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 anuales de hasta **20 proyectos.**

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

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

Si no estáis seguros de cumplir con el perfil, podéis pedirnos una reunión online para analizarlo y daros la información que os permita tomar la decisión.

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. Si no nos presentamos en esta ocasión al programa Plug In, ¿podremos usarlo el año que viene?

Sí, siempre que en el siguiente periodo de evaluación sigáis cumpliendo con las condiciones de elegibilidad,

1.6. ¿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. En 2026 esa invitación está prevista en septiembre y la jornada informativa en octubre. 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 2026 la fecha límite es el **26 de octubre de 2026**. La solicitud se realiza rellenando el siguiente Formulario online con información básica sobre la empresa, el equipo y el Neotec que da acceso al *Plug In*. En base a esa información, recibiréis un correo con la confirmación de vuestra participación en el proceso y las plantillas de la documentación a presentar.

1.7. ¿Cuándo y cómo se compartirán las plantillas?

Tras la **jornada del día 21 de octubre de 2026** se os enviará un email con un recordatorio del proceso de inscripción. Las plantillas se enviarán por email con la confirmación de vuestra participación.

1.8. ¿Qué documentación Plug In tengo que 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 **debéis dar el formato/diseño** que queráis. Esta será **la presentación que tendréis que contar, en inglés, en 10 minutos en el panel de evaluación**.

1.9. Las plantillas se enviarán por email con la confirmación de vuestra participación. ¿Hasta cuándo puedo enviar la documentación Plug In?

Para la ronda 2026, la documentación se puede presentar hasta el **9 de noviembre de 2026**, incluido.

1.10. ¿Cómo se realiza la evaluación Plug In?

La evaluación se realiza en paneles de dos expertos externos, moderados por CDTI. 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). Para la ronda 2026 se realizarán paneles *online* vía *Microsoft Teams* los días **2 y 3 de diciembre de 2026.**

1.11. ¿Las personas del jurado son de perfil nacional o internacional?

Son expertos nacionales que tienen un profundo conocimiento del Acelerador del EIC y son expertos en desarrollo de negocios internacionales.

1.12. ¿Cuándo sabré el resultado de la evaluación?

La comunicación del resultado de la evaluación *Plug In* por parte de CDTI se realizará en diciembre de 2026, junto con un informe de la evaluación.

1.13. ¿Cuándo podré presentarme al Acelerador?

En general, la propuesta completa será elegible en cualquiera de los cortes del Acelerador del EIC del año siguiente. Para la ronda 2026, la propuesta completa se podrá presentar durante todo el año 2027.

Las fechas de los cortes de 2027 serán enero, marzo, septiembre y noviembre. Con el programa de trabajo de 2027, que se publica en noviembre 2026, conoceremos todos los detalles que vais a necesitar para presentar la propuesta completa.

1.14. ¿Sabéis cuántos 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, en 2027 habrá cuatro cortes con dos periodos de entrevistas.

1.15. 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 mecanismo *Plug In de CDTI* y superar la evaluación. Tras recibir 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 de acceso a la convocatoria de la propuesta completa en el portal del participante de la UE y es elegible para recibir el *coaching*.

1.16. ¿Es posible (y recomendable) solicitar el Plug In y la propuesta corta 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.

Si la empresa tiene ya una propuesta short aprobada no es elegible para el mecanismo *Plug In* de CDTI.

1.17. Cuando decís fecha de certificación de Neotec, ¿os réferis a la fecha de finalización, de justificación o la fecha final de expediente?

Es la fecha del acta de comprobación y liquidación.

1.18. ¿Qué se elementos 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 coinversión de los inversores privados y el equipo que lidera el proyecto.

1.19. ¿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, se evalúa el potencial del proyecto y del equipo para cumplir con todos los requisitos del Acelerador en ese plazo, aunque todavía no estén totalmente desarrollados. Ahora bien, se valora que podáis ser competitivos en lo que busca el instrumento.

1.20. ¿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, 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).

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

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

1.22. Si ahora obtenemos NO GO, ¿podremos volver a presentarnos al Plug In en 2027?

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

1.23. Una vez aceptados en el Plug In, ¿tenemos nuestras 3 posibilidades de alcanzar la financiación la propuesta, o si se falla en el Stage 2 hay que reaplicar al Plug In?

