

FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i



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.

CURSO AVANZADO EN LA PREPARACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA

INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1. Martes, 30 de septiembre. 9:00-14:00 h. • Sesión 2. Martes, 7 de octubre. 9:00-14:00 h. • Sesión 3. Martes, 14 de octubre. 9:00-14:00 h. • Sesión 4. Martes, 21 de octubre. 9:00-14:00 h. <p>Es obligatorio asistir a las cuatro sesiones.</p>
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	20 h.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	<p>Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa. • Con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos. <p>* Máximo dos personas por organización.</p>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- Adquirir las competencias para elaborar una propuesta de éxito, incluyendo criterios relacionados con las prioridades políticas y el programa estratégico 2025-2027.
- Conocer y practicar tips que mejoren la capacidad de redactar propuestas, tales como distinguir entre objetivo, *research output*, producto, *outcome* e impacto y los distintos tipos de impacto que espera la Comisión Europea.
- 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 en detalle los criterios de evaluación de la Comisión Europea y cómo orientar las propuestas para satisfacerlos.
- Comprender la importancia de disponer de un plan de negocio asociado a una tecnología.
- Defender con coherencia la capacidad operacional y financiera.
- Diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.

CONTENIDO DE LA FORMACIÓN

1. Entorno general y estructura de Horizonte Europa:

- Prioridades políticas y plan estratégico 2025-2027.
- Estructura de Horizonte Europa. Agencias ejecutivas.
- Sinergias entre Horizonte Europa y otros programas europeos.
- Los partenariados europeos, tipos y oportunidades.
- Criterios de elegibilidad y tipos de financiación.
- Análisis y adecuación de una idea de proyecto a Horizonte Europa.

2. Planificación de la propuesta:

- Breve revisión de *The Funding & Tenders Portal*.
- Los aspectos transversales relevantes en Horizonte Europa.
- Características de un consorcio de éxito.

3. Preparación de la propuesta:

- Parte A: Información administrativa.
- Parte B: Plantilla de memoria técnica y anexos.

4. Evaluación de propuestas:

- Proceso de evaluación y el *rebuttal process* (proceso de refutación) para reclamaciones.
- Criterios de evaluación en cada sección y tips para convencer al evaluador.

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.

CURSO DE GESTIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA

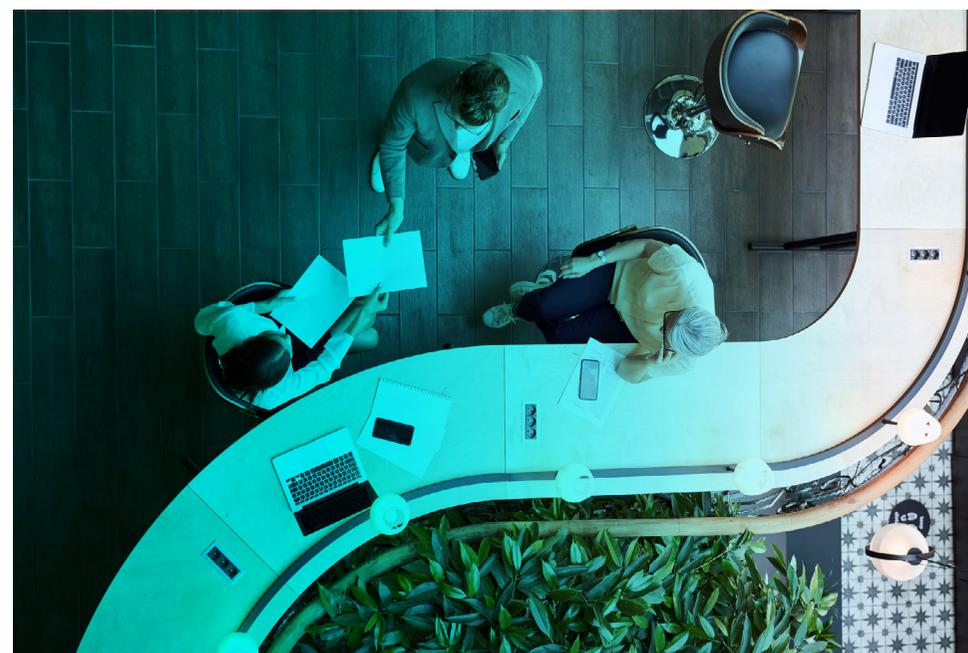
[INSCRÍBETE AQUÍ](#)



FECHAS Y HORARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1. Martes, 11 de noviembre. 9:00-14:00 • Sesión 2. Martes, 18 de noviembre. 9:00-14:00 <p>* Es obligatorio asistir a las dos sesiones.</p>
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	10 h.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación: <ul style="list-style-type: none"> • Con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa. • Con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- Conocer los procedimientos principales de gestión y justificación de proyectos del Pilar 2 financiados por el programa marco Horizonte Europa 2021-2027.
- Comprender los diferentes criterios como, por ejemplo, diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.
- Evitar los principales errores de justificación en las distintas categorías de gasto, principalmente en personal y amortización de equipos.



CONTENIDO DE LA FORMACIÓN

1. Los primeros pasos.

- La figura del Acuerdo de Consorcio. Contenido, modelos y modificaciones principales durante la negociación con la Comisión Europea. Qué incluir para evitar problemas de gestión y justificación.
- El acuerdo de subvención (Grant Agreement).
- Grant Agreement Preparation (GAP). Trámites y responsabilidades administrativas, legales y económico-financieras.
- Manejo de documentación imprescindible y conceptos clave mínimos de gestión y justificación.

2. Esquemas de gestión de proyectos.

- Personal-Equipos (contrataciones, herramientas de gestión, incumplimientos en tiempo o calidad y resolución de conflictos, transnacionalidad, cambio de socios, sistemas de decisión, etc.).
- Ingresos y gastos.
- Diseminación e IPR (verificación, mantenimiento, background, foreground, conceptos de uso, uso indirecto, derechos de acceso, préstamo de derechos, propiedad compartida, etc.).

- Operaciones/Órganos de gestión.
- Subcontrataciones (alcance y limitaciones técnicas, financieras, documentación exigible, competitividad y libre concurrencia, etc.).
- Métodos de control, seguimiento y evaluación interna del proyecto.

3. Justificación de proyectos.

- Aspectos clave de la justificación documental y financiera (facturas, productos, I+D, publicidad, gastos menores...).
- Normativa y problemática por categorías (personal, viajes...).
- Igualdad de género, ética, medio ambiente, etc.
- Condiciones técnicas y de financiación en la justificación. Principales actores.
- Criterios y herramientas de anticipación de problemas.
- Ampliaciones de plazos y modificaciones de condiciones iniciales.
- Certificados de auditoría.
- Garantías financieras y compromisos con la Comisión Europea.
- Suspensión de pagos, sanciones y reembolsos.
- Socios de países fuera del euro. Tipos de cambio aplicable y normativa.

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.