

# Newsletter

Junio 2025



# Tabla de contenidos



<i>¡Hola!</i>	1
<i>Convocatorias</i> Regionales, nacionales y europeas	2
<i>Artículo del mes</i> Compra Pública de Innovación	6
<i>Te interesa....</i> Eventos, <i>networking</i> y mucho más	11



# ¡Hola!

Este mes te traemos una newsletter repleta de contenidos clave para impulsar tus proyectos de innovación y crecimiento empresarial. En ella encontrarás un resumen actualizado de las principales convocatorias abiertas, incluyendo información detallada sobre el programa Lortu y la ayuda Industria Digitala. Además, compartimos contigo un artículo exclusivo que analiza en profundidad el papel estratégico de la Compra Pública de Innovación como herramienta para modernizar el sector público y dinamizar la I+D empresarial. Por último, te invitamos a inscribirte en nuestro próximo webinar, organizado junto a la Cámara de Comercio, donde abordaremos las oportunidades de la financiación en cascada europea y cómo aprovechar estas ayudas para escalar soluciones innovadoras.

*Equipo de Partners Global Funding*

# Convocatorias

Euskadi - País Vasco



Programa Lortu 

**Objetivo:** su objetivo es apoyar a empresas industriales y de servicios conexos en el desarrollo de un proyectos de salud financiera, que incluyan:

- Diagnóstico de la situación.
- Elaboración de un plan de acción.
- Acompañamiento y ejecución de medidas operativas y/o financieras, incluida la refinanciación de deuda o la realización de operaciones corporativas.

Durante el proyecto se subvenciona la contratación de profesionales externos para diagnosticar la situación de las empresas y elaborar planes de acción específicos. Los proyectos se ejecutan en un plazo de 9 meses.

**Beneficiarios:** todas las empresas industriales y de servicios conexos ligados al producto-proceso industrial ubicadas en el País Vasco.

**Cuantía de la ayuda:** subvención a fondo perdido del 80% del gasto elegible de consultoría para la elaboración y ejecución del plan de acción. Ayuda máxima de 30.000€ por empresa.

**Plazo de presentación de solicitudes:** hasta el 31 de octubre de 2025.



# Convocatorias

Euskadi - País Vasco



## Industria Digitala



**Objetivo:** apoyar la incorporación de las Tecnologías de la Electrónica, la Información y las Comunicaciones (TEICs) en los procesos internos y de relación con clientes, proveedores y administraciones, con el fin de mejorar la competitividad de las empresas. Proyectos subvencionables:

- Para pymes y grandes empresas:
  - Sensórica, monitorización de maquinaria, SCADA, Big Data, blockchain.
  - Realidad virtual, aumentada y mixta, visión artificial.
  - Gemelos digitales, eficiencia energética, descarbonización.
  - Sistemas de gestión de almacenes y comercio electrónico.
  - Implantación de Business Intelligence y preservación de datos a largo plazo.
- Solo para pymes:
  - Sistemas de gestión avanzada: ERP, SCM, mantenimiento preventivo, logística.
  - Gestión del ciclo de vida del producto (CAM, CAE, PDM).
  - Implantación de CRM.

**Beneficiarios:** todas las empresas con un centro de actividad en el País Vasco.

**Cuantía de la ayuda:** el importe máximo de subvención es de 23.000 euros por gastos de consultoría y/o ingeniería, y de 11.500 euros por gastos de hardware y software. El porcentaje de subvención depende del tamaño de la empresa:

- Micro y pequeña empresa: 50%.
- Mediana empresa: 35%.
- Gran empresa: 25%.