La evaluación *Plug In*, es similar a una evaluación del Step 1 o propuesta corta. Por lo tanto, cuando se supera la evaluación *Plug In*, la empresa cuenta con 3 intentos para alcanzar la financiación en lo que queda de HE.

El proceso del *Plug In* solo se puede solicitar una vez.

1.24. 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, durante la preparación de la propuesta completa, muchos elementos se desarrollen y por lo tanto cambien.

1.25. ¿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 y **hasta el 27 de noviembre de 2026** 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 trasformar 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:

- Novedades del WP2026 del EIC: de la innovación al escalado: https://eventos.cdti.es/agenda/EIC2026_3Instrumentos
- Taller de preparación de propuesta completa del Acelerador: https://eventos.cdti.es/agenda/20251216_Taller-acelerador-EIC-2026
- Programa de Trabajo 2026 de EISMEA: https://eic.ec.europa.eu/events/online-info-day-eic-work-programme-2026-2025-11-13_en

2.3. ¿Hay requisitos sobre la antigüedad máxima o mínima de la sociedad?

No, en el acelerador no hay ningún requisito mínimo, de hecho, en fase de propuesta son elegibles innovadores que tengan intención de crear una empresa. Aunque han de tener la empresa jurídicamente constituida en el momento de la firma del contrato.

Sin embargo, es difícil demostrar que un proyecto tiene los elementos necesarios para recibir la financiación cuando la empresa no tiene ya un *track -record* que muestra ese potencial.

2.4. ¿En qué TRL debe estar la solución para encajar en el Acelerador?

Un acelerador ha de tener completado el TRL5 es decir que tiene que haber realizado ya pruebas fuera de laboratorio. Este nivel implica la validación de componentes y/o procesos del sistema en un entorno relevante.

2.5. En salud, debes tener la preclínica regulatoria completa. Si el reto tecnológico principal se ha superado, ¿tiene sentido aplicar?

No, el Acelerador del EIC es un instrumento con una tasa de éxito baja. Si no tenéis un riesgo tecnológico que os limite el acceso al capital, no os va a aportar ningún valor y os va a ralentizar el plan de negocios, por la duración del proceso.

2.6. ¿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.

2.7. ¿Cómo recomendaríais que estuviese protegida la parte de software de nuestro producto?

En software 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 colaboradores y la adaptación de los contratos con clausulas especiales que protejan a la empresa.

No es verdad que no se puedan proteger los algoritmos, lo que ocurre es que no en todos los casos es posible patentarlos, pero siempre tiene que haber una estrategia de protección. Por otra parte, el número de patentes relacionadas con IA en Europa ha crecido mucho, y sería necesario establecer un buen plan de protección antes de descartar una posible patente en IA.

Podéis revisar la siguiente información: Protege tu ventaja competitiva

2.8. 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.

2.9. Si la ronda de inversión privada se cerró recientemente, ¿sirve para ahora pedir la inversión del EIC?

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

2.10. ¿Tener un inversor industrial en el equity es valorado de forma positiva o negativa por el EIC?

En la fase de evaluación, en sectores industriales es lo habitual, sin embargo, a la hora de cerrar la inversión con el FEIC, van a solicitar que hay un inversor cualificado. Es recomendable que reviséis la guía de inversión del FEIC: https://eic.ec.europa.eu/eic-fund_en (*EIC* Fund - Investment Guidelines).

2.11. ¿Los ingresos por ventas de licencias de otras tecnologías pueden considerarse como inversión privada?

No, estos ingresos serían ventas. Este ingreso podrá cofinanciar el 30% de la subvención, pero no es inversión.

2.12. Si es una Spin Off y la matriz mete dinero, ¿se cuenta como inversor privado?

Sería parte del captable de la empresa como inversor, pero no contaría como inversor nuevo de cara a la ronda de inversión donde entraría el Fondo del EIC.

2.13. ¿El "Grant" es a fondo perdido al 100%?

El *grant* es una subvención del 70% de los costes elegibles.

2.14. ¿Cómo se está planteando cubrir el 30% que no se subvenciona?

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

2.15. ¿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.

2.16. Si solicitamos "blended", en equity, ¿es necesario presentar coinversores 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 sí tendrás que demostrar un conocimiento del mercado de financiación privada; por ejemplo, poder explicar por qué hoy no eres capaz de conseguir la financiación que necesitas, y en qué hito tendrías inversores interesados en invertir en tu empresa.

