

1. El proceso *Plug In*

1.1. ¿En qué consiste el programa *Plug In*?

El *Plug In* es un mecanismo que permite a programas homologados, como es el caso de NEOTEC en el CDTI, proporcionar a proyectos finalizados con éxito un **acceso directo** a la segunda fase de evaluación del Acelerador del EIC sin tener que presentarse a la primera fase.

El programa *Plug In* CDTI consiste en una evaluación en formato entrevista organizada por CDTI con **2** evaluadores externos cuyo resultado es un **GO** o **NOGO**.

1.2. ¿Cuántos proyectos se evalúan en cada ronda?

Se evalúan en rondas de hasta **20 proyectos**.

1.3. ¿Cuándo tiene sentido presentarme al *Plug In* CDTI?

Cuando tu proyecto y empresa tienen el perfil de los proyectos del Acelerador y tienes intención de ir al Acelerador en el siguiente año.

1.4. ¿Hasta cuándo podremos aprovechar el *Plug In* en nuestra condición de Neotec finalizado?

Son elegibles los proyectos NEOTEC terminados y que hayan sido certificados en los últimos 2 años. Se toma como fecha final la fecha de firma del acta de comprobación y liquidación.

1.5. ¿Cómo me presento al *Plug In* CDTI?

CDTI envía una invitación a una jornada de información a todos los proyectos NEOTEC elegibles en cada ronda. Una vez realizada la jornada de información, se tiene que presentar una solicitud oficial de participación antes de la fecha indicada en la jornada. Para la ronda 2024 la fecha es el 25 de octubre de 2024. La solicitud se realiza rellenando un formulario online con información básica sobre la empresa, el equipo y el Neotec que da acceso al *Plug In*.

1.6. ¿Qué **documentación** *Plug In* he de presentar?

El proyecto que se presenta debe estar basado en los desarrollos realizados con NEOTEC y presentar un avance tanto en desarrollo tecnológico como en avance hacia la entrada en mercado, en línea con la tesis de inversión del Acelerador del *EIC*.

Tendréis disponibles dos plantillas para presentar la documentación *Plug In*. La documentación se presentará en inglés.

- 1) **One-pager del proyecto que queréis presentar al Acelerador del *EIC***: máximo 2 hojas A4, respondiendo de manera narrativa, pero con la mayor concreción posible, a las cuestiones que se incluyen en el documento.
- 2) **Pitch Deck del proyecto que queréis presentar al Acelerador del *EIC***: La plantilla consta de 11 hojas con preguntas, que son las que deben quedar claras con el contenido que añadáis y contéis en la entrevista. **No hay límite de número de hojas**

y podéis dar el formato/diseño que queráis, pero será **la presentación que tendréis que contar, en inglés, en 10 minutos en el panel de evaluación.**

1.7. ¿Hasta cuándo puedo enviar la **documentación Plug In**?

Para la ronda 2024, la documentación se puede presentar hasta el 15 de noviembre de 2024, incluido.

1.8. ¿Cómo se realiza la **evaluación Plug In**?

Para la ronda 2024 se realizarán paneles *online* vía Microsoft Teams los días 10 y 11 de diciembre de 2024. En el panel, se realizará la presentación del *Pitch Deck* (10 min) y los evaluadores podrán realizar las preguntas que consideren necesarias (durante hasta 35 minutos).

1.9. ¿Cuándo sabré el resultado de la **evaluación**?

La comunicación del resultado de la *evaluación Plug In* por parte de CDTI se realizará en enero de 2025 junto con un informe de la evaluación.

1.10. *La fase corta la hemos pasado por haber obtenido un Neotec. ¿Recibiremos automáticamente el link para ir preparando la propuesta completa o hay que solicitarlo?*

Además de tener el NEOTEC finalizado, es necesario presentarse al Programa *Plug In*. Si os presentáis y recibís la evaluación positiva, es cuando pasáis la fase de propuesta corta sin necesidad de presentaros al Step 1 del Acelerador del *EIC*. Una vez recibida la evaluación positiva la empresa recibe el link y es elegible para recibir el *coaching*.

