

Pág. 3

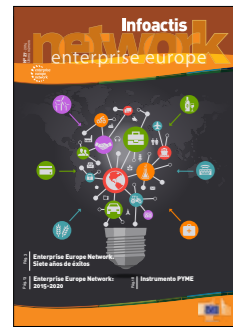
**Enterprise Europe Network.
Siete años de éxitos**

Pág. 13

**Enterprise Europe Network:
2015-2020**

Pág. 18

Instrumento PYME



Índice

Enterprise Europe Network. Siete años de éxitos	3
Entrevistas con personajes clave sobre la Enterprise Europe Network	7
Dos millones de euros destinados a pymes canarias registradas en la EEN	12
Enterprise Europe Network: 2015-2020	13
Oportunidades de cooperación empresarial	15
Oportunidades de cooperación tecnológica	16
Convocatorias	17
Instrumento PYME	18

Portada:
Diseñado por Freepik.es



Puntos de contacto



ARAGÓN:

Confederación de Empresarios de Aragón
Avda. Ranillas, 20. 50015 Zaragoza
Tel.: 976 460 066
Jorge Alonso
e-mail: joalonso@itainnova.es
Website: www.itainnova.es

Instituto Tecnológico de Aragón
María de Luna, 8. 50018 Zaragoza
Tel.: 976 010 063
Ignacio Hernández
e-mail: actis@ita.es
Website: www.ita.es

CASTILLA-LA MANCHA:

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Toledo
Vivero de empresas de Toledo
Dinamarca, 4. 45005 Toledo
Tel. 925 280 112
Gloria Ortega
e-mail: actis@camaratoledo.com
Website: www.camaratoledo.com

Confederación de Empresarios de Albacete
Zamora, 40. 02001 Albacete
Tel.: 967 217 300
Évelin R. Molano
e-mail: internacional@feda.es
Website: www.feda.es y www.adiex.es

Universidad de Castilla-La Mancha
Edif. ITQUIMA - Av. Camilo José Cela s/n
Campus Universitario de Ciudad Real
13071 Ciudad Real
Tel.: 926 295 300 Ext.6268 - Fax: 926 295 242
Gabriela R. Gallicchio Platino
e-mail: gabrielar.gallicchio@uclm.es
Website: otri.uclm.es

ENTIDADES COLABORADORAS

CANARIAS:

Gobierno de Canarias. Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad.
Dirección General de promoción económica
León y Castillo, 431. 2ª pl. Edf. URBIS
35007 Las Palmas de Gran Canaria
Tel.: 928 455 891
Mª Pino Díaz-Casanova
e-mail: eencanarias@gobiernodecanarias.org
Website: www.gobiernodecanarias.org/hacienda/

EXTREMADURA:

Fundación FUNDECYT-PCTEX
Avda. de Elvas, s/n. Campus Universitario, Edificio Parque Científico Tecnológico. 06071 Badajoz
Tel.: 924 014 600
María García Rosa
e-mail: actis@fundecyt.es
Website: www.fundecyt.es

LA RIOJA:

Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja
Muro Franciscano de la Mata, 13-14. 26071 Logroño
Tel.: 941 232 261
Enrique Esteban
e-mail: ader@eenrioja.com
Website: www.ader.es

Federación de Empresarios de La Rioja
Hermanos Moroy, 8. 4º. 26001 Logroño
Tel.: 941 271 271
Sheila Argai
e-mail: sheila.internacional@fer.es
Website: www.fer.es

NAVARRA:

Asociación de la Industria Navarra
Carretera de Pamplona, 1. 31191 Cordovilla (Pamplona)
Tel.: 948 421 134
Laura García
e-mail: lgarcia@ain.es
Website: www.ain.es/internacional

Universidad de Navarra
Servicio de Gestión de Investigación.
Avda. Pío XII, 53. 31008 Pamplona
Tel.: 948 176 748
Iñaki Urdaci
e-mail: actis@unav.es
Website: www.unav.es/ict/

Instituto Tecnológico de Canarias, S.A.

Plaza de Sixto Machado, 3. 38009 Santa Cruz de Tenerife
Tel.: 922 568 900
Lucía Dobarro / Teresa Rodríguez
e-mail: eencanarias@itccanarias.org
Website: www.itccanarias.org

Enterprise Europe Network. Siete años de éxitos

En 2008 la Comisión Europea promovió la creación de la Enterprise Europe Network a partir de dos redes ya existentes, Euro Info Centres e Innovation Relay Centres. Esta nueva Red, cofinanciada por el programa CIP (Competitiveness and Innovation Framework Programme), se ha convertido en un instrumento clave de apoyo a las PYMEs, ayudándolas a explotar al máximo las oportunidades que brinda el mercado europeo. Su objetivo principal es el impulso de la competitividad de las empresas europeas a través de la internacionalización, la transferencia de tecnología y el acceso a la financiación.

Aunque la Enterprise Europe Network está concebida especialmente para dar servicio a las pequeñas y medianas empresas, su actividad también incluye dar servicio a centros tecnológicos, universidades y organizaciones en general de toda Europa.

Desde su lanzamiento, la Enterprise Europe Network ha expandido sus operaciones fuera de Europa, ampliando en gran manera las posibilidades de negocio de sus clientes. Actualmente, la Red trabaja en más de cincuenta países incluyendo mercados de América y Asia.

En todos estos países existen al menos una organización que atiende a las empresas locales y que está dispuesta a ayudarlas a aprovechar las oportunidades de negocio existentes. De forma global, la Enterprise Europe Network agrupa a casi 600 organizaciones, entre las que se encuentran cámaras de comercio e industria, centros tecnológicos, universidades y agencias de desarrollo.

Entre los servicios que ofrece actualmente la Red, se cuentan los siguientes:

- **Internacionalización.** Apoyo en el desarrollo del negocio en nuevos mercados.

