

CAPITAL NO DILUTIVO 2026

Financiar la Innovación sin Ceder Capital.

La Guía 2026 al Capital No Dilutivo para PYMEs.

Cómo proteger tu Cap Table mientras Europa financia tu crecimiento.

Escrito por alguien que está al otro lado de la mesa.

EU Expert Evaluator · Comisión Europea · ipernovation.eu

¿TIENES UN PROYECTO QUE FINANCIAR?

Escríbeme directamente:

fra.rubino@ipernovation.eu

Respuesta en 48 horas · 30 min · gratuito

01 / EL MANIFIESTO

Ceder equity es una decisión. No una necesidad.

Cada año, miles de pymes europeas ceden entre el 10% y el 20% de su empresa para financiar crecimiento e innovación. **La mayoría de ellas no tendría que haberlo hecho.**

Europa pone a disposición miles de millones de euros en subvenciones no reembolsables: sin equity, sin intereses, sin plazos de devolución. No es dinero oculto. Son fondos públicos diseñados para pymes exactamente como la tuya. El problema es uno solo: **casi nadie sabe cómo acceder a ellos de verdad.**

Presentar una solicitud no es una estrategia.

***Saber qué convocatoria vas a ganar, y por qué,
es una ventaja competitiva.***

Esta guía no te enseña a "hacer la solicitud". Te muestra la lógica interna del sistema: la que conozco porque formo parte de quienes deciden. Usa esta información para entender si estás en la posición adecuada. Después, si quieres, hablamos.

PRÓXIMA SECCIÓN

02 / El mapa del capital: qué instrumento para qué etapa.

02 / EL MAPA DEL CAPITAL

No todos los fondos son iguales.

Equivocarse de nivel cuesta meses.

El sistema funciona por niveles. Al subir aumenta la subvención disponible, pero también aumentan la selectividad y la complejidad de la propuesta. La estrategia ganadora depende del nivel de madurez tecnológica de tu empresa, no de la escala de tu ambición.

NIVEL	SUBVENCIÓN MÁXIMA
EIC Accelerator Blended Finance TRL 7+ · hasta 17,5M€	17,5M€
EIC Accelerator Solo subvención TRL 6+ · hasta 2,5M€	2,5M€
EIC Transition TRL 4-6 · hasta 2,5M€	2,5M€
Contratos MIMIT TRL 4+ · hasta 10M€	10M€
Convocatorias Regionales / PNRR TRL 3+ · 30-500K€	500K€

Nivel	Subvención	TRL mín.	Plazos	Perfil ideal
Convocatorias Regionales / PNRR	30-500K€	3+	3-6 meses	Digitalización, I+D early stage
Contratos MIMIT	200K-10M€	4+	6-12 meses	Producción, I+D medio plazo
EIC Transition	0,5-2,5M€	4-6	8-12 meses	Scale-up de proyecto Horizon existente
EIC Accelerator Grant	hasta 2,5M€	6+	6-9 meses	Deep tech, mercado global
EIC Blended Finance	2,5M€ + 15M€	7+	9-15 meses	Scale-up global, listo para Serie A

Los plazos se refieren solo al proceso de evaluación CE. La preparación requiere 4-8 semanas adicionales.

Los mejores proyectos son rechazados cada semana. Esto es lo que ocurre.

He evaluado más de 3.700 empresas para la Comisión Europea. El patrón se repite siempre igual: **un proyecto técnicamente excelente es eliminado no porque sea incorrecto, sino porque no habla el idioma del evaluador.**

Lo que estoy a punto de contarte no lo encontrarás en ningún manual público. No porque sea secreto: está todo escrito en la documentación oficial. El problema es que casi nadie la lee de verdad, y aún menos personas entienden cómo se aplica en la práctica.

Cómo funciona realmente la rúbrica de evaluación

Cada propuesta es leída por 3 evaluadores independientes. Cada evaluador puntúa sobre 3 criterios, cada uno con un **peso diferente según el instrumento**. Existe una puntuación mínima por criterio: puedes obtener 15/15 en innovación y ser eliminado con un 3/5 en impacto. **Esto ocurre cada día.**

CRITERIO 01

Excellence

Peso: alto

¿La idea es realmente innovadora? ¿El equipo tiene las competencias necesarias? ¿Hay bases científicas sólidas?

