilizado material e intangible en exclusiva para I+D			
	Adquisición de patentes, licencias, "know how" y diseños			

Informe técnico de calificación



- Tras el análisis de toda la documentación presentada, se emitirá un informe tanto en caso positivo como negativo.
- BEAZ emitirá los informes en un periodo máximo de 1 mes.
- BEAZ emitirá un informe con la calificación y con el importe presupuestado admitido como coherentes para actividades de I+D y de innovación tecnológica.
- El importe que se debería introducir a efectos de la deducción fiscal por actividades de I+D+i se corresponde con los gastos reales ejecutados (IVA Excluido) reducidos por el importe derivado de aplicar sobre las subvenciones recibidas la diferencia entre cien y el tipo de gravamen aplicable a la entidad.

Eskerrik asko!



Sabino Arana 8
48013 Bilbao
T 944 239 228

Aritz Kobeaga Arranz
Aritz.kobeaga@bizkaia.eus



Basque

Enterprise Europe Network-en (EEN) zerbitzuak nazioarteko lankidetzaz teknologikorako

EEN Basque zerbitzuen aurkezpen eguna
Nora Ibáñez Otazua

INNOBASQUE-Berrikuntzaren Euskal Agentzia

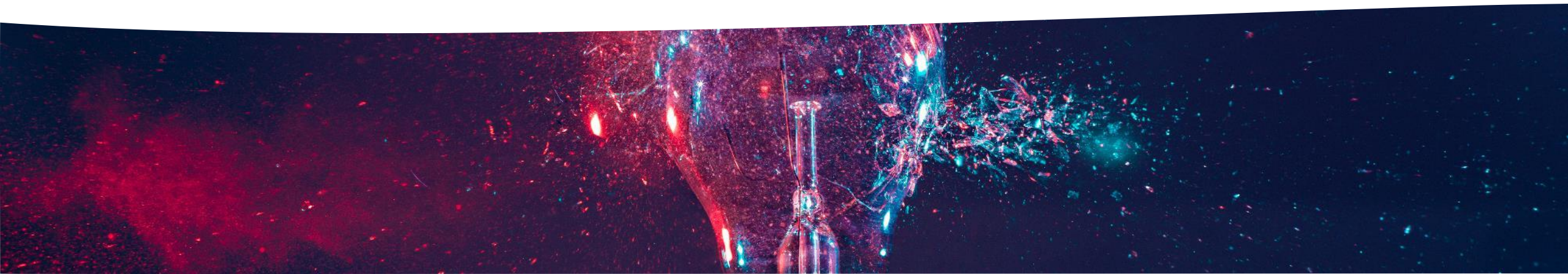
Zamudio 2024ko maiatzaren 9an

**Ayudando a las pymes a innovar,
crecer e internacionalizarse**



Zer da Enterprise Europe Network?

La mayor red del mundo de apoyo a pymes con proyección internacional



Zer da Enterprise Europe Network?

Impulsando el crecimiento y la creación de empleo



La Enterprise Europe Network es un instrumento clave en la estrategia de la UE para el crecimiento y la generación de empleo en los 15 Ecosistemas Industriales prioritarios



Creada en **Febrero 2008** por la DG GROW de la Comisión Europea
Financiación total de **180 millones de Euros**



Co-financiada por el programa **SINGLE MARKET**, promueve la **competitividad** y la innovación de las PYMEs europeas



Es la mayor red mundial de apoyo a PYMEs
50+ países
500+ organizaciones
3.000+ expertos locales

Zer da Enterprise Europe Network?

La Enterprise Europe Network (EEN) es el instrumento clave de la Comisión Europea para el desarrollo de los objetivos establecidos en la **Estrategia Industrial Europea** y en la **Estrategia para las Pymes en pro de una Europa Sostenible y Digital**.



