

HORIZONTE EUOPARAKO I+G+B ARLOKO EUOPAKO PROIEKTUAK PRESTATZEKO IKASTARO AURRERATUA

EMAN IZENA



DATAK, ORDUTEGIA ETA LEKUA

1.saioa. Asteartea, urriak 6. 9:00etatik 14:00etara
3.saioa. Asteartea, urriak 20. 9:00etatik 14:00etara
 Sala Txorierri del Edificio Central (Edificio 101),
 Campus Zamudio/Derio – Parque Tecnológico de Euskadi.

2.saioa. Asteartea, urriak 14. 9:00etatik 14:00etara
4.saioa. Asteartea, urriak 27. 9:00etatik 14:00etara
 Sala Kregune del Edificio Central (Edificio 101),
 Campus Zamudio/Derio – Parque Tecnológico de Euskadi.

* Lau saioetan parte-hartzea derrigorrezkoa da.

FORMATUA

Aurrez aurrekoa.

IRAUPENA

20 ordu.

PLAZAK

30.

NORENTZAT

Euskal enpresentzat eta Zientzia, Teknologia eta Berrikuntzaren Euskal Sistemako eragileentzat soilik:

- Horizonte Europarako I+G+B arloko Europako proiektuak prestatzeko beharra edo interesa dutenentzat.
- Horizonte Europako programetan I+G+B proiektuak aurkezten eta prestatzen esperientzia dutenentzat.

*Gehienez bi pertsona erakunde bakoitzeko.

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Horizonte Europa 2021-2027 esparru-programa, haren egitura, helburuak, modalitateak, aurrekontua eta abar ezagutzea.
- Proposamen arrakastatsu bat egiteko gaitasunak eskuratzea, lehentasun politikoekin eta 2025-2027 programa estrategikoarekin lotutako irizpideak barne direla.
- Proposamenak idazteko gaitasuna hobetuko duten *tip*-ak ezagutzea eta praktikatzeko, hala nola, helburua, research *output*, produktua, outcome eta inpaktua bereiztea edo eta Europako Batzordeak espero dituen inpaktu motak ezberdintzea.
- Proiektuaren teknologia beste aldagai batzuetara itzultzen ikastea: lehiakortasun-abantaila jasangarria, produktibitatea edo industria-lidergoa izan daitezke aldagai horietako batzuk. Produktu teknologiko batek merkatuan porrot egiteko izan ohi diren akats nagusiak identifikatzea. Eta negozio-eredua proposamenen arrakastan zein porrotean giltzarria izan daitekeela aintzat hartzea.
- Europako Batzordearen ebaluazio-irizpideak zehatz-mehatz ezagutzea eta horiek betetzeko proposamenak nola bideratzen diren jakitea.
- Teknologia bati lotutako negozio-plan bat edukitzearen garrantzia ulertzea.
- Operazio- eta finantza-gaitasuna koherentziaz defendatzea.
- Azpikontratazioa eta ondasun eta zerbitzuen erosketak ondo bereiztea.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

Horizonte Europaren ingurune orokorra eta egitura

- Lehen tasun politikoak eta 2025-2027 agenda estrategikoa.
- Horizonte Europaren egitura. Agentzia betearazleak.
- Horizonte Europaren eta Europako beste programa batzuen arteko sinergiak.
- Europako lankidetzak, motak eta aukerak.
- Hautagarritasun-irizpideak eta finantzaketa-motak.
- Proiektu baterako ideiak aztertzea eta Horizonte Europa ra egokitzea.

Proposamenaren plangintza

- *The Funding & Tenders Portal* atariaren berrikusketa laburra.
- Horizonte Europa n garrantzitsuak diren zeharkako alderdiak.
- Partzuergo arrakastatsu baten ezaugarriak.

Proposamenaren prestakuntza

- A zatia: informazio administratiboa.
- B zatia: memoria teknikoaren txantiloia eta eranskinak.

Proposamenaren ebaluazioa

- Ebaluazio-prozesua eta erreklamazioetarako prozesu berria.
- Atal bakoitzeko ebaluazio-irizpideak eta ebaluatzailearen oniritzia jasotzeko gakoak.

PRESTAKUNTZAREN GIDARIA



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**
QI EUROPEKO CEO-A

Ekonomialaria, finantzetako espezialitatea. Negozio Energetikoetako eta PDGko masterra, IESE Business Schoolen. Madrilgo Ekonomisten Elkargo Ofizialeko kidea, Madrilgo Erkidegoko enpresa-mentore ziurtatua eta Europako Batzordeko *Women Leadership* programako mentorea. 1995 urteaz geroztik, esparru hauek landu ditu bere ibilbide profesionalean: negozio-eredu berrien diseinua eta garapen estrategikoa (balio-proposamena, kapitalaren modelizazioa eta optimizazioa, prezioak, errentagarritasunak eta kostuak, *seed & startup* kapitala, *private equity*, *venture capital*, lehiakortasuna eta produktibitatea), teknologia transferitzeko eragiketak eta I+G+B proiektuak (teknologien brokerra, inbertsioen finantzaketa eta analisia, DFC eta *Venture Capital Method* balorazioa, egituraketa, negoziazioa eta salmenta/aliantzak), eta I+G+B proiektuak idazketa, kudeaketa eta justifikazioa, eta negozio berrien garapena (merkatua erakartzea, dibertsifikatzea, hazkundera eta nazioartekotzea) ingurune digital/teknologiko/industrialetan, berrikuntzan eta produktu eta zerbitzu teknologiko berrien garapenean erantzukizun zuzena izanik.