2.17. 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 *Fondo del EIC* no los considera para la coinversión; solo aportará 1 € por cada euro nuevo de un nuevo inversor cualificado.

2.18. ¿Es necesario que tengamos ya VC en el captable de la empresa?

Aunque no es necesario, ni se considera un criterio de elegibilidad, los proyectos financiados suelen tener ya inversores.

2.19. 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 del EIC 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 sólo el 16 % de los proyectos financiados no tenían inversión previa en el momento de ser financiados.

2.20. ¿Tiene sentido presentarse cuando la empresa no busca ni ha hecho rondas de inversión?

No, el instrumento busca financiar proyectos que necesitan mucho dinero para llegar a mercado y escalar, y que, por el alto riesgo del negocio, necesitan este apoyo. Al ser proyectos de alto crecimiento, van a necesitar inversión externa para poder hacerlo realidad.

2.21. ¿Hay un mínimo de equity que se deba pedir? ¿Podría ser algo testimonial?

Sí, hay un mínimo de 1 M€. Pero, si no queréis inversores o no los necesitáis, no tiene sentido presentarse al acelerador.

2.22. ¿Tiene sentido aplicar al Plug In ahora si tenemos prevista una serie A en Julio de 2027?

Si, esta serie A podría servir para cofinanciar el 30%, y ya plantearías la entrada del FEIC en la siguiente ronda.

2.23. 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.

2.24. De los 10M que te pueden dar de equity, ¿son 10M€ invertidos por el EIC Fund más luego lo que te den otros inversores, o los 10M€ es el total de la ronda?

Los 10M€ corresponden al máximo de la inversión que puede hacer el Fondo del EIC.

Como es una coinversión, la ronda tiene que ser como mínimo de otros 10 M€ de nuevos inversores, y lo habitual es que en la ronda también participen inversores actuales. Por lo tanto, serán rondas típicas de 25-30 M€ para poder recibir 10 M€ del Fondo del EIC.

2.25. ¿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.

2.26. ¿Recomendáis usar servicios de una consultora 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 especializada en el acelerador.

2.27. ¿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.

2.28. ¿Qué tal encajan los desarrollos de Tecnologías Industriales en el Acelerador?

Bien, siempre que sean *Deep Tech* y disruptivas. Por ejemplo, temas relacionados con fabricación de microchips o plantas energéticas, podrían encajar en el objetivo de "soberanía tecnológica europea".

2.29. 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 querríais hacer vosotros y si es mayor del que propondría la corporación.

2.30. ¿La revisión final de costes de un Acelerador es similar a la de Neotec, es decir, sobre costes reales y justificados?

No, el Acelerador del EIC se rige por un modelo de costes conocido como *lump sum*. Este modelo significa que se justifican las actividades realizadas en referencia a las comprometidas en el Contrato. En fase de propuesta se describen y evalúan los costes asociados a cada paquete de trabajo, y se define un coste para cada paquete de trabajo. Una ver justificada la realización de todas las tareas del paquete de trabajo, se pagaría el paquete de trabajo.

2.31. ¿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.

2.32. Si la empresa ha crecido en otro proyecto distinto del Neotec, ¿también me puedo presentar al Plug In?

Si la tecnología desarrollada es la base de la empresa, aunque sea un producto diferente, podría presentarse al *Plug In*.

Si es una tecnología diferente, la empresa tendría que seguir el proceso habitual presentando su step1.

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, se evalúa el potencial del proyecto y del equipo para cumplir con todos los requisitos del Acelerador en ese plazo, aunque todavía no estén totalmente desarrollados.

3.7. ¿El deck que enviemos en noviembre es el mismo que el de la entrevista Plug In? ¿Se puede hacer algún cambio?

Podréis hacer cambios. De hecho, una vez presentada la documentación revisaremos el contenido para identificar elementos que puedan faltar, de forma que os ayudemos a mejorar ese pitch inicial. Tendréis que presentar el pitch actualizado al menos una semana antes de las entrevistas de evaluación.

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 del Acelerador del EIC 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 del EIC debe tener un componente internacional esencial. Por tanto, se debe transmitir la capacidad de vender en entornos internacionales. El CEO no tiene que contestar todas las preguntas si hay un equipo que sí es capaz de hacerlo, pero debería prepararse las preguntas clave de estrategia para poder afrontar la entrevista con éxito.

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 cuándo se va a completar el equipo principal de la empresa y con qué perfiles.