

**El arte de ganar en Europa: licitaciones, subvenciones y proyectos  
financiados por la UE**

**Sesiones online impartidas en inglés**

**Miércoles 4 y jueves 5 de febrero de 2026 de 9:00-11:30 horas**

**Presentación**

Este curso ofrece una visión práctica sobre cómo acceder con éxito a las oportunidades que ofrece la Unión Europea a través de sus programas de financiación y contratación pública. A lo largo de las 2 sesiones se analizan los distintos tipos de licitaciones y subvenciones, los procedimientos de participación y los criterios de evaluación, así como las claves para preparar ofertas y propuestas técnicas competitivas. El programa combina la comprensión del marco jurídico y financiero de la UE con una orientación eminentemente práctica, basada en la experiencia directa en proyectos europeos. Su objetivo es capacitar a las empresas y entidades participantes para identificar oportunidades, presentar ofertas de calidad y gestionar eficazmente los contratos y proyectos obtenidos.

**Índice del curso**

**Sesión 1 – Miércoles 4 de febrero 2026 (9:00 – 11:30): Licitaciones Europeas: claves prácticas para participar con éxito**

**1. Introducción y panorama general** Qué son las licitaciones europeas y su papel en la contratación pública internacional

- Tipos de licitaciones: **acción exterior de la Unión Europea y compras corporativas** de las instituciones y agencias comunitarias
- Dónde encontrar las oportunidades: **TED (Tenders Electronic Daily) y Funding & Tenders Portal**

**2. Comprender el pliego y la documentación**

- Estructura básica de un pliego (administrativo, técnico y financiero)
- Especificaciones técnicas y criterios de adjudicación (MEAT, puntuación técnica y económica)
- Documentación administrativa: certificados, declaraciones y referencias
- Entrega de ofertas: formatos, idiomas y plataformas electrónicas

### 3. La oferta técnica: cómo destacar

- Claves para analizar los Términos de Referencia (ToR)
- Cómo estructurar una propuesta técnica ganadora
- El marco lógico y su utilidad práctica

### 4. La oferta económica

- Principios básicos de elaboración: coherencia con la oferta técnica
- Estimación de costes y márgenes
- Escandallo de precios y equilibrio entre competitividad y sostenibilidad

### 5. Estrategia y consejos finales

- Cómo aumentar las probabilidades de éxito: alianzas, consorcios, visibilidad previa
- Recomendaciones prácticas desde la experiencia: qué hacer y qué evitar
- Sesión de preguntas y respuestas

## Sesión 2 – Jueves 5 de febrero 2026 (9:00 – 11:30): Proyectos Europeos de Gestión Directa (Horizonte Europa)

### 1. Preparación y presentación de la propuesta

- Principales fases: convocatoria, consorcio, formulario y validación
- Roles clave: coordinador, beneficiarios, entidades afiliadas y subcontratistas
- Uso del **Funding & Tenders Portal**: estructura, validación y envío

### 2. El Grant Agreement: lo esencial

- Qué es y qué regula el Acuerdo de Subvención
- Tipos de acuerdo (costes reales, lump sum, operating grants)
- Capítulos clave: ejecución, reporting, auditorías y consecuencias del incumplimiento

### 3. Gestión del proyecto y reporting

- Documentos durante la ejecución: deliverables y periodic reports
- Technical Report y Financial Report: estructura, errores frecuentes y plazos
- Función del coordinador y herramientas del portal

#### 4. Explotación y difusión de resultados

- Obligaciones de uso, protección y disseminación de resultados (*foreground*)
- Plan de Uso y Difusión de Resultados: contenido y seguimiento
- Plataformas de visibilidad: **Horizon Results Platform** y **CORDIS**
- Equilibrio entre difusión y protección de la PI

#### 5. Propiedad intelectual y comercialización (20 min)

- Derechos de acceso sobre *background* y *foreground*
- Cesión, confidencialidad y acuerdos de PI
- De los resultados al mercado: vías de explotación y servicios de apoyo

**Ponente: Karine Brück**, socia fundadora de **KBK International**, es especialista en programas y proyectos europeos con más de dos décadas de experiencia en la gestión de iniciativas financiadas por la Unión Europea. A lo largo de su trayectoria profesional ha asesorado a administraciones públicas, universidades, centros tecnológicos y pymes en el diseño, formulación y ejecución de proyectos internacionales. Su labor se centra especialmente en el marco de **Horizonte Europa**, con un conocimiento profundo de los procedimientos de participación, las obligaciones contractuales derivadas del **Grant Agreement**, y las estrategias de comunicación, disseminación y explotación de resultados. Compagina su actividad de consultoría con la docencia y la formación especializada en financiación europea, siendo **colaboradora habitual de la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo** en programas formativos dirigidos a empresas e instituciones interesadas en aprovechar las oportunidades que ofrece la Unión Europea. Su enfoque combina rigor técnico y aplicación práctica, ofreciendo una visión completa y realista del funcionamiento de los programas europeos.