1 Fortalecer la **resiliencia del Mercado Único**

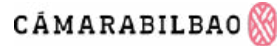


2 Reforzar la **autonomía estratégica** de Europa respecto a otras grandes economías mundiales **reduciendo nuestra dependencia** en sectores y ecosistemas industriales clave, y



3 Acelerar la **doble transición, sostenibilidad y digitalización**

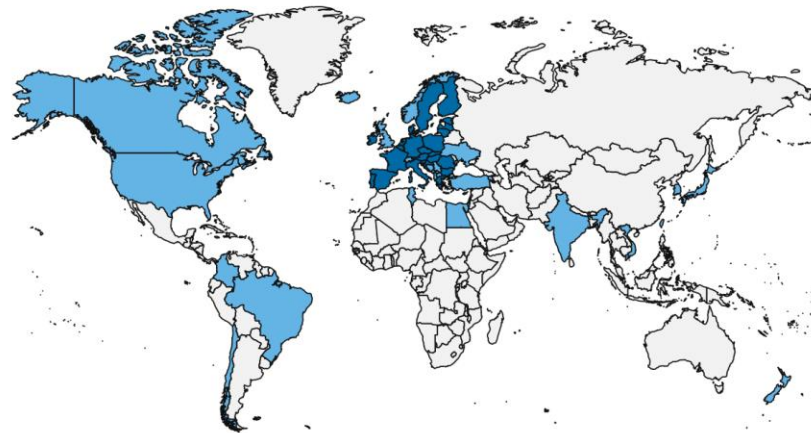
Non dago Enterprise Europe Network?



Con base en tu región...

...y conectada
con el mundo

(56 países: 27 UE + 29 No UE)



EU-27

- ◊ Austria
- ◊ Belgium
- ◊ Bulgaria
- ◊ Croatia
- ◊ Cyprus
- ◊ Czechia
- ◊ Denmark
- ◊ Estonia
- ◊ Finland
- ◊ France
- ◊ Germany
- ◊ Greece
- ◊ Hungary
- ◊ Ireland
- ◊ Italy
- ◊ Latvia
- ◊ Lithuania
- ◊ Luxembourg
- ◊ Malta
- ◊ Netherlands
- ◊ Poland
- ◊ Portugal

- ◊ Romania
- ◊ Slovakia
- ◊ Slovenia
- ◊ Spain
- ◊ Sweden

International

- ◊ Albania
- ◊ Armenia
- ◊ Bosnia and Herzegovina
- ◊ Brazil
- ◊ Canada
- ◊ Chile
- ◊ Colombia
- ◊ Egypt
- ◊ Iceland
- ◊ India
- ◊ Israel
- ◊ Japan
- ◊ Korea
- ◊ Kosovo

- ◊ Moldova
- ◊ Montenegro
- ◊ New Zealand
- ◊ Northern Macedonia
- ◊ Norway
- ◊ Serbia
- ◊ Singapore
- ◊ Switzerland
- ◊ Taiwan
- ◊ Tunisia
- ◊ Türkiye
- ◊ Ukraine
- ◊ United Kingdom
- ◊ United States
- ◊ Vietnam

Disclaimer: Some countries' agreements might still be in process of being signed

Zeintzuk dira bere helburuak Euskadirentzat?

I+G+b Euskal Estrategia ezartzen laguntzea Europan

Apoyando la **expansión/proyección internacional** (principalmente Europea) de las **PYMEs vascas** que quieran o **tengan el potencial de crecer en mercados extranjeros y que basan sus negocios en productos/procesos/servicios tecnológicos y/o innovadores.**

EEN BASQUE es la **herramienta para la internacionalización de la actividad de I+D+i en este tipo de empresas.**

Desde 2008:

- 3500 empresas asesoradas
- 1000 expresiones interés recibidas
- 1500 expresiones interés generadas
- 250 acuerdos de colaboración

Zeintzuk dira bere helburuak Euskadirentzat?