- **Transferencia de tecnología.** La Red ayuda a las empresas a encontrar la tecnología que necesita o bien a encontrar socios que puedan utilizar las tecnologías que la empresa han desarrollado.

- **Financiación y acceso a fondos.** A través de la Red, las empresas pueden conocer las vías de financiación europea que tienen a su disposición.

- **Asesoramiento jurídico.** Los miembros de la Red pueden orientar a las empresas a través del laberinto legislativo de la Unión Europea que supone la exportación de productos y servicios a otro país.

- **Servicios de información.** La Red cuenta con expertos y organizaciones especializadas en propiedad intelectual, entre otros temas, que pueden prestar a las empresas un buen servicio de información.

Durante estos siete años, la Enterprise Europe Network ha desarrollado su labor de forma efectiva, poniendo en contacto empresas de diferentes países. En este tiempo, las organizaciones que forman parte de la Red han puesto su experiencia y contactos al servicio de las empresas, las cuales se han podido beneficiar de una gran base de datos de perfiles empresariales y tecnológicos. Desde cosméticos hasta puertas de seguridad electrónicas, más de 23.000 perfiles empresariales y 13.000 perfiles tecnológicos permiten a las empresas llegar a los últimos desarrollos e innovaciones de su sector.



Esta amplia base de datos, junto con la organización de eventos y encuentros empresariales, ha llevado a las empresas y organizaciones que trabajan con la Red a firmar más de 8.200 acuerdos de cooperación empresarial y tecnológica con otras entidades durante estos últimos siete años. Además, más de 4.600 entidades han entrado a participar en propuestas de proyectos de I+D con financiación de la Comisión Europea.

En estos acuerdos, España ha tenido un papel especialmente destacado. Como muestra, en más de 700 acuerdos de cooperación empresarial y tecnológica han participado entidades españolas gracias al trabajo de la Red. Además, también gracias al trabajo de la Red, más de 850 entidades españolas han participado en una propuesta de proyecto de I+D con financiación europea.

ACTIS

Cinco regiones españolas (Aragón, Castilla-La Mancha, Extremadura, Navarra y La Rioja) conforman el consorcio ACTIS, aportando distintos puntos de vista y permitiendo compartir experiencias y conocimiento, y ofreciendo un servicio integral en estas regiones.

Todas las organizaciones que forman parte de este consorcio habían per-

tenido anteriormente a la red de Euro Info Centres Network o a la red de Centros de Enlace, alcanzando una alta especialización en los servicios dedicados al fomento de la cooperación empresarial, tecnológica y a la participación en proyectos de I+D.

La estrecha relación entre todos los socios ha favorecido la difusión de los servicios entre las empresas de las cinco regiones. Más de diez mil personas han asistido a las más de trescientas jornadas de difusión que se han organizado desde 2008, algunos de ellos con varias ediciones.

Entre ellos, los encuentros de Importadores Europeos de Alimentación y Bebidas de La Rioja organizados por la Federación de Empresarios de La Rioja (FER), que ya ha celebrado su segunda edición con gran éxito de asistencia. Este evento se dirige a empresas productoras del sector agroalimentario y a empresas importadoras de vino y alimentación, cadenas o agentes de compra para el sector, almacenes gourmet o supermercados.

Asimismo, es de destacar el gran número de encuentros empresariales organizados o coorganizados por miembros de ACTIS, los cuales han atraído la participación de un millar de participantes de estas regiones con

el objetivo de encontrarse con socios potenciales, tanto comerciales como tecnológicos. En estos encuentros, como BIOSPAIN, ANUGA, SMAGUA o FITUR, los participantes han mantenido más de tres mil quinientas reuniones con otros participantes de fuera de España, estableciendo relaciones a medio y largo plazo.

La Universidad de Navarra (UNAV), miembro de la Red en Navarra, una región particularmente activa en el sector de la biotecnología, ha coorganizado durante varios años un encuentro empresarial en BIOSPAIN. Este evento es el mayor encuentro Internacional de Biotecnología en España y, con casi 700 empresas procedentes de 30 países en cada edición, se ha convertido en el mayor evento de biotecnología en el sur de Europa.

ANUGA, en Alemania, es una de las ferias alimentarias más importantes a nivel mundial, y las Jornadas de Cooperación Empresarial, en las que participan periódicamente empresas de Castilla-La Mancha y Extremadura apoyadas por otros miembros de la Red, abordan todas las temáticas del sector alimentario: producción, procesado, logística y transporte de alimentos y bebidas, servicios comerciales relacionados con industrias de la alimentación, gastronomía, etc.

En las dos pasadas ediciones del Salón Internacional del Agua y del Riego (SMAGUA), la Confederación de Empresarios de Aragón (CREA) y el Instituto Tecnológico de Aragón (ITAINNOVA) organizaron un encuentro de cooperación empresarial y tecnológica al que también acudieron empresas de Navarra y La Rioja.

En el marco de la Feria Internacional de Turismo (FITUR), la Cámara de Comercio de Toledo (CCITOLEDO) junto otros miembros de la Red, ha coorganizado varios encuentros empresariales dirigidos al sector turístico. Este evento está promovido desde el Grupo Sectorial de Turismo, al cual pertenece la Cámara de Comercio de Toledo.

Tanto los eventos como los encuentros empresariales y las misiones comerciales son parte de las actividades de la Red, entre las que también se cuenta la publicación y difusión de perfiles de cooperación. En este aspecto, los diez socios de ACTIS han ayudado a las empresas de sus regiones en la publicación desde 2008 de alrededor de setecientos perfiles, tanto ofertas como demandas y búsquedas de socios. De igual manera, los socios de la Red han difundido entre sus clientes, por

distintos medios, los perfiles publicados por otros socios. El gran número de perfiles generados (casi 9.000 en 2013, por ejemplo) permiten a las empresas beneficiarse de una gran red de contactos y negocios potenciales.

