

EUREKA INNOWIDE - 4TH CALL FOR MARKET FEASIBILITY PROJECTS

OBJETIVO



Apoyar a PYMEs innovadoras de la UE y países asociados (Islandia, Israel, Noruega, Suiza, Turquía, Reino Unido) para que puedan evaluar la viabilidad de sus soluciones innovadoras en mercados fuera de Europa.

- Analizar la viabilidad técnica, comercial, legal y socioeconómica de la innovación en un país objetivo.
- Reducir riesgos antes de entrar en un nuevo mercado.
- Colaborar con un socio local (subcontratista principal) que aporte conocimiento del mercado.
- Preparar el terreno para un futuro proyecto internacional de I+D+i o la entrada comercial en ese mercado

BENEFICIARIOS



- PYMEs legalmente constituidas en:
 - Estados miembros de la UE
 - Islandia, Israel, Noruega, Suiza, Turquía o Reino Unido.
- Pueden ser:
 - Startups (aunque no tengan cuentas cerradas aún → se pedirá plan de negocio).
 - Empresas sin actividad económica todavía pero con previsión de entrar pronto al mercado (también se puede pedir plan de negocio).
 - Empresas sin facturación si la actividad requiere largo tiempo para llegar al mercado (deben demostrar inversiones y retorno esperado).
- También pueden participar aquellas PYMEs que ya recibieron financiación en convocatorias Innowwide anteriores (2022, 2023, 2024), siempre que:
 - Propongan un país diferente al del proyecto anterior, y
 - Una innovación distinta o un uso distinto de la misma innovación.

PLAZOS DE SOLICITUD	PLAZO DE EJECUCIÓN
25/09/2025 al 25/11/2025 14:00h (hora de Bruselas), Concurrencia competitiva	6 meses
PLAZO DE JUSTIFICACIÓN	PRESUPUESTO DEL PROYECTO ELEGIBLE
30 días naturales después de terminar el plazo de ejecución	N/A



REQUISITOS DE LOS PROYECTOS

- Duración obligatoria de 6 meses: Debe presentarse un cronograma (Gantt) para ese periodo.
- **Socio local obligatorio:**
 - Proyecto debe incluir un subcontratista principal independiente, legalmente constituido en el país objetivo (África, América, Asia, Oceanía).
 - Con competencias locales para apoyar en la viabilidad (ej. estudios de mercado, legales, tecnológicos).
- **Subcontratación:**
 - Los costes de subcontratación deben ser > 0 €.
 - El contrato con el socio local se debe firmar si se aprueba la ayuda y no puede cambiarse después.
- **Ámbito civil:** El proyecto debe tener un uso exclusivamente civil, no se financian aplicaciones militares.
- **Actividades Elegibles:**
 - Debe incluir una combinación obligatoria de actividades de:
 - Co-creación y transferencia tecnológica.
 - Estudios de mercado (cualitativos y cuantitativos).
 - Verificación de cumplimiento (legal, regulatorio, cultural).
 - Puede añadir opcionalmente:
 - Viajes de prospección comercial.
 - Material técnico promocional (limitado y justificado).
- **Innovación y madurez tecnológica:**
 - No se exige un nivel mínimo de TRL.
 - El TRL en el país objetivo no debe superar 8 (ideal hasta 7 si habrá futuras actividades de I+D).
- **Aplicación completa y en inglés:**
 - Formulario + plan de trabajo en la plantilla oficial.
 - Declaración firmada por la PYME y el socio local.

Tipología de proyectos financiados:

- **Qué son:**
 - Estudios de viabilidad técnica, comercial, legal y socioeconómica de una solución innovadora en un nuevo mercado internacional (fuera de Europa).
 - La PYME solicitante colabora con un socio local en el país objetivo (subcontratista principal).
 - Pueden servir como fase previa a un futuro proyecto internacional de I+D o de cooperación empresarial.
- **Características principales:**
 - Enfoque bottom-up: cualquier sector/tecnología es válido, no hay temáticas cerradas.
 - Ámbito global: deben dirigirse a países de África, América, Asia u Oceanía (no se aceptan como destino los países que ya pueden ser beneficiarios, ej. Israel o Turquía).
 - Nivel de madurez tecnológica (TRL): no hay mínimo, pero no debe superar TRL 8 en el país objetivo (ideal hasta TRL 7 si luego habrá más I+D).
- **Actividades financiadas dentro de los proyectos:**
 - Co-creación con el socio local, transferencia tecnológica, innovación frugal.
 - Estudios de mercado (cuantitativos, cualitativos, competencia, clientes, proveedores)
 - Análisis legal/regulatorio, certificaciones, propiedad intelectual.
 - Pruebas de concepto a pequeña escala.
 - Viajes de prospección (ferias, reuniones, workshops) siempre que estén justificados.
 - Material técnico promocional orientado a valorización de la tecnología.

IBERIA@LEYTON.COM

LEYTON.COM

IBERIA

Avenida de Burgos,
12 28036, Madrid

+34 9183 39664

LEYTON IBERIA SL
CIF: B66286188

LEYTON.COM

TIPO DE AYUDA



- **Dotación:** 4,2M€
- **Modalidad:** subvención a fondo perdido (grants)
- **Interés/Garantías:** No aplica - no se exige interés ni avales/garantías para recibir la ayuda
- **Intensidad de la ayuda:**
 - Subvención fija: 60.000 € por proyecto.
 - Cubre hasta un 70% de los costes elegibles.
 - Costes totales del proyecto deben ser mínimo 86.000 € → la empresa aporta el 30% restante



COSTES SUBVENCIONABLES

Costes subvencionables:

- Costes directos:
 - Personal → salarios y cargas asociados al personal que trabaja en el proyecto.
 - Subcontratación → principalmente el socio local en el país objetivo (obligatorio). También se permiten otros subcontratistas menores (ej. diseño de material, ferias, apoyo administrativo) si están justificados.
 - Compras relacionadas con el proyecto:
 - Viajes y dietas (justificados en relación con el proyecto, ej. prospección comercial, reuniones).
 - Amortización de equipos usados en el proyecto.
 - Bienes, obras y servicios necesarios para la ejecución (ej. certificaciones, estudios de mercado, consultoría legal, etc.).
- Costes indirectos: Se calculan automáticamente con una tasa fija del 25% sobre los costes directos elegibles, excluyendo la subcontratación.

Costes no subvencionables:

- Gastos que no estén directamente vinculados al proyecto de viabilidad.
- Actividades militares o con doble uso militar.
- Planes de negocio simples (no constituyen un proyecto elegible por sí solos).
- Gastos de promoción general o marketing comercial no justificados dentro del proyecto.
- Viajes o workshops que no estén vinculados a actividades técnicas o de mercado (no se financian "viajes de networking" sin más).
- Costes sin facturas o sin justificación documental.
- Gastos relacionados con entidades vinculadas al solicitante (subcontratación a filiales o empresas del mismo grupo, salvo que cumplan estrictos requisitos de independencia).



PAGO DE LA AYUDA

- Primer pago (prefinanciación):
 - 70% del total (42.000 €).
 - Se abona al inicio de la ejecución del proyecto.
- Segundo pago (liquidación final):
 - 30% restante (18.000 €).
 - Se transfiere al finalizar el proyecto (6 meses), tras entregar y aprobar el informe final.
 - Si el informe no es satisfactorio, pueden pedir información adicional.
 - Si aún así no se cumplen los requisitos → el proyecto puede declararse retirado y la empresa deberá reembolsar la prefinanciación.

Condiciones importantes:

- El pago siempre se hace al beneficiario (la PYME solicitante), nunca al socio local.
- El beneficiario es responsable de pagar al subcontratista.
- Si hay irregularidades, fraude o incumplimiento → la ayuda puede reducirse o exigirse devolución (total o parcial).
- No hay intereses ni avales, pero sí existe la posibilidad de recuperación financiera en caso de incumplimiento.

IBERIA@LEYTON.COM

LEYTON.COM

IBERIA

Avenida de Burgos,
12 28036, Madrid

+34 9183 39664

LEYTON IBERIA SL
CIF: B66286188

LEYTON.COM