**Plazo de presentación de solicitudes:** hasta el 31 de octubre de 2025.

# Convocatorias



Euskadi - País Vasco

Neotec 2025



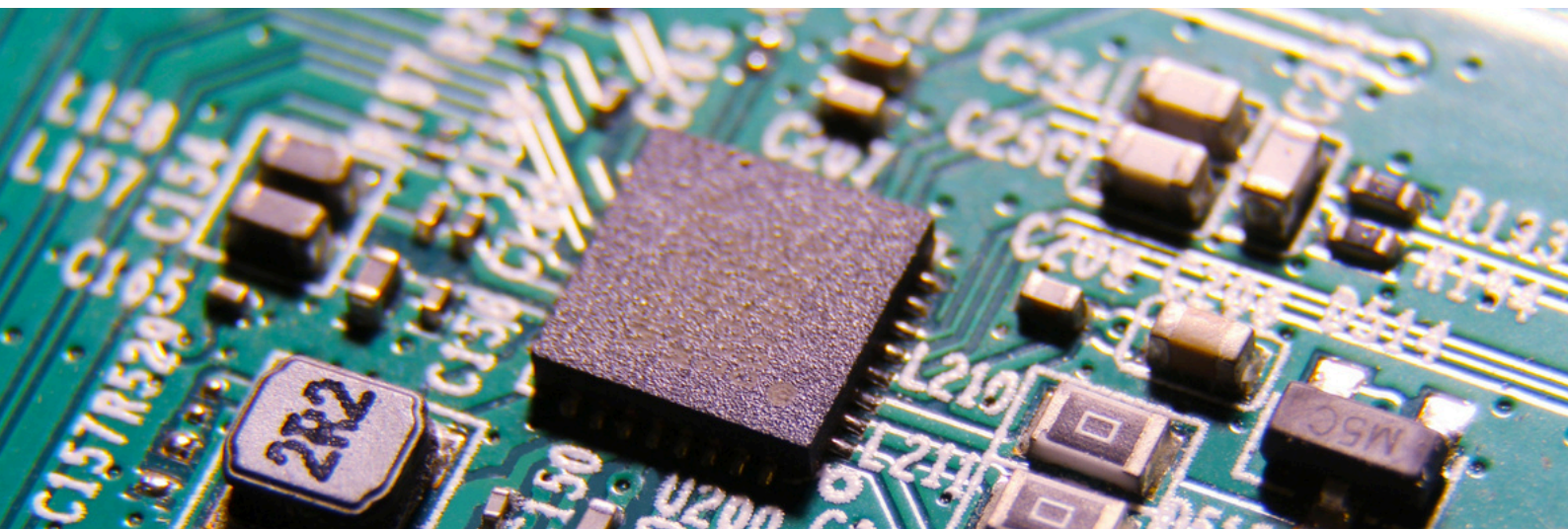
**Objetivo:** apoyar la creación y consolidación de empresas de base tecnológica en España. Está dirigido a pequeñas empresas innovadoras cuya estrategia de negocio se base en el desarrollo de tecnología propia derivada de actividades de investigación.

**Beneficiarios:** requisitos de participación.

- Pyme innovadora constituida como máximo tres años antes de la fecha de cierre de la convocatoria.
- Tener un capital social mínimo de 20.000€ desembolsado e inscrito en el registro correspondiente antes de la presentación de la solicitud.
- No haber distribuido beneficios ni estar cotizada en bolsa (excepto en plataformas de negociación alternativa).

**Cuantía de la ayuda:** hasta 70% del presupuesto elegible, con un máximo de 250.000€ por beneficiario. Hasta el 85% y un máximo de 325.000€ si el proyecto incluye la contratación de al menos un doctor.

**Plazo de presentación de solicitudes:** hasta el 12 de junio de 2025.



# Convocatorias



Europa

WomenTechEU Call 2024



**Objetivo:** Apoyar a startups europeas de deep tech fundadas o cofundadas por mujeres en roles ejecutivos, impulsando su crecimiento temprano y reduciendo la brecha de género en el ecosistema europeo de innovación tecnológica.

Además del apoyo económico, la convocatoria ofrece apoyo personalizado, como:

- Mentorización con perspectiva de género.
- Formación empresarial y coaching estratégico.
- Acceso a redes de inversión.
- Evaluación del impacto climático de la startup.
- Apoyo para preparar futuras solicitudes a instrumentos EIC (como EIC Accelerator).