Además de estas actividades, en algunos casos, se han puesto en marcha otras iniciativas para fomentar la cooperación y la internacionalización de las empresas. Este es el caso del itinerario México+Cerca, puesto en marcha en 2012 por la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER) para facilitar acciones de cooperación tecnológica entre empresas y entidades riojanas y contrapartes mexicanas y se realiza en colaboración con el nodo EENMEXICO. Las sucesivas ediciones de esta iniciativa ya han dado lugar a varias operaciones de colaboración comercial y tecnológica y a la presentación de proyectos conjuntos a la convocatoria bilateral España-México.

También es importante destacar la Misión para el Crecimiento celebrada en Sevilla y Mérida en abril de 2014. Este evento, liderado por Antonio Tajani, vicepresidente de la Comisión Europea, y apoyado por la Enterprise Europe Network, es parte de una serie de misio-

nes que se han celebrado en diferentes países -no solamente europeos- con el objetivo de promover la colaboración entre empresas europeas y aquellas de fuera de la Unión que pertenecen a sectores clave previamente escogidos.

La agroalimentación, la biomedicina y la energía, las TICs, el transporte y logística, el turismo, o la herencia cultural y el medio ambiente, entre otros, fueron los sectores empresariales que se dieron cita en Andalucía y Extremadura para favorecer los contactos entre potenciales socios comerciales y tecnológicos, dar a conocer nuevos desarrollos, y facilitar la puesta en marcha de proyectos colaborativos de investigación, desarrollo e innovación.

La Misión, con más de un millar de asistentes, incluyó la celebración de una Conferencia sobre Acceso a Mercados, Industrialización y Crecimiento a través de la I+D+i, así como la organización de encuentros bilaterales para la cooperación empresarial y tecnológica. Este evento fue especialmente apoyado por los miembros españoles de la Enterprise Europe Network, que ayudaron a que la misión se convirtiera en un éxito con más de 2.100 reuniones bilaterales, un 56% de ellas de carácter



internacional. El 80% de las empresas encuestadas valoró su participación en la Misión como buena o excelente, y un 60% de las empresas encontró grandes posibilidades de cooperación con otras organizaciones en un futuro cercano.

Todas estas actividades, junto con la eficaz labor del personal de ACTIS, han llevado a la firma de alrededor de trescientos acuerdos entre empresas, siendo más de la mitad (más de ciento setenta) acuerdos de cooperación empresarial o tecnológica, y el resto acuerdos para unirse a consorcios con los que solicitar financiación europea para proyectos de I+D.

Canarias

Tradicionalmente las organizaciones del consorcio ACTIS han colaborado de forma estrecha con otros socios de la Red. Un ejemplo tangible de esta relación se plasma en la edición

conjunta de esta revista, que con éste llega a su último número, con las dos organizaciones de la Red en Canarias, la Dirección General de Promoción Económica (DGPE) de la Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad del Gobierno de Canarias, y el Instituto Tecnológico de Canarias (ITC). Esta colaboración ha ayudado a compartir experiencias y multiplicar el número de empresas que han recibido información sobre los servicios disponibles.

Entre los resultados de los miembros de Canarias en la Red caben destacar las cincuenta y dos jornadas de difusión celebradas con un total de más de mil seiscientos asistentes y la organización de veintiún encuentros empresariales y misiones comerciales en los que han participado cerca de ciento sesenta empresas.

Las actividades de la Red también se han apoyado en una estrecha colaboración con otros socios regionales,

como puede ser la Red regional de Centros de Innovación y Desarrollo Empresarial (Red CIDE), la cartera de clientes EEN-Canarias y de la red de socios colaboradores. De esta forma, se han intensificado las acciones formativas y de consultoría, no sólo a los beneficiarios finales, sino a organismos de intermediación que dan apoyo a las empresas.

Estos eventos y actividades, junto con la eficaz labor del personal de la Enterprise Europe Network en Canarias, han ayudado a conseguir la firma de treinta y tres acuerdos de cooperación (comercial y tecnológica), además de colaborar a que cincuenta y una empresas participen en un proyecto europeo de I+D.

Algunos estos casos de éxito que contaron con el apoyo de la red y la participación de empresas canarias en el 7PM son Intraregio, INRES, NanoPhoSolar, ServoWood y PlantPack.



Jornada Desayuno "Innovación, crecimiento e internacionalización a través del 7º PM"

Santa Cruz de Tenerife, 29 Septiembre 2011
Las Palmas de Gran Canaria, 30 Septiembre 2011



Javier Erro

Consejero de Industria, Innovación y Empleo del Gobierno de La Rioja

El consejero de Industria, Innovación y Empleo del Gobierno de La Rioja destaca el papel fundamental que juega la innovación para avanzar en el cambio de modelo económico, consolidar la recuperación económica y la creación de empleo.

¿Cuáles son sus principales objetivos en materia de innovación y qué papel juega la Red Enterprise Europe Network?

La innovación es uno de los objetivos principales de la política económica y de la Agenda de Fortalecimiento Empresarial del Gobierno de La Rioja, que la considera un instrumento fundamental para mejorar la posición socioeconómica de la comunidad, avanzar en el cambio de modelo económico, consolidar la recuperación económica y la creación de empleo. Así se refleja tanto en el

IV Plan de I+D como en el esfuerzo presupuestario que estamos realizando, con una inversión en I+D+i que superará el 5% del presupuesto total de la Comunidad Autónoma.

El IV Plan Riojano de I+D incide en áreas muy concretas que tienen como hilo conductor cinco ideas clave: máxima prioridad de la formación a todos los niveles, importancia de que la apuesta por la I+D+i genere negocio y sea rentable, necesidad de desarrollar las estructuras adecuadas para institucionalizar la I+D+i

en las empresas, promoción de la excelencia investigadora y la transferencia de conocimientos y acceso a la financiación para el desarrollo de la I+D+i.

En este sentido, la red Red 'Enterprise Europe Network' tiene un papel importante porque nos permite impulsar la participación y el desa-

de más de 700 asistentes y se han favorecido 16 acuerdos internacionales de tecnología y 59 propuestas de I+D internacionales.