APOYO A PYMES EN LA PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS INTERNACIONALES DE I+D+i (HORIZONTE EUROPA)

- **Acompañar a las PYMEs** en la presentación de propuestas: información de convocatorias, búsqueda de socios, oferta formativa específica sobre gestión de proyectos europeos, preevaluación de propuestas, acceso a Puntos Nacionales de Contacto y encuentros.
- Aprovechar el **efecto tractor de agentes científico-tecnológicos y empresas tractoras**, con posicionamiento y experiencia en proyectos europeos.
- Facilitar el acceso a **convocatorias de financiación en cascada** (especialmente para PYMEs).
- Buscar oportunidades de cooperación internacional en I+D+i en **entornos menos exigentes** que HE (p. e. Eurostars, programa regional BDIH-Konexio, convocatorias EITs, ...)

CRECER COMO SISTEMA DE I+D+i INTERNACIONAL

- Aprovechar diferentes instrumentos de **cooperación interregional y reforzar las relaciones** con ecosistemas de innovación internacionales
- Fomentar y coordinar la participación de agentes vascos en **órganos de decisión y redes de conocimiento** europeos para defender los intereses de nuestro Sistema de Innovación
- Promover la **colaboración con entidades líderes europeas** a través de los programas regionales de ayuda a la I+D+i
- Trabajar **sinergias entre programas de I+D regionales y europeos**: complementar las acciones regionales con acciones de los programas europeos, coordinar los programas regionales con otros programas nacionales/regionales en partenariados europeos.

Zer zerbitzu eskaintzen die euskal ETEei?

Nuestros servicios



**BÚSQUEDA DE
SOCIOS
INTERNACIONALES**



**APOYO A LA
INNOVACIÓN**



**ASESORAMIENTO
PARA EL
CRECIMIENTO
INTERNACIONAL**

Contamos con perfiles especializados

Zer zerbitzu eskaintzen die euskal ETEei?

El consorcio EEN BASQUE ofrece de manera gratuita, personalizada y confidencial, **asesoramiento experto, métodos y herramientas** para apoyar la expansión/proyección internacional de las PYMEs vascas.

- **Soluciones directas** a problemas o consultas de las empresas
- **Soluciones a problemas complejos**, a medida para las necesidades específicas de las PYMEs. Situaciones que requieren un análisis elaborado y, en ocasiones, la participación de expertos y asesores (internos o externos). Estos servicios pueden ser de dos tipos:
 - 1) **Asesoramiento** (Acceso a financiación, formación, *coaching y mentoring*, información especializada)
 - 2) **Búsqueda de socios** (Asistencia a eventos, reuniones bilaterales, publicación de perfiles, gestión de Eols)



Zer zerbitzu eskaintzen die euskal ETEei?

- Acompañamiento en el proceso de **presentación de propuestas a programas de financiación de la I+D+i europeos (principalmente Horizonte Europa - HE)**, incluyendo búsqueda de partners y formación especializada en todo el proceso de solicitud. Búsqueda de oportunidades de cooperación internacional en I+D+i en entornos menos exigentes y competitivos que el HE. Por ejemplo, facilitando el acceso a convocatorias de financiación en cascada (Open Calls).
- Búsqueda de partners internacionales para completar el desarrollo de producto/servicio innovador (**transferencia tecnológica**).
- Búsqueda de partners internacionales e información clave para la comercialización de producto/servicio innovador (**expansión en mercados**).
- Asesoramiento en **digitalización y soporte durante la adaptación de procesos al uso de tecnologías digitales** o para el desarrollo de nuevos productos y servicios basados en ellas. Conexión con los recursos ofrecidos por **Digital Innovation Hubs (DIHs)**.



Zer zerbitzu eskaintzen die euskal ETEei?