## Beneficiarios:

- Startups de tecnología profunda (deep tech) registradas en un país miembro de la UE o país asociado a Horizonte Europa.
- Fundadas o cofundadas por una o más mujeres que ocupen un cargo directivo (CEO, CTO, CSO o equivalente).
- La empresa debe estar legalmente constituida y tener menos de 10 años de antigüedad.
- Se espera que las fundadoras mujeres tengan un papel activo y visible en el proyecto.

**Cuantía de la ayuda:** ayuda de 75.000€.

**Plazo de presentación de solicitudes:** hasta el 8 de agosto de 2025.

# Artículo del mes

Compra Pública de Innovación



## Compra Pública de Innovación: Palanca Estratégica para la Transformación del Sector Público

*La Compra Pública de Innovación (CPI) se ha convertido en un instrumento clave para modernizar los servicios públicos y estimular la innovación empresarial. En un contexto de transformación tecnológica, desafíos sociales y necesidad de eficiencia en la gestión pública, la CPI representa una vía efectiva para responder con soluciones avanzadas, desarrolladas por el ecosistema innovador nacional e internacional. Este artículo explora en profundidad qué es la CPI, cómo funciona, sus modalidades, su impacto estratégico y los retos actuales que enfrenta su implementación.*

### ¿Qué es la Compra Pública de Innovación?

La Compra Pública de Innovación (CPI) es un instrumento de contratación pública mediante el cual las administraciones adquieren productos, servicios o soluciones que no existen aún en el mercado o que requieren de un proceso de desarrollo tecnológico para ser entregados. La CPI persigue un doble objetivo:

- Resolver una necesidad o desafío público que no puede cubrirse adecuadamente con soluciones ya disponibles.
- Fomentar la innovación empresarial mediante el impulso a la I+D+i desde la demanda pública.

Así, la CPI permite que las administraciones públicas se conviertan en "cliente inicial" de soluciones innovadoras, incentivando a las empresas a desarrollar tecnologías que luego pueden escalarse al mercado.

# Artículo del mes

Compra Pública de Innovación



## Modalidades de Compra Pública de Innovación

Existen varias formas de CPI, en función del grado de desarrollo de la solución demandada:

**Compra Pública Precomercial (CPP):** El objetivo principal de esta modalidad es contratar servicios de investigación y desarrollo con el fin de crear un prototipo o solución que todavía no existe en el mercado. A diferencia de otras fórmulas de contratación, en este caso no se adquiere un producto final, sino el conocimiento generado y el proceso de desarrollo tecnológico que conduce a una posible solución futura. Ejemplo: Desarrollo de un sistema predictivo de incendios forestales basado en inteligencia artificial.

**Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI):** El objetivo de esta modalidad es adquirir una solución innovadora que ya ha sido desarrollada, pero que aún no se ha implantado de forma generalizada en el mercado. En este caso, la administración pública actúa como cliente inicial, comprando directamente el producto o servicio innovador para su implementación en un entorno real. Ejemplo: Adquisición de sensores urbanos inteligentes para optimizar el alumbrado público.

**Asociación para la Innovación:** El objetivo de esta modalidad es permitir el desarrollo conjunto entre la administración y el proveedor de una solución concreta que dé respuesta a una necesidad específica. A través de una única licitación, se abordan tanto las fases de investigación y desarrollo (I+D) como la posterior adquisición del producto o servicio resultante, facilitando así una transición directa desde el diseño hasta la implantación final. Ejemplo: Desarrollo y posterior compra de un sistema de movilidad urbana sin emisiones.

# Artículo del mes

Compra Pública de Innovación



## Ciclo de vida de un Proyecto CPI

Un proceso de Compra Pública de Innovación pasa por diversas fases:

### **Fase 1: Identificación de Necesidades No Cubiertas**

Las administraciones deben realizar un análisis interno para detectar problemas o necesidades que no pueden resolverse con tecnologías existentes. Esta fase implica diálogo con usuarios, técnicos, proveedores y expertos.

### **Fase 2: Consulta Preliminar al Mercado**

Antes de licitar, se abre un diálogo abierto y transparente con el mercado para explorar el estado de la técnica, conocer capacidades empresariales y afinar los pliegos. Este proceso ayuda a ajustar las expectativas y evitar licitaciones desiertas.