También hemos promovido varias misiones e itinerarios tecnológicos internacionales, como Europa más cerca, que este año alcanza su quinta edición, Méjico más cerca, que pusimos en marcha en 2012 o el reciente Chile más cerca, programado por primera vez este año.



¿Qué trascendencia ha tenido la Red a nivel regional?

Todos estos proyectos así como la labor de asesoramiento personalizada y la asistencia que prestamos durante todas las fases del proyecto, han favorecido el crecimiento de los resultados de la participación riojana en el VII Programa Marco, el

desarrollo de la I+D+i riojana en el ámbito internacional, con las repercusiones positivas que ello conlleva para nuestras empresas e instituciones por ejemplo, en cuanto al retorno de fondos.

¿Cuál es la proyección de La Rioja en la colaboración internacional en proyectos de innovación?

Cada año más significativa. En el marco de esta red hemos llevado a cabo numerosos encuentros, jornadas informativas, talleres prácticos, que han contado con la participación

programa europeo de financiación de la innovación. Concretamente, se han aprobado 124 actividades, 31 de ellas coordinadas por socios riojanos, que han supuesto una financiación de 25,34 millones de euros. En el anterior Programa Marco 2000-2006, La Rioja consiguió un retorno total de 2,18 millones de euros, lo que supone multiplicar esta cifra por 11,57. Nuestro objetivo es seguir fomentando la participación riojana y consolidando estas cifras en el nuevo programa de financiación europeo el Horizon 2020.

Ignacio Baleztena

Delegado del Gobierno de Navarra en Bruselas

El objetivo de su trabajo es ser el nexo de unión entre la Unión Europea y la sociedad navarra. Su labor está centrada en cuatro áreas: realizar un seguimiento de las políticas y programas comunitarios, posicionar a los agentes públicos y privados navarros en el entorno europeo, apoyar la participación en proyectos y colaborar en la búsqueda de socios de otras regiones europeas a través de los contactos de la Delegación y de la participación en las redes europeas, como la Enterprise Europe Network.

¿En qué beneficia al tejido empresarial navarro tener un representante en Bruselas?

En la Delegación trabajamos para ser una herramienta que aporte valor añadido al sector privado. Hemos establecido una estrecha colaboración con organizaciones que agrupan a empresas para canalizar el contacto directo con tejido empresarial. Mantenemos reuniones habituales con clústeres y asociaciones empresariales para presentar los servicios de la Delegación, conocer más a fondo sus actividades y establecer vías de colaboración. Gracias a estos contactos nos llegan peticiones de empresas; consultas a las que damos respuesta y visitas que atendemos aquí en Bruselas.

Nuestro objetivo es no dejar escapar ninguna oportunidad de financiación que resulte de interés para nuestra región. Además, el hecho de estar ubicado en Bruselas nos otorga capacidad de anticipación de la información y de influencia en el proceso de toma de decisiones de la UE.

¿Puedes hablar de la internacionalización de pymes y de tu papel en la delegación?

La participación en proyectos europeos y la cooperación con empresas de otros países son formas de impulsar la competitividad y el desarrollo en las pymes. Para beneficiarse de esas iniciativas las empresas pueden favorecerse del asesoramiento e información que ofrecemos en la Delegación, los apoyos que presta el Gobierno de Navarra -entre los que destacan las ayudas para redactar propuestas de proyectos

europeos- o los servicios del Enterprise Europe Network, por mencionar algunos.

¿Es importante para la CE internacionalizar a sus pymes?

Las prioridades para estos próximos años se enmarcan dentro de la Estrategia Europa 2020, que es la estrategia de crecimiento de la UE. Su objetivo no es solo superar la crisis económica sino establecer las condiciones necesarias para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Este crecimiento se pretende conseguir a través de inversiones más eficaces en educación, investigación e innovación, el respeto al medio ambiente y la creación de empleo y la reducción de las tasas de pobreza.

En este nuevo contexto, las políticas de apoyo a las empresas son una prioridad para la Unión Europea. Como ocurre en Navarra, el tejido industrial europeo está formado mayormente por pymes. Así las pequeñas y medianas empresas son claves para la recuperación económica.

En tu opinión, ¿crees que el tejido empresarial navarro necesita hacer más esfuerzo en su internacionalización?

Creo que Navarra destaca por tener empresas y pymes con una gran vocación internacional, ya sea internacionalización a través de la exportación o de participación en iniciativas europeas. Las exportaciones de las empresas navarras han aumentado en 2014 y contamos con un balance comercial positivo. Respecto a la participación en proyectos europeos, las pymes tienen que tener una estrategia clara y una capacidad adquirida a través de, por ejemplo, su involucración en proyectos de innovación con otros socios regionales o nacionales. Obtener fondos europeos conlleva mucho trabajo previo y dedicación, aunque el resultado final siempre es beneficioso para la competitividad de las empresas.

¿Crees importante el papel de la red en este proceso? ¿Recomendaría a una empresa navarra la utilización de los servicios de la Enterprise Europe Network? La Enterprise Europe Network es una

herramienta muy útil de la Comisión Europea para las pymes y las empresas porque les apoya en tres áreas esenciales para el desarrollo de sus negocios: internacionalización, obtención de nuevas tecnologías y acceso a financiación europea. Las visitas y las asesorías personalizadas que expertos de la red realizan a las empresas para fomentar la transferencia tecnológica y participación en iniciativas europeas son acciones de las que las empresas se pueden beneficiar enormemente. La red también realiza una importante labor de divulgación e información sobre las convocatorias de programas europeos. Por ejemplo, el pasado mes de diciembre organizaron un interesante taller sobre cómo elaborar propuestas para Instrumento PYME del programa Horizonte 2020. Además, todos estos servicios se ofrecen de manera gratuita a las empresas y pymes.

¿Cuál crees que puede ser el papel de la red en la nueva estrategia europea H2020?