1.11. *¿Es posible (y recomendable) solicitar el Plug In y el short-stage en paralelo, simultáneamente, para ahorrar tiempo en caso de que el Plug In fallase?*

No tiene sentido presentarse al *Plug In* si la empresa se va a presentar a la propuesta corta. Llevar los dos procesos en paralelo no ofrece ventajas. Si la empresa falla en el *Plug In*, es porque los evaluadores consideran que no está preparada en ese momento para tener éxito en la propuesta completa y la entrevista en el periodo de un año.

1.12. *Cuando decís fecha de certificación de Neotec, ¿os referís a la fecha de finalización, de justificación o la fecha final de expediente?*

Es la fecha del acta de comprobación y liquidación.

1.13. *¿Qué se valoran en la evaluación?*

Los mismos que un Acelerador del *EIC*: excelencia tecnológica y estrategia de protección industrial, viabilidad del modelo de negocio, potencial de escalado y coherencia financiera, acceso a mercado y ruta a mercado, plan de co-inversión de los inversores privados y el equipo que lidera el proyecto.

1.14. ¿Qué severidad tenéis en la evaluación Plug In, comparado con la fase 1 del Acelerador?

Dado que una vez que recibís la evaluación positiva del *Plug In* tenéis un año para presentar la propuesta completa, queremos ver el potencial del proyecto y del equipo para cumplir con todos los requisitos del Acelerador, aunque todavía no estén totalmente desarrollados.

1.15. ¿Qué beneficios tenemos con el Plug In?

La empresa tiene una evaluación por expertos en el Acelerador del *EIC* que le ayuda a enfocar adecuadamente el proyecto desde el principio y así maximiza sus posibilidades de financiación. La evaluación también ayuda a identificar puntos más débiles en los que trabajar. Además, el equipo de CDTI del Acelerador os ofrece un seguimiento personalizado de la preparación de la propuesta, si así lo deseáis.

Además, desde 2024 la empresa solo tiene 3 intentos en total para presentar su propuesta. Utilizar el programa *Plug In* asegura que no se pierde uno de esos intentos en la propuesta corta (fase 1).

1.16. ¿Sabéis cuantos cortes habrá disponibles dentro de los 12 meses de vigencia del Plug In?

A los *Plug In* les aplican las mismas reglas de presentación de propuesta completa que a las propuestas que han superado la propuesta corta en cada Programa de Trabajo anual. En principio, se esperan dos cortes por año, uno en el Q1 y otro en el Q4.

1.17. Si el CDTI rechaza nuestra propuesta para el Plug In, ¿este rechazo afecta al límite de 3 (NO GO) en el EIC Accelerator?

No, no contaría en el proceso del Acelerador del *EIC*.

1.18. Si ahora obtenemos NO GO, ¿podremos volver a presentarnos al Plug In en 2025?

No, pero podríais ir a propuesta corta del Acelerador del *EIC* si lo creéis conveniente.

1.19. Si ahora presentamos un business plan, en los próximos 12 meses de trabajo habrá cosas que cambien. ¿Puede suponer algún problema/mal entendido?

No, de hecho, se espera que, con el desarrollo de la propuesta completa, muchos elementos se desarrollen y por lo tanto cambien.

1.20. ¿Desde la presentación de la documentación hasta la evaluación, se puede ir evolucionando/mejorando la presentación o una vez presentada ya queda 100% cerrada?

Desde que se presenta la documentación, **hasta el 5 de diciembre de 2024** revisaremos con vosotros la documentación mandada para asegurarnos que es completa. Durante ese periodo se puede trabajar con ella.

2. Qué es el Acelerador del EIC: Enfoque

2.1. ¿Cuál es el perfil de los proyectos que alcanzan el éxito en el Acelerador?

Son negocios de alto riesgo como para que el capital privado los pueda financiar solo. Están basados en una propuesta de valor con tecnología propia, protegida y con capacidad de crear nuevos mercados o transformar los existentes. Además, están liderados por un equipo comprometido.