### **Fase 3: Definición de la Estrategia de Contratación**

Aquí se decide si conviene una CPP, CPTI o Asociación para la Innovación, y se diseñan los criterios de adjudicación, cláusulas de propiedad intelectual, pagos por hitos, etc.

### **Fase 4: Ejecución y Seguimiento**

Una vez adjudicado el contrato, comienza el proceso de desarrollo (en caso de CPP) o de implantación (en CPTI), incluyendo validaciones intermedias, pruebas piloto y evaluación de resultados.

## Ventajas de la Compra Pública de Innovación

La CPI tiene beneficios significativos tanto para el sector público como para el privado:

Para las Administraciones Públicas, la Compra Pública de Innovación ofrece múltiples beneficios. En primer lugar, permite un acceso

# Artículo del mes

## Compra Pública de Innovación



temprano a soluciones más eficaces, sostenibles y adaptadas a sus necesidades específicas. Además, contribuye a mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los servicios que se prestan a la ciudadanía. Asimismo, posiciona a las administraciones como agentes impulsores de la innovación, con un papel tractor dentro del ecosistema tecnológico y empresarial.

Para las empresas, este instrumento supone una valiosa oportunidad. Les proporciona financiación para desarrollar nuevas tecnologías, así como la posibilidad de validar sus soluciones en un entorno real, lo que incrementa su valor y fiabilidad. Además, participar en procesos de CPI facilita la apertura a nuevos mercados, favoreciendo la escalabilidad internacional de sus productos y servicios.

### Retos y barreras de la CPI

La implantación de la Compra Pública de Innovación todavía enfrenta diversas barreras que dificultan su generalización.

En el plano administrativo, una de las principales dificultades es la rigidez de los procedimientos de contratación tradicionales, que no están pensados para gestionar procesos con alto grado de incertidumbre tecnológica. Además, muchas veces los órganos de contratación carecen de la formación técnica y jurídica necesaria para abordar con solvencia este tipo de procesos. A ello se suma el riesgo percibido que supone adentrarse en fórmulas no convencionales, lo que genera resistencia institucional.

Desde una perspectiva cultural, la CPI también tropieza con una escasa cultura de innovación en parte de las administraciones públicas. Persiste una reticencia al cambio por parte de algunos equipos técnicos o responsables políticos, que prefieren soluciones ya conocidas. Asimismo, la relación entre administración y empresas innovadoras no siempre se basa en la confianza, lo que puede entorpecer la colaboración.