El papel de la red Enterprise Europe Network va a ser más relevante que en periodos anteriores y va a ofrecer nuevos servicios a las pymes y empresas europeas. La Comisión Europea sigue apostando por el trabajo de dinamización del tejido empresarial que realiza la EEN. Recientemente se han otorgado los nuevos contratos de los nodos regionales de red para el período 2015-2020. En Navarra estos servicios los van a seguir ofreciendo AIN y la Universidad de Navarra.

Además, la Comisión ha confiado en la experiencia de los miembros de la red para ofrecer nuevos servicios en este período. Es el caso del servicio KAM (Key Account Manager) que guiará a todos los beneficiarios del Instrumento PYME en el proceso de selección de un coach experto. Este coach les ayudará en la correcta preparación del proyecto para fase 2. Creo que este servicio va a beneficiar enormemente a las empresas con potencial innovador que quieren dar un salto cuantitativo y cualitativo, y por supuesto, que dan el paso hacia la internacionalización.

Salvador Domingo

Director del Instituto Tecnológico de Aragón (ITAINNOVA)

¿Cómo valora estos años iniciales de implantación de la Enterprise Europe Network?

Estos años se han consolidado las actividades de una red que nace de otras dos redes financiadas por la Comisión Europea y que habían reunido una gran experiencia previa. En base a la experiencia recogida durante estos años la red ha sabido ofrecer un conjunto de servicios de alto interés para las pymes. Para nosotros, concretamente, esta consolidación permite afrontar el futuro de la misma, en el próximo periodo 2015-2020, con mayores garantías de éxito y de servicio.

¿En qué beneficia una red de apoyo a las pymes europeas?

Una red de estas características es un gran facilitador de servicios a nivel europeo e internacional. La red está dotada de un conjunto de herramientas que permiten a las empresas entrar en contacto con otras empresas a nivel internacional, cooperar

en proyectos de investigación e innovación, establecer relaciones comerciales en otros países o regiones, facilitar información en relación a los instrumentos de financiación europeos o el acompañamiento de la pyme a otros mercados. Todos estos servicios de alto valor añadido suponen una gran ayuda para las pymes europeas y en especial para la pyme aragonesa.

¿Qué ha significado Enterprise Europe Network para Aragón? ¿Y para sus miembros?

La Enterprise Europe Network ha significado para Aragón un paso hacia la mejora de la innovación y la competitividad de las empresas, ya que este instrumento es el mismo que el que existe en Alemania o en cualquier otro país de la Unión Europea. Proporciona la misma información, los mismos apoyos y servicios que cualquier otro nodo de la red en Europa, y además, bebe directamente de la información proporcionada por la Comisión Europea.



Todo esto ha permitido que muchas empresas aragonesas se hayan podido beneficiar de los servicios de la red y tener la oportunidad de encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Para CREA e ITAINNOVA ha significado una gran oportunidad para colaborar con muchas empresas aragonesas, a las cuales se les han proporcionado servicios y oportunidades que de otra forma hubiera sido muy complicado de proveer. El grado de compromiso por parte del nodo de Aragón ha sido tal que la coordinación de todos los nodos de la red en España se ha estado realizando desde Aragón, desde el propio ITAINNOVA.

Fernando Callizo Oliván

Presidente de la Confederación de Empresarios de Aragón (CREA)

¿Cómo valora estos años iniciales de implantación de la Enterprise Europe Network?

El balance es positivo porque supone un apoyo útil y eficaz para las empresas y, de forma especial, para las pymes. Reúne a entidades y profesionales con amplia experiencia, no en vano, aunque es cierto que esta red se crea en 2008, conviene remarcar que es heredera de dos redes europeas anteriores: Euro Info Centres e Innovation Relay Centres. Por tanto, atesora un bagaje europeo importante y los organismos que engloba tienen una amplia trayectoria en el asesoramiento a las empresas.

¿En qué beneficia una red de apoyo a las pymes europeas?

Trabajar con esta red permite a las empresas de los países miembros aprovechar el enorme potencial que representan 6.000

especialistas en más de 55 países y proyectar su actividad empresarial más allá de sus fronteras, con la internacionalización, la innovación y la cooperación empresarial como referente. Este es un valor enorme, aún más si cabe en momentos de baja demanda nacional como son los vividos en los años de existencia de la red en España y Aragón. Si, además, cuenta con la garantía de la Comisión Europea representa una ayuda muy relevante.

¿Qué ha significado Enterprise Europe Network para Aragón? ¿Y para sus miembros?

En Aragón, el trabajo desarrollado por el ITAINNOVA y CREA en el marco de la Enterprise Europe Network ha permitido a cientos de empresarios ponerse en contacto para concluir acuerdos, estar puntualmente informados de las últimas novedades sobre las políticas europeas y



participar en las principales ferias internacionales.

Durante estos años, los dos socios de la red en Aragón (ITAINNOVA y CREA) han seguido una buena línea de trabajo y, en el próximo periodo 2015-2020, desde la CREA aspiramos a contribuir a consolidar la fortaleza de la red, potenciar la participación de empresas en programas como Horizonte 2020 y estrechar las relaciones con los nuevos países miembros. Si el presente ha sido satisfactorio, el futuro promete serlo aun más.

La Enterprise Europe Network en Castilla La Mancha vista por sus empresarios

Tres empresarios castellano manchegos han dado su opinión sobre su conocimiento acerca de la Red Enterprise Europe Network y la labor que viene desarrollando desde su creación en 2008.

Los entrevistados han sido **D. Miguel Tapiador**, Presidente de la Asociación de Importadores y Exportadores de Albacete y gerente de **POLGRI, S.A.**, empresa que participa en el Consorcio SPAIN NATURAL FOOD S.L., **D^a Encarnación Burgueño Jerez**, Directora de Desarrollo y proyectos de **MENTOR IMPULSA**, consultora sanitaria y socio-sanitaria y **D. Antonio Sáez Castillo**, Director Gerente de **VILLARRUS S.L.**, empresa que desarrolla su actividad en el sector de la ingeniería y la construcción.