- Asesoramiento para la puesta en marcha o la transformación de empresas con **modelos de negocio sostenibles** que estén adaptados a las exigencias que en esta materia establecen los mercados y normativas internacionales.
- Organización de **eventos informativos, de matchmaking y networking sobre programas europeos de financiación de la I+D+i** o relacionados con determinados **sectores industriales o tecnologías**.
- Información y asesoramiento sobre aspectos relacionados con **legislación y estándares**, IPR, OSHA (Agencia Europea de Salud y Seguridad Laboral), barreras comerciales, métodos de exportación, movilidad de trabajadores, etc. relevantes dentro y fuera del mercado único (SOLVIT).
- Información y **capacitación** para la participación en procesos de **compra pública de innovación (CPI)** de carácter internacional.



Nola antolatzen dugu zerbitzu horien eskaintza?

Cómo trabajamos: Acuerdos de colaboración internacionales

La Base de datos de negocios de la Red contiene miles de perfiles de empresas dirigidos a encontrar el partner perfecto. Además, organizamos:

Encuentros empresariales en toda Europa dónde las PYMEs pueden reunirse en persona con socios de negocios potenciales.

Misiones Empresariales en las que establecemos y preparamos reuniones internacionales a medida con grandes expectativas de negocio.



Áreas de especialización

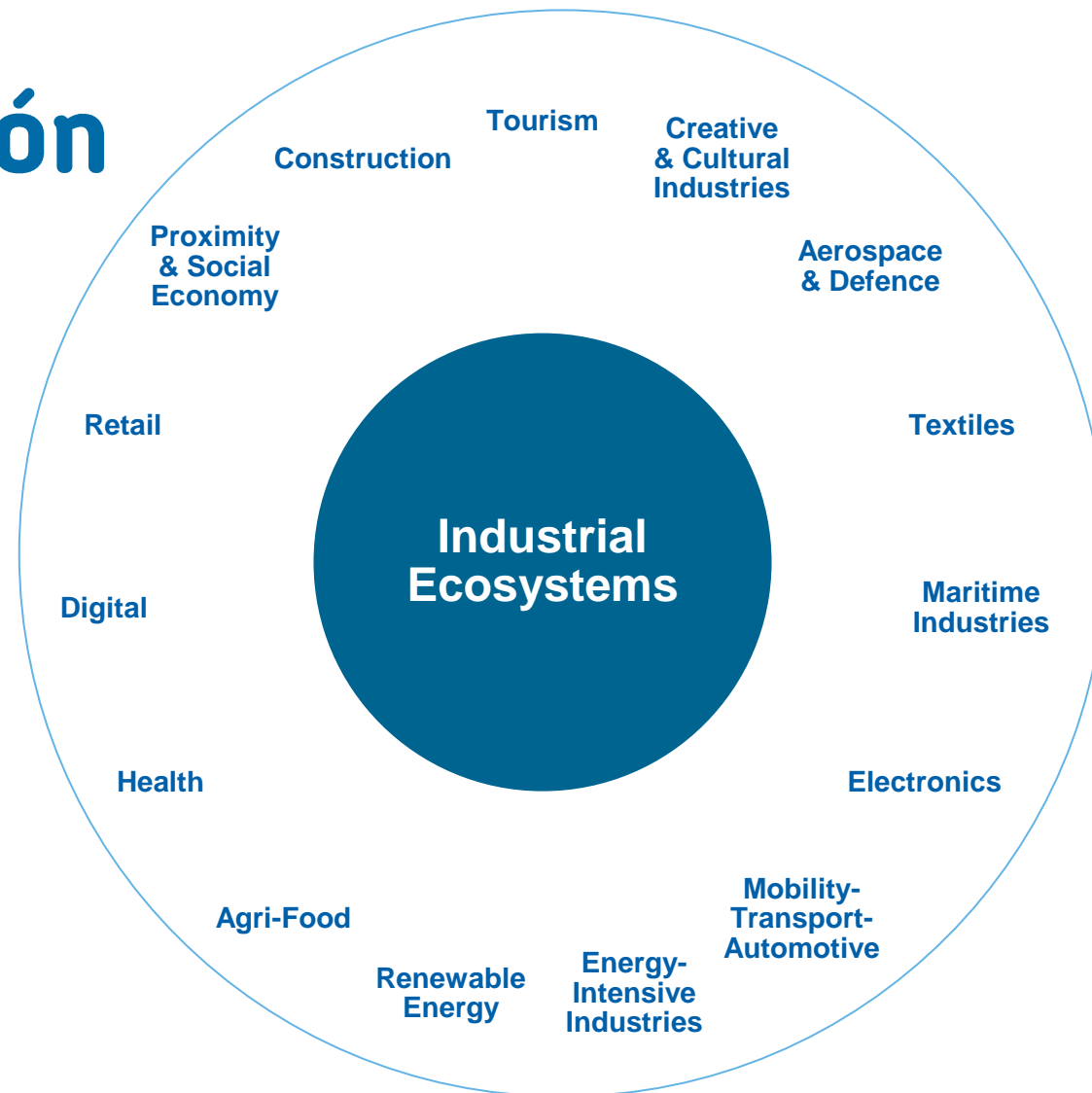
Grupos Sectoriales

- 15 GSs alineados con los ecosistemas industriales
- Actividades orientadas al cliente
- Conexión con stakeholders sectoriales
- Feedback sobre políticas



Grupos Temáticos

- 10 GTs alineados con las actividades y prioridades de la Red
- Actividades de creación de capacidades
- Conexión con stakeholders temático
- Feedback sobre políticas