# Artículo del mes

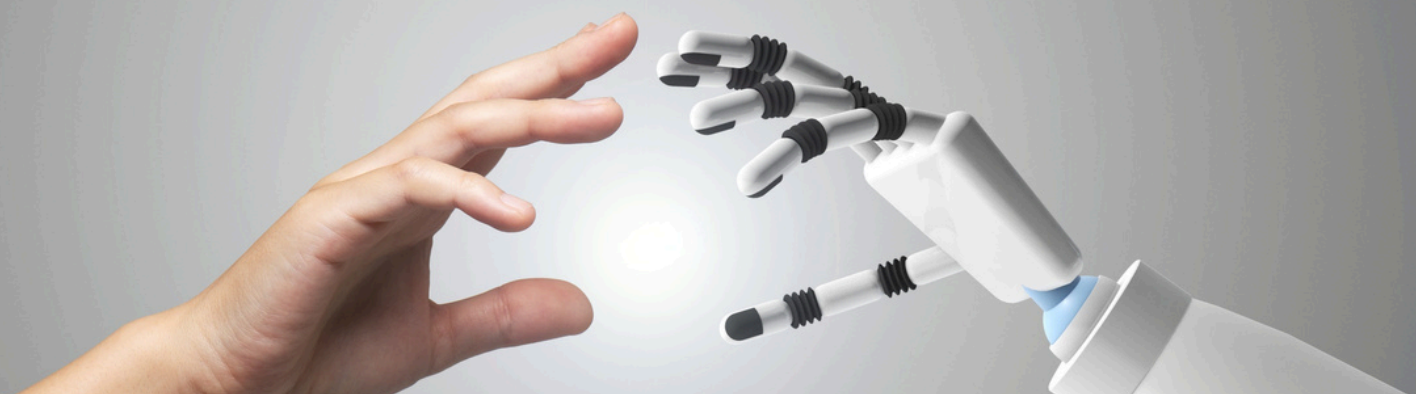
## Compra Pública de Innovación



Finalmente, existen barreras empresariales significativas. La participación de las pymes es todavía reducida, debido al desconocimiento del instrumento o a la complejidad del proceso. Además, muchas empresas temen no recuperar la inversión realizada en I+D si no obtienen finalmente la adjudicación, lo que limita su disposición a concurrir a este tipo de licitaciones.

La Compra Pública de Innovación es mucho más que una fórmula de contratación: es un motor de transformación para el sector público y un instrumento de estímulo para la economía basada en el conocimiento. Su correcta implementación requiere visión estratégica, formación técnica y voluntad política. Pero sus beneficios –en eficiencia, sostenibilidad y competitividad– hacen que el esfuerzo valga la pena. Avanzar hacia una administración innovadora no es solo deseable, sino imprescindible para afrontar los desafíos del siglo XXI.

*Desde Partners Global Funding, ofrecemos nuestra experiencia como gestores especializados para acompañar a su entidad en todas las fases de un proyecto, desde la definición de la necesidad hasta la ejecución y justificación final, garantizando el cumplimiento normativo y maximizando el impacto del proyecto.*



# Te interesa...!

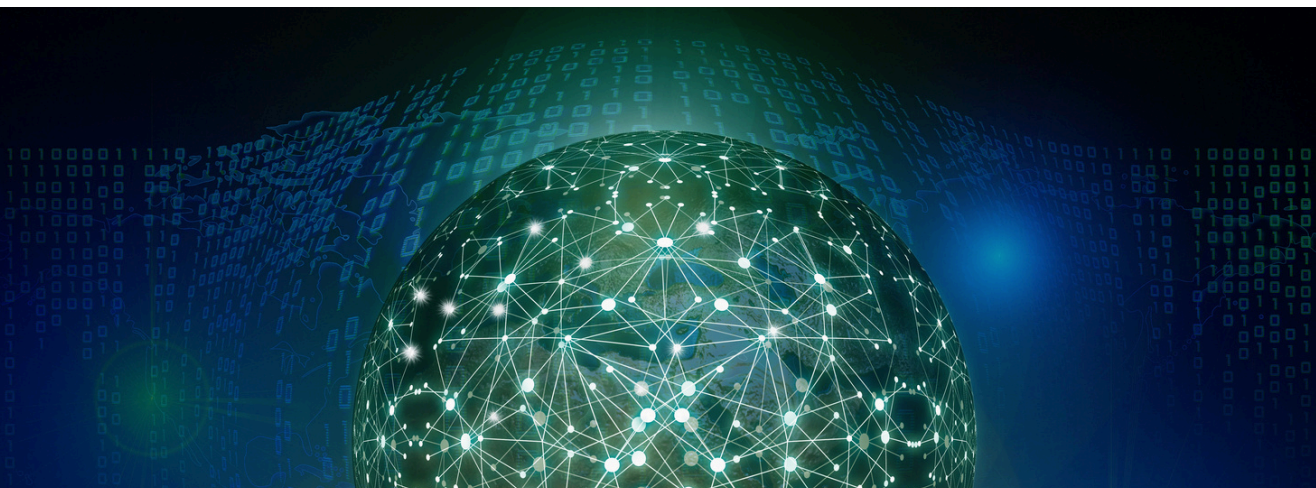
Eventos, *networking* y mucho más

## Webinar “¿Innovas? Entonces puedes financiarte. Aprende a aprovechar el Cascade Funding” en colaboración con la Cámara de Comercio de Bilbao

El próximo 25 de junio Partners Global Funding participa en un webinar gratuito en colaboración con la Cámara de Comercio de Bilbao.