Don **Miguel Tapiador** comenta que desde 2008 han trabajado de la mano con la Red, sobre todo participando en encuentros con distribuidores y compradores en ferias como SIAL, ANUGA y ALIMENTARIA. D. Miguel añade que "lo principal y más importante, dada la situación del tejido empresarial de nuestra región, han sido los eventos de formación de todo tipo, tanto técnica como de mercado y país, con expertos y en donde han conocido de primera mano los servicios y el alcance de la Red".

D^a **Encarnación Burgueño** indica que ellos tuvieron conocimiento de la Red Enterprise Europe Network a través de la difusión del evento "Misión para el Crecimiento en España por la CCI Toledo, contando con su apoyo técnico para el registro y participaron en el Encuentro empresarial organizado en Sevilla 2014 donde consiguieron establecer contactos comerciales con otras empresas de su sector. D^a Encarnación añade que también participaron en los talleres sobre el

Horizonte 2020 y el Instrumento Pyme impartidos por la Cámara de Comercio de Toledo. "El Horizonte 2020 es un



Encarnación Burgueño

objetivo para Mentor Impulsa y saben de la importancia de la red EEN para este cometido".

D. **Antonio Sáez Castillo**, confiesa que por su carácter emprendedor, desarrolló una solución en línea con la eficiencia energética y el uso sostenible de los recursos. La OTRI de la UCLM le brindó asistencia durante la obtención de la patente del desarrollo tecnológico y en los procesos de transferencia internacional de su tecnología. Como parte de su estrategia de internacionalización, Villarrus SL ha estado presente también en la Misión para el Crecimiento en España, organizada por la Red.

Al hablar sobre los beneficios que estas empresas han obtenido de la Enterprise Europe Network, los tres empresarios coinciden en que es larga la lista de beneficios obtenidos, cuando han tenido alguna consulta puntual y técnica de normativa o dudas que les hayan podido surgir, la Red ha respondido a sus necesidades en forma

concisa e inmediata. No obstante, a D. Miguel le gustaría resaltar principalmente la formación de sus técnicos y la participación en eventos internacionales, y el conocer organismos similares a FEDA que los pueden asesorar para trabajar en países europeos y no europeos. D. Antonio menciona que como resultado de la Misión para el Crecimiento en España, varias empresas contactadas han mostrado interés por la tecnología, con quienes mantiene actualmente conversaciones para posibles licencias de las patentes y que actualmente continúa con la búsqueda de la internacionalización de su tecnología mediante acuerdos de cooperación tecnológica con empresas del sector de la iluminación a través de la Enterprise Europe Network. Por su lado, D^a. Encarnación hace hincapié en la información que esta Red ofrece acerca del programa Horizonte 2020,



Antonio Sáez Castillo

que permite obtener una perspectiva más detallada de su reto, como ya ha mencionado. Mentor Impulsa utilizará los servicios de la red, por los imperativos del instrumento PYME. Confía en que la Red le facilitará el acceso a este tipo de propuestas.

Antonio Verde Cordero Director Gerente de FUNDECYT-PCTEX

La Fundación FUNDECYT – Parque Científico y Tecnológico de Extremadura forma parte de la Enterprise Europe Network, actuando como nodo de la Red en la región gracias a su contacto directo y permanente con el tejido productivo regional. El director gerente de esta fundación ligada al sector público extremeño, Antonio Verde Cordero, es el responsable de uno de los principales organismos que vertebran el Sistema Extremeño de Ciencia y Tecnología, y considera la Enterprise Europe Network una pieza clave para que las PYMEs de Extremadura puedan aprovechar las oportunidades que brinda el escenario europeo y sus programas de I+D+i.



Antonio Verde

¿Cuál es el papel de FUNDECYT-PCTEX en Extremadura?

FUNDECYT-PCTEX es el resultado de la fusión, en enero de 2013, de la Fundación para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología (FUNDECYT) y la Fundación Parque Científico y Tecnológico de Extremadura (PCTEX). Gracias a esta unión de fuerzas ahora somos una entidad más fuerte, con la misión de crear el espacio y los servicios necesarios para facilitar el intercambio de conocimiento, ciencia y tecnología para el desarrollo socio-económico de Extremadura, convirtiéndose en una entidad clave en la región para vertebrar el sistema de ciencia, tecnología, investigación e innovación extremeño.

Como socio de la Enterprise Europe Network ¿Qué valoración hace de la Red y de su impacto en la región?

Sin duda, la Enterprise Europe Network ha supuesto para las empresas de la región una gran oportunidad para conocer nuevos mercados y vías de negocio; una forma efectiva de acercar a nuestro tejido productivo la oferta y demanda europea, quizás antes alejada de regiones como la nuestra, que siguen siendo objetivo prioritario para la UE. De la misma forma, la empresa extremeña cuenta gracias a la Red con una herramienta para dar a

de más de 20 países se reunieron junto a responsables políticos y los principales agentes generadores de conocimiento, dando lugar a más de 1.600 reuniones bilaterales de trabajo. Esto sí es intercambio real y efectivo.

Como principal responsable del organismo socio de la Enterprise Europe Network en Extremadura, ¿cómo ve el futuro de la Red?

Recientemente, nos han comunicado desde la Comisión Europea nuestra continuidad como miembro de la Enterprise Europe Network en el próximo periodo 2014-2020. El hecho de poder continuar ofreciendo estos servicios de gran valor para las empre-

conocer sus productos y servicios en un escenario internacional. Sinceramente, creo que en Extremadura se está sacando partido de la Enterprise Europe Network.

Uno de los aspectos a destacar de la Enterprise Europe Network es el marco de cooperación entre los stakeholders regionales y el entorno empresarial, ¿ha potenciado la Red un intercambio real y efectivo?