Nola antolatzen dugu zerbitzu horien eskaintza?

Plataformas Informáticas:



<https://een.ec.europa.eu/>



<http://www.eenasque.net/>

Basque Enterprise Europe Network: informazioa eta jardunaldiak

Jornadas informativas 2023 sobre Programas Europeos de financiación



+100 empresas vascas

DATOS DE PARTICIPACIÓN
57 PYMEs, 12 grandes
empresas, y 40 agentes de la
RVCTI

+ 200 asistentes

Temáticas tratadas:



aspectos legales y
financieros de las
convocatorias



energía



digitalización



alimentación



bioeconomía



medio ambiente y
acción por el clima



aeronáutica y
espacio



industria

Basque Enterprise Europe Network: informazioa eta jardunaldiak

Jornadas informativas 2024

- 16/01/24 Cooperación tecnológica internacional: oportunidades 2024
- 06/02/24 Oportunidades de financiación europea: INDUSTRIA MARÍTIMA VASCA
- 27/02/24 Oportunidades de financiación a la colaboración internacional en I+D+i: SALUD
- 11/03/24 Oportunidades de financiación a la colaboración internacional en I+D+i: ENERGÍA Y MOVILIDAD
- 11/04/24 Oportunidades de financiación a la colaboración internacional en I+D+i: AERONAÚTICA
- 15/04/24 Oportunidades de financiación a la colaboración interregional en innovación: Instrumento I3
- 09/05/24 El Acelerador del EIC

Basque Enterprise Europe Network: informazioa eta jardunaldiak

Próximas jornadas



I+G+b nazioartekotzeko hirugarren jardunaldia
Enpresa txiki eta ertaintzako aukerak, ur-jauzi bidezko finantzaketaren bidez
2024ko ekainaren 11a
Auditorio-Bizkaia Plaza eraikina, Bilbo

enterprise europe network
innobasque
Bizkaia
SPRI
EUSKAL GOBIERNUA

Tercera jornada de internacionalización de la I+D+i: oportunidades para las pymes a través de la financiación en cascada

 11 junio 2024

 SPRI. Edificio Plaza Bizkaia.