2.2. ¿Dónde podemos estudiar los requisitos generales del proyecto Acelerador del EIC?

Hay numerosa información relacionada con el Acelerador, podríamos destacar:

- La web de la Comisión: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en.
- La guía del participante (https://eic.ec.europa.eu/guide-applicants_en)
- El FAQ https://eic.ec.europa.eu/eic-frequently-asked-questions_en#ecl-inpage-348.
- Para el equity también es esencial que conozcáis la guía de inversión del Fondo del EIC: https://eic.ec.europa.eu/eic-fund_en (EIC Fund - Investment Guidelines)

Además, tenemos varias jornadas grabadas en las que se analizan las claves para redactar una propuesta de éxito, estas serían las dos más destacadas:

- Seminario CDTI El Acelerador del EIC y sus Retos: <https://eventos.cdti.es/agenda/aeic20240426> Para entender la visión global y el step 1 tienes la grabación Las Novedades del Acelerador y el proceso. **La sesión de los topics no os sirve porque en el 2025 los topics son diferentes.**
- Taller de preparación de propuesta completa del Acelerador: <https://eventos.cdti.es/ES/TallerStep2EICA>.

2.3. ¿Es obligatorio tener la solución patentada?

Todo Acelerador ha de tener una adecuada estrategia de protección de su ventaja competitiva, pero la patente no es la única vía para asegurar una correcta protección en todos los sectores y situaciones.

2.4. ¿Cómo recomendarías que estuviese protegida la parte de software de nuestro producto?

En SW se tiene que analizar si es posible la patente y/u otro tipo de protección, y siempre ha de existir secreto industrial para áreas core como la base de datos o el código, además de la firma de NDA con los empleados y la adaptación de los contratos con cláusulas especiales que protejan a la empresa.

Podéis revisar la siguiente información: [Protege tu ventaja competitiva](#)

2.5. Nuestra empresa ha realizado ya ventas a nivel internacional. Estamos desarrollando una nueva versión, con funcionalidades avanzadas (TRL 8-9). ¿Es el TRL esperado?

Hay que analizar si realmente el producto final (el que se desarrolla en el Acelerador) sigue estando en TRL8.

Si la empresa no necesita apoyo en la fase de innovación quizás no es el instrumento adecuado por la complejidad del proceso y su duración.

Si las ventajas avanzadas suponen un cambio disruptivo a lo existente en el mercado, el TRL sería más bajo por lo que el TRL no sería un problema.

Finalmente, hay que considerar si sigue existiendo un riesgo tan elevado que haga necesario el apoyo del Acelerador para asegurar el éxito del proyecto.

2.6. Si la ronda de inversión privada se hizo en 2021, ¿sirve para ahora pedir el EIC?

No, el Fondo del EIC solo cofinanciará el dinero nuevo, de nuevos inversores que la empresa movilice en una nueva ronda cualificada.

2.7. ¿Cómo se está planteando entonces para cubrir el 30%?

Básicamente hay dos situaciones, que la empresa tenga pequeñas ventas de otros productos suficientes para cubrirlo, o con dinero de una ronda puente que permita a la empresa llegar a la siguiente ronda donde entraría el Fondo del EIC.

2.8. ¿Hay que demostrar que ya tenemos inversores interesados (con cartas de compromiso) para la parte de inversión?

Si la ronda es cercana en el tiempo, sí.

2.9. Si solicitamos "blended", en equity, ¿es necesario presentar co-inversores aunque falten 2 años para la ampliación de capital? o ¿los puedes buscar después de que acepten financiarte?

Si el equity se necesita en 24 meses, no es necesario que ya tengas VC, pero si tendrás que demostrar un conocimiento del mercado de financiación privada; por ejemplo, por qué hoy no eres capaz de conseguir la financiación que necesitas, y en qué hito tendrías inversores interesados en invertir en tu empresa.