Existen servicios de la Red que, ya por el simple hecho de pertenecer a ella, propician este intercambio, y la empresa extremeña es consciente de ello. La publicación a nivel europeo y de los países asociados a la Red de los perfiles comerciales y tecnológicos de las empresas extremeñas interesadas en internacionalizarse, ya ofrece acceso a un elevado número de potenciales socios/clientes. Y si hablamos de los agentes clave de innovación, más allá del ámbito empresarial, las ferias y eventos internacionales organizados en el marco de la red generan las conexiones necesarias para la consecución de acuerdos entre los principales actores involucrados en la innovación. En nuestra tierra tuvimos un gran ejemplo de todo esto el pasado mes de abril con la celebración, al amparo de la Enterprise Europe Network, de la Misión para el Crecimiento en España, donde más de 500 empresas procedentes

de más de 20 países se reunieron junto a responsables políticos y los principales agentes generadores de conocimiento, dando lugar a más de 1.600 reuniones bilaterales de trabajo. Esto sí es intercambio real y efectivo.

FUNDECYT-PCTEX proporciona asistencia técnica al Gobierno de Extremadura en varios proyectos relacionados con la I+D+i, siendo además éste patrono de la Fundación, ¿Qué visión tiene la Administración regional del papel de la Enterprise Europe Network en el apoyo y asesoramiento a PYMEs?

El Gobierno de Extremadura está muy implicado en la Enterprise Europe Network, y es parte importante de su compromiso con la internacionalización del tejido productivo regional. De hecho, la citada Misión para el Crecimiento contó con todo el apoyo de la Administración. Las direcciones generales de Acción Exterior y de Comercio e Inversiones presentaron el encuentro en acto oficial, y lo calificaron, literalmente, como "el mayor encuentro en materia de internacionalización empresarial que se ha desarrollado en Extremadura". El sGobierno extremeño es plenamente consciente de la utilidad de esta organización, y ha sabido sacar partido a la Red para mostrar sus ventajas competitivas como destino de inversión.



Dos millones de euros destinados a pymes canarias registradas en la Enterprise Europe Network

El pasado 11 de julio de 2014 se hizo pública la convocatoria para optar a las subvenciones a proyectos de inversión de pequeñas y medianas empresas en Canarias para el año 2014, que repartieron 2.000.000,0 € entre las PYMES que cumplieran los requisitos exigidos, entre ellos, estar registradas en la Enterprise Europe Network.

Siguiendo la directriz de la Unión Europea que aboga por crear un entorno favorable para el desarrollo de iniciativas empresariales y para fomentar la actividad productiva, prestando especial atención a las pequeñas empresas y microempresas y a la promoción del espíritu emprendedor, tanto la mejora de la competitividad como el desarrollo del tejido productivo han aconsejado priorizar los sectores con mayor efecto dinamizador y de creación de empleo que impliquen el uso de las nuevas tecnologías, la integración en la sociedad de la información, y

el objetivo de protección del medio ambiente.

Los proyectos de inversión subvencionables debían tener como finalidad el aumento de la productividad y de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas solicitantes en los términos indicados en el párrafo anterior, por lo que se consideraron tres tipos de proyectos subvencionables:

A) Creación de una empresa,

B) Mejora de la productividad y competitividad de una empresa ya existente, y

C) Apoyo a la innovación en los ámbitos tecnológico, organizativo y de gestión empresarial, que quedaría englobado en una de las dos siguientes opciones:

1. Realización de proyectos de desarrollo tecnológico aplicado.
2. Apoyo a la implantación, certifica-

ción tecnológica y certificación.

Para el caso de los proyectos presentados de acuerdo con el tipo A, las empresas de nueva creación debían generar empleo, y para el resto de los proyectos (tipos B y C), las empresas debían contar con al menos un empleado.

Cada empresa ha podido solicitar un máximo de dos proyectos subvencionables, límite que se estableció a fin de ofrecer un mayor número de posibilidades para todas las PYMES interesadas en concursar.

Si bien aún falta por ser publicada la relación definitiva de beneficiarios, un total de ciento treinta y siete (137) proyectos han resultado beneficiarios de las subvenciones en esta exitosa convocatoria.

Del total de proyectos que han recibido la subvención, cuarenta y cuatro (44) se engloban en el tipo A, sesenta y cuatro (64) en el tipo B y veintinueve (29) en el C.

La **Enterprise Europe Network**, encuadrada en el Programa para la Competitividad de las Empresas y las PYMES (COSME) 2014-2020, es un importante instrumento para apoyar la competitividad y el crecimiento de las PYMES.

Asimismo, la Red es parte de una estructura diseñada por la Comisión Europea para fomentar el crecimiento, el empleo y la competitividad en el mercado único, apoyando a las PYMES europeas.

La satisfacción mostrada por las empresas y los buenos resultados obtenidos han ayudado a asegurar la continuidad de la Enterprise Europe Network hasta el 2020. En los próximos años, la Red seguirá dirigiéndose de forma prioritaria a las PYMES, sin discriminación

por su sector, tamaño o situación en el ciclo de vida. Los servicios generales de la red, como pueden ser los servicios de información, se pondrán a disposición de todas las empresas.

Aunque las PYMES son el primer objetivo, otros organismos y entidades (tales como clusters, asociaciones, empresas públicas, universidades, centros de investigación, etc.) también pueden beneficiarse de nuestros servicios.

A partir del 1 de enero de 2015, las empresas tendrán acceso a los siguientes servicios:

1. Actividades de apoyo, información y asesoría

El objetivo primordial de la red es proveer servicios de valor añadido que ayuden a incrementar la capacidad de innovación y competitividad de las PYMES europeas. En este sentido, los

Enterprise Europe Network: 2015-2020

socios de la Red ofrecerán consejo, apoyo e información sobre programas, políticas y legislación que sean relevantes para dichas empresas.

2. Actividades transfronterizas para el fomento de la cooperación empresarial, la transferencia tecnológica y la innovación.