[**¡Reserva tu plaza!**](#)

Basque Enterprise Europe Network: Prestakuntza

Boletines informativos



EEN Basque (mensual y especiales)

- Oportunidades tecnológicas, I+D y comerciales
- Convocatorias, Financiación en cascada (Open Calls), Noticias, Legislación



Innobasque (semanal)

- Búsquedas de socios para proyectos de I+D



SPRI (semanal)

- Oportunidades de colaboración tecnológica

Basque Enterprise Europe Network: Prestakuntza

Cursos 2024 Innobasque

Cursos Capacitación en Programas Europeos – INNOBASQUE

Cursos de internacionalización de I+D+i

1. La internacionalización de la I+D+i. El papel dinamizador y financiador de la UE. 27 de febrero
2. Planificación estratégica de tus proyectos europeos de I+D+i. 12 de marzo
3. Introducción a Horizonte Europa por temática RIS3. 16 de abril
4. [Curso avanzado en la preparación de proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa. 21 y 28 de mayo, 4 y 11 de junio](#)

Cursos de digitalización

1. La digitalización de procesos de producción y maquinaria en pymes industriales manufactureras. 14 de marzo
2. La digitalización de los sistemas de gestión en pymes industriales manufactureras. 11 de abril
3. Introducción a la digitalización en pymes industriales manufactureras. 7 de marzo

Basque Enterprise Europe Network: informazioa eta jardunaldiak

Zer da Brokerage Event bat?

- **Encuentros bilaterales** entre dos entidades interesadas en tecnología o cooperación empresarial
- Organizados en el marco de **ferias/congresos internacionales** (presenciales, virtuales e híbridos)



Pasos para participar:

- Acceder a la web del Brokerage Event
- Elaboración de un perfil tecnológico y/o comercial por parte de la empresa/centro interesado en el que se especifica qué se ofrece o qué se demanda
- Elaboración de un catálogo on-line con todos los perfiles
- Solicitud de reuniones con aquellos perfiles de interés
- Aceptación o rechazo de solicitudes de reuniones
- Agenda definitiva de reuniones
- Reuniones de 20-30 minutos

Basque Enterprise Europe Network: informazioa eta jardunaldiak

Brokerage Events 2024

International Brokerage Event on Green Hydrogen

07 - 09/02/2024, Huelva

Eurostars 6th call for proposals for joint R&D projects

Abierto hasta el 14/03/2024, online

Wind Energy International Matchmaking Event at WindEurope Bilbao 2024

20 – 22/03/2024, BEC, Bilbao

International Brokerage Event on Clean Hydrogen Partnership 2024 Call

Abirerto hasta el 30/04/2024, online

Green Energy Community

Abirerto hasta el 30/06/2024, online



IDENTIFICAR

Proyectos europeos con participación vasca que incluyan el diseño y lanzamiento de convocatorias de financiación en cascada.



AYUDAR

A las entidades vascas a diseñar y lanzar estas convocatorias.



ACERCAR

De forma temprana las oportunidades de estas convocatorias a las pymes.



APOYAR

A las pymes a través del programa *Fast Track Innobideak* en la preparación de las propuestas.



MONITORIZAR

La participación de las pymes vascas en las convocatorias.

Euskal ETEek ur-jauzi bidezko finantzaketa-deialdietan parte har dezaten sustatzeko ekimena

Iniciativa de EEN Basque en colaboración con los agentes vascos que forman parte o coordinan proyectos europeos con financiación en cascada.

Lotutako laguntza-programak

Proposamenak prestatzeko laguntzak

Fast Track Innobideak

Nuevo programa para acelerar el desarrollo de proyectos de innovación que impulsen la competitividad, especialización y diversificación de las pymes industriales vascas y de servicios relacionados con la industria.

