

CÓMO IDENTIFICAR Y PREPARAR PROPUESTAS A CONVOCATORIAS DE FINANCIACIÓN EN CASCADA

INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	Martes, 16 de septiembre. De 9:00 a 14:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	5 h.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	<p>Exclusivo para pymes y <i>startups</i> con necesidad o interés en preparar propuestas de financiación en cascada.</p> <p>Estos fondos se ponen a disposición de las empresas a través de convocatorias centradas en impulsar la adopción de nuevas tecnologías por sus usuarios finales.</p> <p>* Máximo dos personas por organización.</p>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto.
- Entender el instrumento de financiación en cascada como un mecanismo de la Comisión Europea (CE) para distribuir fondos públicos dirigidos a apoyar a las pymes y startups en la integración y desarrollo de innovaciones tecnológicas.
- Adquirir las competencias para elaborar una propuesta de éxito a convocatorias de financiación en cascada.
- Aprender a traducir su tecnología en términos de ventaja competitiva sostenible, productividad o liderazgo industrial, identificando los fallos principales de fracaso de un producto tecnológico en el mercado. Cómo el modelo de negocio puede ser clave en el éxito o fracaso de una propuesta.
- Conocer los criterios de evaluación más comunes en estas convocatorias.
- Comprender la importancia de disponer de un plan de negocio asociado a una tecnología.



CONTENIDO DE LA FORMACIÓN

- 1. Contexto en Horizonte Europa y oportunidades de la financiación en cascada para pymes y startups**
 - Estructura de Horizonte Europa 2021–2027.
 - Presupuesto, pilares y prioridades.
 - Introducción al concepto de *Third Parties* y financiación en cascada.
 - ¿Dónde encajan las pymes y startups? Convocatorias específicas y oportunidades indirectas.
- 2. ¿Qué es la financiación en cascada?**
 - Definición y fundamento del mecanismo.
 - Tipologías de proyectos que lanzan *open calls*.
 - Convocatorias más habituales por sector: digital, manufactura, agroalimentación, energía, salud, inteligencia artificial, IoT (internet de las cosas), *blockchain*, etc.
 - Dónde encontrar estas convocatorias y cómo interpretarlas (portales, *newsletters*, *hubs* nacionales, etc.).
- 3. ¿Cómo preparar una propuesta ganadora a una convocatoria de financiación en cascada?**
 - Estructura habitual de las propuestas (resumen ejecutivo, idea tecnológica, plan de implementación, impacto).
 - Qué buscan los evaluadores: claridad, potencial de escalado, alineación con el objetivo del proyecto matriz, TRL (Nivel de Madurez Tecnológica), encaje con la convocatoria.
 - ¿Qué distingue una propuesta ganadora? Ejemplos y errores comunes.
 - Diferencias entre propuestas técnicas y orientadas a mercado.
- 4. De la tecnología al impacto: modelo de negocio y plan de desarrollo.**
 - Cómo traducir tu innovación en ventaja competitiva sostenible.
 - Riesgos típicos en el camino al mercado de una startup tecnológica.
 - Importancia del modelo de negocio y de la explotación de resultados.
 - Cómo alinear tu propuesta con objetivos de impacto: productividad, competitividad, liderazgo industrial.

IMPARTIDO POR



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**

CEO en Qi EUROPE

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid. Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, *seed&startup capital*, *private equity*, *venture capital*, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y *Venture Capital Method*, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevo negocio (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.