CRITERIO 02

Impact

Peso: alto

¿Qué mercado? ¿Cómo se comercializa? ¿Están identificados los clientes potenciales?

CRITERIO 03

Implementation

Peso: medio

¿El plan es realista? ¿El equipo puede ejecutarlo? ¿Los riesgos están gestionados?

El error más frecuente: escribir la propuesta como si fuera un pitch deck.

Los criterios CE no preguntan "cuánto vale esta idea".

Preguntan "por qué Europa debería financiar esto y no otra cosa".

Nuestra ventaja no es saber escribir bien. Es conocer el peso exacto de cada criterio, el lenguaje esperado y las señales de alerta que provocan una eliminación inmediata en el primer cribado. **No rellenamos formularios. Escribimos propuestas que ganan.**

5 preguntas que todo CEO debe saber responder antes de escribir una sola línea.

No son preguntas retóricas. Son los criterios reales con los que se asignan los fondos. Si tienes más de 2 respuestas negativas, no es un problema: es el punto de partida.

01

¿Tu producto ha sido ya probado en un contexto real?

Los fondos EU financian scale-up, no I+D pura. TRL 4+ es el mínimo para la mayoría de instrumentos. Si estás por debajo, existen vías alternativas con plazos distintos.

02

¿Tienes datos cuantitativos de mercado sobre tu TAM?

"El mercado es grande" no es una respuesta. Se necesitan datos citables: Gartner, Statista, informes sectoriales. Los evaluadores buscan rigor, no entusiasmo.

03

¿Tienes al menos una carta de intención de un cliente o socio externo?

Una Lol no compromete a nadie. Pero transforma la propuesta de una idea a un proyecto con tracción. Es la diferencia entre teoría y mercado.

04

¿Tu equipo cubre tecnología, negocio y gestión de proyectos?

Los equipos incompletos son señales de alerta inmediatas. Un CTO sin un CMO indica riesgo. Los evaluadores miran el quién, no solo el qué.

05

¿Estás dispuesto a dedicar 80–120 horas a la propuesta?

Las propuestas ganadoras no se escriben en un fin de semana. Quienes subestiman el esfuerzo producen textos genéricos que son eliminados en el primer cribado.

¿5 de 5? Ya estás en el percentil 80 de los candidatos.

¿1–2 negativas? Se trabaja en ellas: pocas semanas suelen bastar para cerrar los gaps antes del próximo plazo.

Presentarse al instrumento equivocado no es un error recuperable.

Las convocatorias tienen plazos estrictos. Una empresa que se presenta al EIC Accelerator con TRL 4 pierde 9 meses. Una que se presenta a convocatorias regionales con tecnología disruptiva deja 2M€ sobre la mesa.

Instrumento	Subvención	Equity	TRL mín.	Plazos	Perfil ideal
Convocatorias Regionales (FEDER / PNRR)	30-200K€	No	3+	3-6 meses	Digitalización, export, I+D early
Contratos de Desarrollo (MIMIT)	200K-10M€	No	4+	6-12 meses	Producción, I+D medio plazo
EIC Transition	0,5-2,5M€	No	4-6	8-12 meses	Scale-up de proyecto Horizon
EIC Accelerator Solo subvención	hasta 2,5M€	No	6+	6-9 meses	Deep tech, mercado global
EIC Accelerator Blended Finance	2,5M€ +15M€	Sí (opt.)	7+	9-15 meses	Scale-up global, listo Serie A

Los plazos se refieren solo al proceso de evaluación CE. La preparación requiere 4-8 semanas adicionales.

No existe la "mejor convocatoria" en términos absolutos.

Existe la convocatoria adecuada para la etapa en la que estás ahora.

Parte de nuestro trabajo es ayudarte a elegir antes de escribir una sola línea.

Esta guía es un punto de partida, no un manual completo.

Cada empresa parte de una etapa diferente, con una tecnología diferente y un equipo diferente. No existe una fórmula universal: existe un camino a medida, construido alrededor de lo que ya tienes y de lo que te falta. Si has llegado hasta aquí, ya tienes las preguntas correctas. El siguiente paso es comprobar si las respuestas que tienes resisten realmente el escrutinio de un evaluador.

Para cualquier pregunta, escíbeme directamente:

fra.rubino@ipernovation.eu