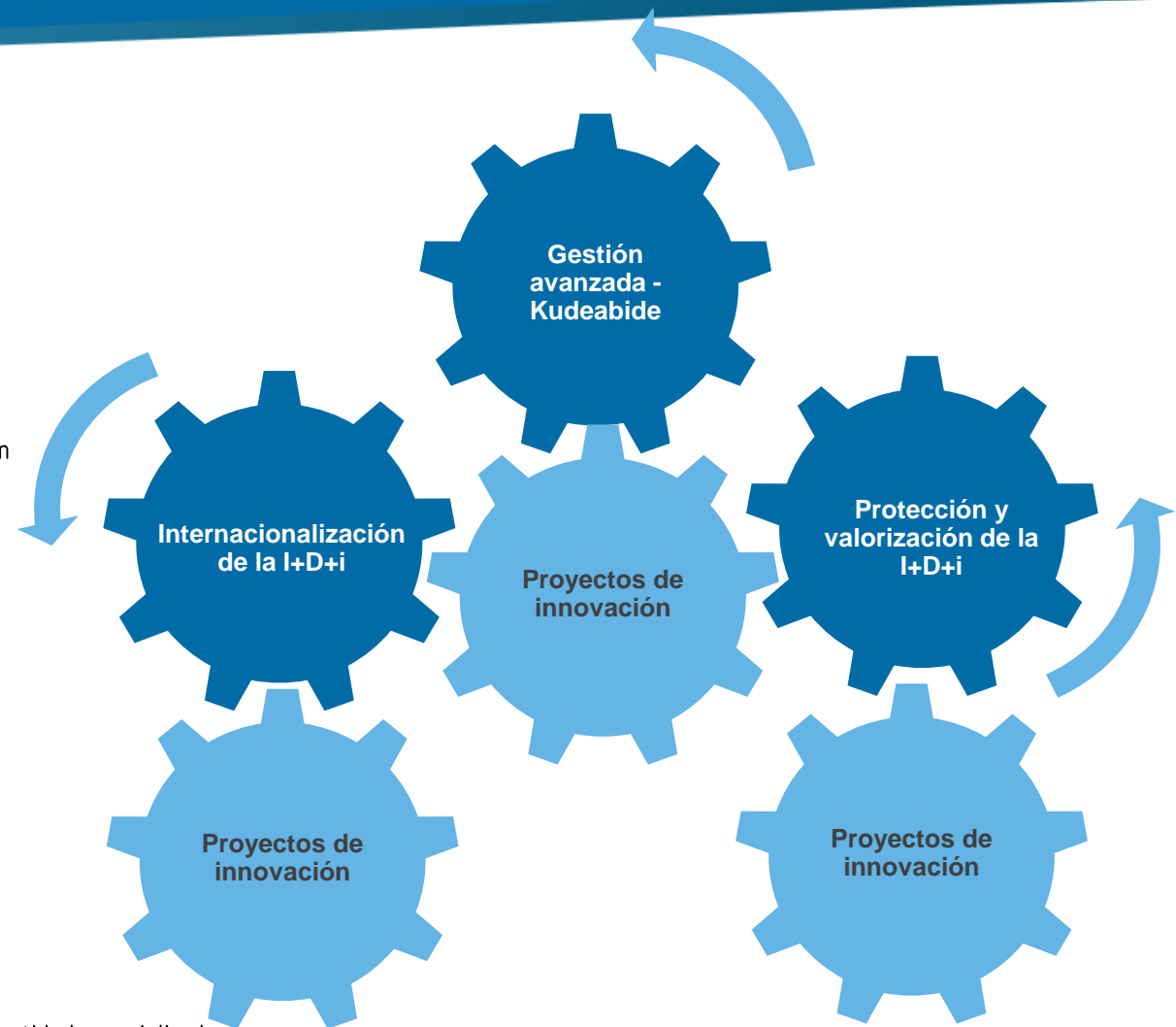
Combina el apoyo a proyectos de innovación con acciones complementarias clave.