La Financiación en Cascada es una vía europea diseñada para facilitar el acceso de pymes y startups a subvenciones directas y no reembolsables, con procesos de solicitud ágiles y menor carga administrativa. Permite abordar retos tecnológicos concretos sin necesidad de formar parte de grandes consorcios. Las ayudas, entre 50.000 y 200.000 euros, son ideales para validar tecnologías, lanzar pilotos o escalar soluciones. En este webinar descubrirás en qué consiste el Cascade Funding, cómo identificar convocatorias abiertas relevantes para tu entidad y consejos clave para preparar una propuesta exitosa que impulse tu crecimiento innovador a nivel europeo.

Enlace de [registro](#).



# Te interesa...!

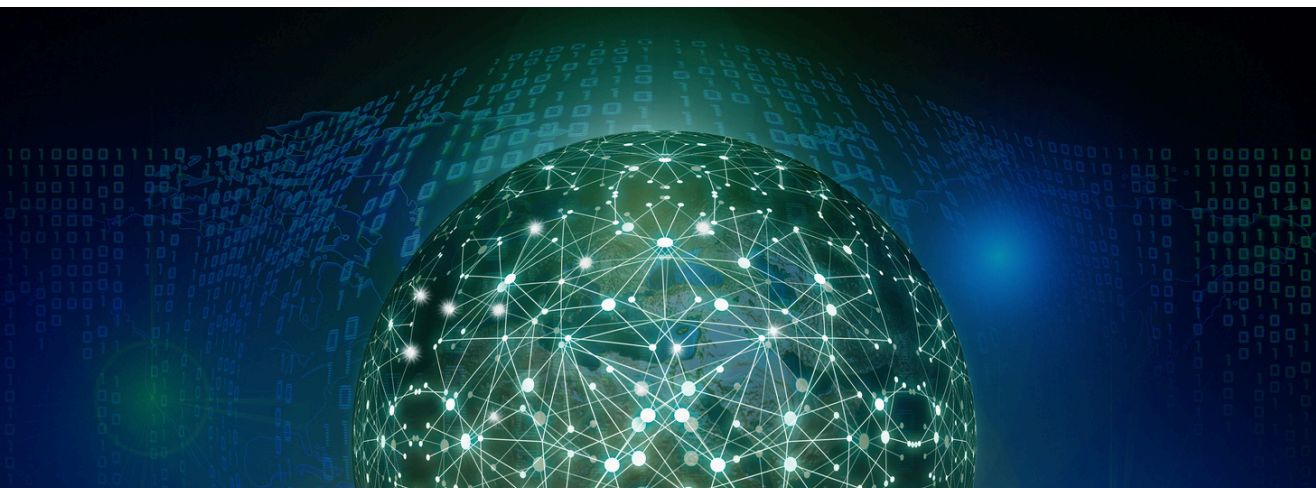
Eventos, *networking* y mucho más

## EMO Hannover 2025

EMO Hannover, la feria comercial más importante del mundo para la industria metalúrgica, abrirá sus puertas los días 22-26 de septiembre de 2025. Como todos los años se espera una alta participación de las empresas vascas en este evento.

## 42nd European Photovoltaic Solar Energy Conference and Exhibition

El evento por excelencia sobre energía fotovoltaica en Europa se celebrará entre los días 22 y 26 de septiembre en el Bilbao Exhibition Centre (BEC). En la feria participan empresas de fabricación que destacan actualmente en el sector de las energías renovables.





Te esperamos en el siguiente Boletín Informativo.

Si deseas obtener más información de convocatorias o búsqueda de socios escríbenos a [info@partners.es](mailto:info@partners.es) o llámanos al 944.805.380.



[Ayudas y convocatorias](http://www.partners.es)  
[www.partners.es](http://www.partners.es)



[Formulario](#)  
[identificación de](#)  
[proyectos](#)



[@partners-globalfunding](#)



[@partnersgf\\_](#)



[@PartnersGF](#)



[@PartnersGF](#)