LINK CPI

EDICIÓN ***ANDALUCÍA***

Espacio CPI Europea

Diana Cortés

Gerente en SILO

Contenido de la sesión

01 Introducción

02 CPI nacional vs CPI europea

03 ¿Dónde buscar las oportunidades?

04 Participar en CPI europea: capacidades y beneficios

05 Conclusiones y preguntas

Introducción

Cuatro preguntas para aterrizar la CPI europea

- **¿Qué cambia?**— Diferencias entre la CPI nacional y la europea.
- **¿Dónde buscar?**— Radar de oportunidades antes y durante la licitación.
- **¿Qué necesito?**— Recursos y capacidades para competir con solvencia.
- **¿Qué gano?**— Valor de participar: cliente, validación, referencia y mercado.



La lógica es la misma; cambia la dimensión del mercado y la forma de aproximarse a él.

1 CPI NACIONAL

- ❑ Comprador público español, regional o local.
- ❑ Necesidad vinculada al Servicio público nacional.
- ❑ Búsqueda en PLACSP, FID, CDTI, CPM nacionales.
- ❑ Acceso más directo al ecosistema local.
- ❑ Acceder al cliente público y validar tecnología.

2 CPI EUROPEA

- ❑ Comprador europeo o compradores de varios paises.
- ❑ Necesidades compartidas y potencial transfronterizo.
- ❑ Búsqueda en TED, Funding & Tenders, agencias y proyectos PCP/PPI.
- ❑ Más peso de socios, requisitos de idioma, escalabilidad e IPR.
- ❑ Además, obtener referencia europea, entrar en nuevos mercados y generar relaciones con varios compradores

¿Dónde buscar las oportunidades?

No busques solo licitaciones: construye un radar de demanda pública

En CPI europea, la oportunidad empieza mucho antes del pliego: primero aparecen necesidades, consultas y señales de mercado.



Participar en CPI Europea: capacidades y beneficios

Seis capacidades para competir en CPI europea



El valor no está solo en ganar una licitación



La oportunidad no es “hacer un proyecto europeo”; es usarlo como puerta de entrada a un mercado europeo.

Algunas iniciativas en curso

THERESA PCP

Salud + medioambiente

Tratamiento sostenible de aguas residuales hospitalarias. OMC, cuestionario, webinars, matchmaking y reuniones bilaterales antes del PCP. 48 meses.

OMC: Diciembre 2025- Febrero 2026
CfT: Junio – Agosto 2026

Presupuesto: €2.9 M

Lección: la competición empieza antes del pliego.

HaDEA

Preparación sanitaria

Acelerar el desarrollo de terapias prometedoras de nueva generación para enfermedades infecciosas mediante la adopción de un proceso de desarrollo competitivo por fases, en el marco de la contratación precomercial (PCP). 108 y 69 meses.

CfT: Julio- Septiembre 2026

Presupuesto: €252.000.000 M (2 lotes)

Lección: la Comisión también puede ser cliente de I+D.

Defensa / dual use

Tecnologías estratégicas

EDA facilita contratación colaborativa entre Estados miembros, armonizando requisitos y agregando demanda; las oportunidades se canalizan vía TED, la web de Procurement de EDA y consultas al mercado.

AGILE, programa de la Comisión Europea propuesto en 2026 con 115 M€, apoyará especialmente a pymes, start-ups y scale-ups para acelerar el desarrollo, prueba y llegada al mercado de tecnologías de defensa emergentes y disruptivas.

Lección: la demanda europea se mueve hacia sectores estratégicos.

Conclusiones y preguntas

Hoja de ruta para empresas innovadoras

Convertir la CPI europea en pipeline comercial requiere método, no solo vigilancia puntual

1. **Elegir ámbitos prioritarios -** No intentar abarcar “todo Europa”: seleccionar 2–3 sectores y compradores.
2. **Crear alertas y rutinas -** TED, Funding & Tenders, agencias y proyectos PCP/PPI relevantes.
3. **Participar en actividades previas -** OMC, RFI, webinars, cuestionarios y matchmaking antes del pliego.
4. **Preparar alianzas -** Mapear capacidades faltantes y socios por país/tecnología.
5. **Definir Estrategia DPI -** Qué aporto, qué genero, qué quiero explotar y qué puedo licenciar.
6. **Hacer go/no-go temprano-** Evaluar encaje técnico, elegibilidad, recursos, plazos y retorno comercial.



Claves para empezar

No busques solo financiación.
Busca compradores con problemas reales.

No llegues directamente a la licitación.
En CPI europea, el posicionamiento empieza antes del pliego.

No pienses solo en el contrato.
Piensa en validación, referencia y entrada en mercado.

¿Qué comprador europeo tiene hoy un problema para el que nuestra tecnología puede convertirse mañana en la solución?

GRACIAS

Diana Cortés Rodríguez · diana.cortes@silocompany.com