Proyectos de innovación:

1. Desarrollo de proyectos de innovación en TRLs altos para producto y procesos productivos
2. Proyectos de innovación para la incorporación de tecnologías para productos y procesos productivos
3. Proyectos de innovación para la incorporación de metodologías para procesos de negocio
4. Proyectos de innovación en modelos de negocio

Acciones complementarias clave:

1. Gestión avanzada- Kudeabide
2. **Internacionalización de la I+D+i**
3. Protección y valorización de la I+D+i → Hasta el 50% de la financiación para la subcontratación de una entidad especializada



Esteka interesgarriak

Enlaces de interés:

Enterprise Europe Network (EEN):

Consocio Basque EEN: <https://www.eenasque.net/>

Red global: <https://een.ec.europa.eu>

Búsqueda de oportunidades de colaboración: <https://een.ec.europa.eu/partnering-opportunities>

Búsquedas de eventos: <https://een.ec.europa.eu/events>

Buscador de programas de financiación para empresas

<https://mapa.innobasque.eus/soluciones/listado>

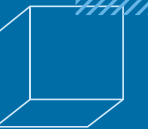


Nola lagundu zaitzakegu?



Kontaktatu gurekin:

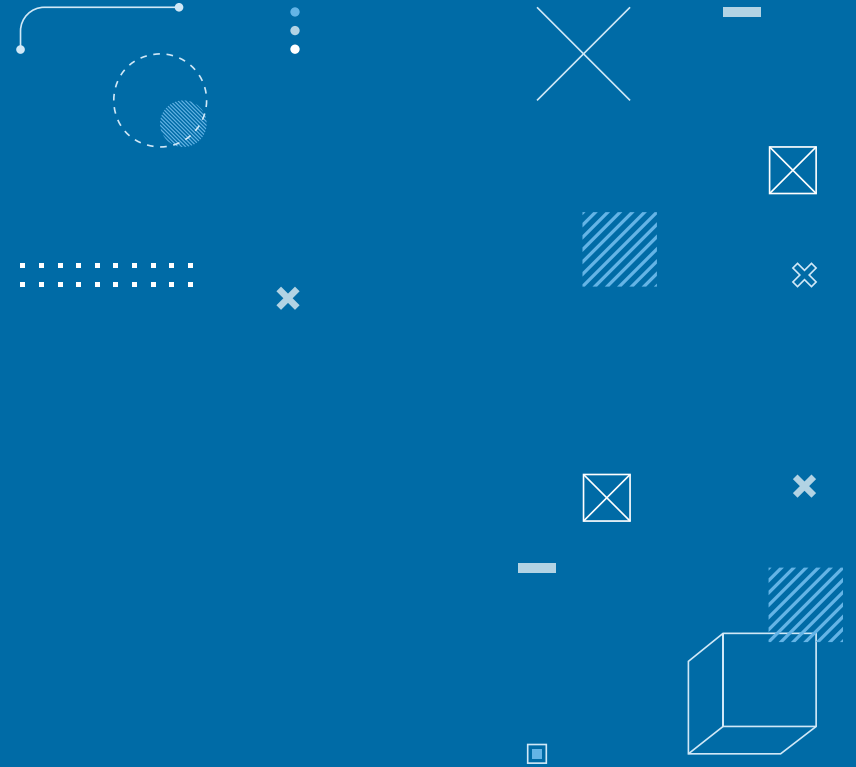
- Arturo Antón (aanton@spri.eus)
- Susana Larrea (slarrea@spri.eus)
- Leire Ruiz de Azúa (lruizdeazua@innobasque.eus)
- Nora Ibáñez Otazua (nibanez@innobasque.eus)
- Maialen Intxausti (maialen.intxausti@bizkaia.eus)
- Fátima García Ogara (fatima.garcia@bizkaia.eus)
- Izaskun Arregui (izaskun.arregui@camarabilbao.com)
- Elisa González-Vadillo (elisa.gonzalezvadillo@camarabilbao.com)
- Ana Muro (amurozabaleta@camaragipuzkoa.com)
- Pablo Alday (palday@camaradealava.com)
- Álvaro Gutiérrez (agutierrez@basquetrade.eus)



#EENCanHelp

Eskerrik asko

Jarraitu @EEN_EU



een.ec.europa.eu

Basque