2.10. Tenemos dos inversores VC. Si participan en la siguiente ronda, ¿su capital aportado no será tenido en cuenta para coinversión EIC por ser inversores existentes?

Efectivamente, los inversores actuales pueden y es deseado que participen en la siguiente ronda, pero el FEIC no los considera para la coinversión; solo aportará 1 € por cada euro nuevo de un nuevo inversor.

2.11. Si no tenemos inversores aún, ¿en qué plazos es razonable plantear una inversión del Acelerador?

Dependerá de la empresa, cuánto dinero necesite, su situación, el sector etc., pero la experiencia nos dice que movilizar una ronda lleva más de 6 meses, y un año es lo más frecuente.

Para presentarse al Acelerador ya hay que conocer el mercado de financiación privada, y aunque la empresa no haya conseguido aún cerrar una ronda, sí tiene que ser capaz de contestar a las preguntas clave: ¿por qué no os financian?, ¿qué os falta o a qué hito tenéis que llegar para ser atractivos?, ¿qué valoración de empresa estáis considerando?, ¿en base a qué?

Un análisis de proyectos españoles financiados nos indica que menos del 10 % de los proyectos financiados no tenían inversión previa en el momento de ser financiados.

2.12. Si no tenemos ingresos a medio-largo plazo, ¿es mejor ir a blended?

Sí, la empresa ha de cofinanciar el 30% de las actividades de innovación, y si no tienen ventas, ha de buscar una financiación privada alternativa.

2.13. ¿En el Plug In se elige la opción de financiación que se solicita en el Acelerador?

No, ahora solo has de indicar cuál es tu estrategia de financiación. Será en la propuesta completa cuando tengas de definirlo.

2.14. ¿Recomendáis usar servicios de una agencia para preparar la documentación EIC?

Solo la empresa conoce cuál es la estrategia a medio plazo de la empresa y los recursos disponibles en su equipo, por lo que, si la empresa cuenta con los recursos para dedicarle a una escritura de propuesta, no hay obligación de usar un apoyo externo. Sin embargo, la experiencia nos dice que muchas de las empresas que llegan a entrevista lo hacen de la mano de una empresa consultora.

2.15. ¿Cómo vais a valorar un modelo de negocio de licenciamiento de tecnología hacia grandes corporaciones biotech/pharma?

Es el modelo habitual del sector salud *biotech/pharma*, así que no habría ningún problema.

2.16. Hay una corporación internacional interesada en comprarnos la compañía. No queremos vender, si no seguir con el proyecto. ¿Nos conviene contarlo en el Pitch Deck?

Si esa corporación internacional es de fuera de la EU, es conveniente incluirlo en la memoria ya que aporta argumentos al por qué se necesita la ayuda de la Comisión. Si la corporación es europea, depende del alcance del escalado que querráis hacer vosotros y si es mayor del que propondría la corporación.

3. El Pitch Deck

3.1. ¿Qué información he de incluir en el Pitch Deck?

En la plantilla se os hace unas preguntas que corresponden a los elementos fundamentales de un Acelerador. Además, tenéis disponible la [guía del pitch de la propuesta completa](#). Habrá elementos que aún no tenéis totalmente definidos y que desarrollaréis durante la preparación de la propuesta completa, pero ahora debéis describirlo todo lo posible.

3.2. ¿Se espera una presentación visual (para acompañamiento mientras se cuenta) o con mucha información/datos?

La presentación es tu apoyo visual para convencer a los evaluadores de tu potencial, por eso presentaciones con muchos datos e información distraen a los jurados y no da buena imagen de la empresa.

3.3. *¿El pitch debe ser auto-explicativo (con texto) o se puede tener una base minimalista sobre la que vamos a defender el proyecto?*

No, es un pitch para defender tu propuesta, y será tu apoyo visual en la sesión de evaluación *Plug In*.

3.4. *Sobre el Pitch Deck: ¿debe reflejar a la empresa en general, como en NEOTEC? ¿Hablamos de avances hechos con el NEOTEC? O ¿centrado en el proyecto de Acelerador?*

El *Pitch Deck* ha de contar el planteamiento del Acelerador, el NEOTEC es el instrumento que te ha permitido llegar a este punto.

