IPERNOVATION · EVALUADOR EXPERTO VERIFICADO

La checklist de autoevaluación del EIC Accelerator

Puntúa tu proyecto como lo haría un Evaluador Experto Verificado, antes de pasar tres meses escribiendo la propuesta.

POR QUÉ EXISTE ESTO

La mayoría de las solicitudes al EIC Accelerator no se rechazan por una tecnología débil. Se rechazan por una narrativa de impacto débil, un caso de mercado indefendible o un equipo que no convence al jurado. Esta checklist es la misma lógica que un evaluador aplica a tu propuesta, convertida en preguntas que puedes responder con honestidad hoy. Construida a partir de la evaluación de más de 3.700 propuestas.

Francesco Rubino · Founder, Venture Builder y Evaluador Experto Verificado

CÓMO USAR ESTO

Tres dimensiones, una puntuación honesta

El EIC evalúa cada propuesta en tres ejes: **Excelencia, Impacto e Implementación.** Recorre cada sección y marca solo las casillas que puedas defender con evidencia, no con intención. Al final, cuenta tus marcas y lee la interpretación. El objetivo no es una puntuación perfecta. Es encontrar tus puntos débiles mientras aún puedes arreglarlos.

Sé despiadado. Un evaluador lee docenas de propuestas de una sentada y premia la claridad y la evidencia, no la ambición. Si dudas en una casilla, déjala vacía: esa duda es justo donde se pierden los puntos.

> QUÉ CAMBIA EN 2026
>
> Seis cut-offs de propuesta completa al año (7 ene, 4 mar, 6 may, 8 jul, 2 sep, 4 nov), la propuesta completa pasa de 50 a 20 páginas, y cinco challenges temáticos (materiales avanzados, fusión, biotecnología, materias primas críticas, adaptación climática). Una propuesta más corta perdona menos: cada afirmación tiene que ganarse su sitio. La financiación no cambia: hasta 2,5M de subvención más equity opcional, hasta 10M, para un paquete de hasta 12,5M por proyecto.

La guía de puntuación de cada ítem se muestra en cursiva bajo cada pregunta. Marca la casilla solo cuando la condición se cumpla de verdad.

01

Excelencia

La calidad y novedad de la innovación: ¿es realmente nueva y creíblemente difícil?

- [ ] **La innovación resuelve un problema sin resolver, no una mejora incremental sobre una solución existente.**
  Marca si un experto del sector lo llamaría nuevo, no solo mejor.

- [ ] **El nivel de madurez tecnológica es de forma realista TRL 5 a 8 (validado en un entorno relevante hasta un sistema cualificado).**
  Marca si puedes señalar la evidencia detrás de la afirmación de TRL, no solo afirmarla.

- [ ] **La sección de excelencia está escrita en un lenguaje técnico que un especialista respetaría, no en lenguaje de marketing.**
  Marca si un ingeniero escéptico quedaría convencido, no solo impresionado.

- [ ] **El riesgo tecnológico se expone y se explica con claridad, no se oculta.**
  Marca si nombras las partes difíciles. Los evaluadores desconfían de las propuestas sin riesgo.

- [ ] **La novedad es defendible frente a las alternativas existentes más cercanas, con detalles concretos.**
  Marca si puedes nombrar las alternativas y explicar con precisión por qué la tuya es diferente.

- [ ] **Si te presentas a un challenge de 2026, el proyecto encaja de verdad ahí (no forzado).**
  Marca solo si el encaje es natural. Un encaje forzado se lee como un caso estratégico débil.

02

Impacto

Potencial de mercado e impacto europeo: la dimensión que rechaza más propuestas.

DESDE DENTRO DE LA EVALUACIÓN

Una tecnología excelente con un caso de negocio débil no pasa. Cuando un evaluador lee una sección de impacto floja, no produce neutralidad, produce una duda que se contagia a cada sección posterior. Dedica a esto una parte desproporcionada de tus 20 páginas.

- [ ] **El mercado se construye de abajo hacia arriba (TAM, SAM, SOM) con fuentes, no un único número enorme citado de un informe.**
  Marca si muestras cómo pasas del número grande a la cuota que puedes capturar de forma realista.

- [ ] **Hay evidencia concreta de demanda: un piloto de pago, una carta de intención o primeros ingresos.**
  Marca si alguien ya ha validado el problema con su cartera, aunque sea a pequeña escala.

- [ ] **El posicionamiento competitivo es específico y honesto (NO afirmas 'sin competidores').**
  Marca si nombras competidores reales y explicas tu ventaja. El 'sin competidores' preocupa a los evaluadores.

- [ ] **El plan de salida al mercado es creíble y acorde a los recursos solicitados.**
  Marca si el plan sobreviviría a una conversación de due diligence con un inversor.

- [ ] **La dimensión europea (o global) del impacto es explícita, no solo nacional.**
  Marca si la escala del impacto coincide con la escala de la financiación.

- [ ] **Las proyecciones financieras están ligadas a supuestos que puedes defender línea por línea.**
  Marca si puedes explicar cada cifra importante, no solo presentarla.

- [ ] **La lógica no dilutiva es clara: por qué una subvención ahora cambia tu trayectoria.**
  Marca si articulas qué riesgo elimina el dinero y qué desbloquea después.

03
Implementación

El equipo y el plan: ¿puedes ejecutar de forma creíble cuando la realidad se aleja del plan?

- [ ] **El equipo tiene una trayectoria relevante y complementaria para ESTE proyecto, no un CV impresionante genérico.**
  Marca si la experiencia del equipo se corresponde directamente con el riesgo de ejecución.

- [ ] **Las competencias clave que faltan se nombran explícitamente como contrataciones previstas financiadas por la subvención.**
  Marca si abordas las carencias abiertamente en vez de esperar que los evaluadores no lo noten.

- [ ] **Los hitos son realistas, verificables e incluyen lógica de go/no-go.**
  Marca si demuestras que sabes cuándo dejar de invertir en un camino que no funciona.

- [ ] **El plan de trabajo, el presupuesto y el calendario son coherentes entre sí.**
  Marca si los números, las tareas y las fechas cuadran de verdad entre ellos.

- [ ] **Los riesgos clave tienen planes de mitigación definidos, incluidos los comerciales y los regulatorios.**
  Marca si cubres más que el riesgo técnico.

- [ ] **El uso de los fondos se corresponde claramente con los hitos que debe lograr.**
  Marca si cada euro solicitado está ligado a un resultado.

04
Preparación para la entrevista

El Paso 3 lo decide todo, y es la fase que los equipos preparan menos.

- [ ] **Has hecho al menos dos entrevistas simuladas con personas que hacen preguntas difíciles y no guionizadas.**
  Marca si has ensayado bajo presión, no solo diapositivas pulidas.

- [ ] **Puedes defender en voz alta cada supuesto del plan de negocio, sin notas.**
  Marca si manejas el '¿por qué crees eso?' sobre cualquier cifra.

- [ ] **Has preparado respuestas honestas sobre los riesgos que NO pusiste en la propuesta.**
  Marca si puedes nombrar lo que podría salir mal sin ponerte a la defensiva.

- [ ] **Puedes nombrar compradores estratégicos plausibles y tu plan de contratación al momento.**
  Marca si tratas al jurado como inversores haciendo due diligence, porque lo son.

TU PUNTUACIÓN

Cuenta tus marcas (23 casillas en total)

CASILLAS MARCADAS	QUÉ SIGNIFICA	QUÉ HACER A CONTINUACIÓN
19–23	Claramente competitivo. Tu proyecto tiene los requisitos para competir.	Elige una convocatoria de 2026 y empieza ya la propuesta completa, planificando hacia atrás de 8 a 16 semanas.
13–18	Prometedor, pero con carencias reales que un evaluador encontrará.	Cierra las casillas vacías antes de escribir. La mayoría de las carencias están en Impacto.
7–12	Aún no estás listo. Presentarte ahora probablemente quemaría un intento.	Arregla primero los fundamentos, sobre todo la evidencia de demanda y el caso de mercado.
0–6	El EIC Accelerator quizá no sea el instrumento adecuado todavía.	Considera Pathfinder, EIC Transition, Eurostars o programas nacionales.

¿LISTO PARA PROFUNDIZAR?

Reserva una llamada de 30 minutos

Si tu puntuación te deja con dudas, una llamada corta basta para saber si tu proyecto puede competir y a qué cut-off de 2026 apuntar. El acompañamiento para el EIC se ofrece con modelo de success fee: una tarifa fija modesta, más una tarifa que solo se paga si te conceden la ayuda.

ipernovation.eu/es/eic-accelerator · ipernovation.eu/es/contact

Esta checklist es una orientación general basada en la experiencia del autor evaluando propuestas de la UE. No está afiliada ni avalada por la Comisión Europea ni por el Consejo Europeo de Innovación. Consulta siempre el Work Programme oficial del EIC y la Guía para Solicitantes para las reglas vinculantes.