3.5. *El business plan que presentaríamos en el Plug In sería el actual y no el que presentaríamos en la ronda, ¿es correcto?*

No, el plan de negocios ha de ser el que proponéis para el Acelerador.

3.6. *En el Pitch Deck pedís todos los puntos que el EIC quiere ver. ¿En qué punto de desarrollo de cada punto esperáis que esté el proyecto en comparación a lo que exige el EIC?*

Dado que una vez que recibís la evaluación positiva del *Plug In* tenéis un año para presentar la propuesta completa, queremos ver el potencial del proyecto y del equipo para cumplir con todos los requisitos del Acelerador, aunque todavía no estén totalmente desarrollados.

3.7. *¿Debe ser el mismo proyecto del Neotec o podríamos presentar el lanzamiento de un producto/proyecto nuevo que no fue el mismo que se presentó en el NEOTEC?*

Tiene que tener relación con el NEOTEC, a nivel tecnología, pero no tiene que ser exactamente lo mismo.

4. Entrevista

4.1. *¿Qué preguntas debe responder el CEO?*

Dependerá del quienes asistan a la entrevista, pero el CEO suele contestar las preguntas de estrategia y negocio.

4.2. *Si tenemos una figura CFO externa, ¿podría estar en el pitch? ¿O tienen que estar en plantilla?*

Solo pueden ir a entrevistas personas que pertenezcan a la empresa, nosotros no lo verificamos, pero en la entrevista oficial no será posible. Sería recomendable que el CEO sea capaz de contestar a todas las preguntas relacionadas con la financiación del proyecto y el escalado.

4.3. *¿Cuántas personas del equipo pueden estar en el pitch para presentarlo? Y ¿para responder preguntas? ¿Qué perfiles recomendáis?*

Tres en total, como en la entrevista oficial. Lo habitual es que el CEO haga el *pitch* y luego se acompañe de un CTO y alguien de negocio o en aquello que sea más relevante y crítico para el éxito del proyecto.

4.4. ¿A la presentación del pitch debe asistir todo el equipo o únicamente el CEO?

Tanto en el *Plug In* como en el Acelerador del *EIC* se busca que haya un equipo comprometido y se vea que existe ese equipo, por lo que recomendamos que vayan las 3 personas que se permiten.

4.5. Mi nivel de inglés no es altísimo, puedo hacer la presentación sin problema, pero puede que las preguntas me cuesten un poco. ¿Tendría sentido presentarse?

Un Acelerador tiene que tener un componente internacional esencial, si el *CEO* no es capaz de comunicarse en inglés va a quedar en duda la capacidad de vender en entornos internacionales. Pero si hay un equipo que sí es capaz de hacerlo, el *CEO* no tiene que contestar todas las preguntas, y debería prepararse las preguntas clave de estrategia para poder afrontar la entrevista con éxito.

Si no existe ese equipo capaz de internacionalizar, el Acelerador no es el instrumento de financiación adecuado.

4.6. Idioma del pitch, nuestro CEO no domina el inglés ¿es posible disponer de traductor? ¿puede hacerlo otro miembro del equipo? ¿la evaluación Plug In puede ser en castellano?

Tanto la entrevista como la evaluación *Plug In* se lleva a cabo en inglés y sin traductor. El *pitch* puede hacerlo otro miembro del equipo, pero un Acelerador busca una empresa con capacidad de vender en entorno europeo/global, por lo que transmitir confianza con el inglés del equipo también es importante.

4.7. Sobre el equipo, aunque no se tenga en el momento el personal para, por ejemplo, la parte más comercial, ¿se puede indicar la intención de encontrar ese perfil?

Sí, en este *Plug In* no tiene que estar todo el equipo necesario, pero sí identificar qué te falta y plantear claramente cuando se va a completar el equipo core de la empresa y con qué perfiles.