Estos servicios conforman el núcleo de la Enterprise Europe Network. El objetivo es ayudar a las empresas (principalmente a las PYMES) a establecer acuerdos exitosos de

cooperación con otras entidades y empresas. El apoyo cubre el proceso completo: desde la identificación de oportunidades adecuadas hasta el apoyo en la negociación y en la firma del acuerdo.

3. Actividades de recogida de información de las PYMES.

La Red es un canal clave de comunicación de las PYMES con la Comisión Europea. En este sentido, seguirá recogiendo información sobre las políticas, legislación y acciones europeas, complementando el papel de las organizaciones empresariales en este contexto.

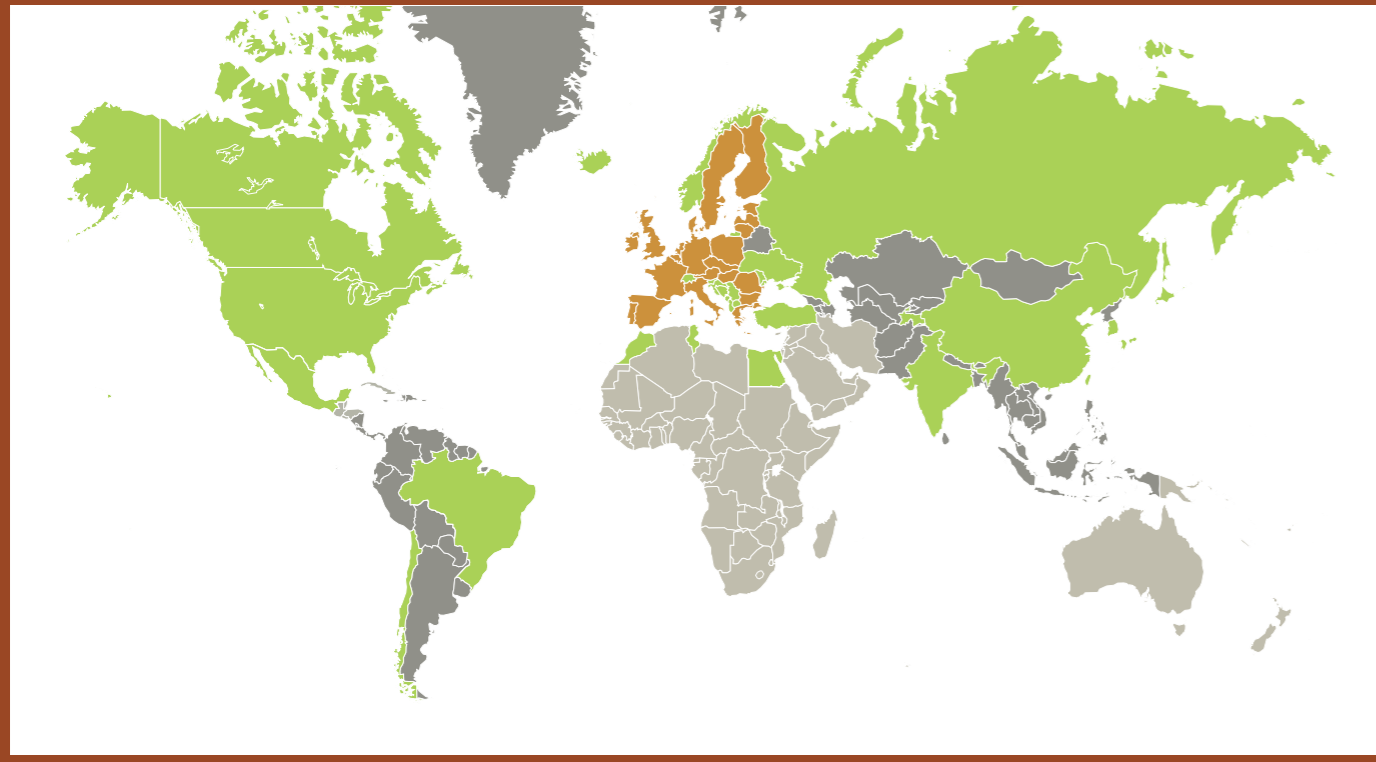
4. Actividades específicas de apoyo a la innovación.

Este nuevo servicio de asesoría en temas de gestión de la innovación para PYMES con un alto potencial

de innovación y/o internacionalización, tienen el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de las PYMES con ambición y potencial de crecimiento. Para ello, se prevén dos tipos de servicios, que se explican más adelante.

5. Promoción de los servicios de la red y actividades de comunicación.

Los servicios de la red y los resultados de sus acciones serán difundidos por los miembros de la red usando las actividades promocionales a su alcance.



Actividades específicas de apoyo a la innovación

Entre estas actividades, se incluyen dos líneas de acción:

- Servicios diseñados para mejorar la capacidad de gestión de la innovación de las PYMEs

La gestión de la innovación toma la perspectiva de la empresa como punto de partida y asume que proyectos innovadores de todo tipo tienen como objetivo aumentar la competitividad y los beneficios de la empresa. Un sistema de gestión de la innovación incluye desde la generación de la idea innovadora hasta su resultado, pero también las habilidades de gestión y otros factores, como la capacidad de cooperación con otras entidades.

Los servicios de consultoría para mejorar esta capacidad de gestión no están disponibles a las PYMEs en muchas regiones europeas, bien por falta de oferta, precios excesivos o baja calidad. Por ello, la Enterprise Europe Network tratará de identificar las PYMEs con potencial de crecimiento e internacionalización para llevar a cabo un diagnóstico que sea el punto de partida de un plan

de acción personalizado para mejorar la capacidad de gestión de la innovación de la PYME auditada.

Este servicio se dirige a PYMEs con un potencial real de crecimiento pero que carezcan del conocimiento o de la capacidad para gestionar actividades de innovación. El objetivo es potenciar estas PYMEs ayudándolas a desarrollar todo su potencial a través de la mejora en los procesos de innovación.

Las PYMEs candidatas recibirán un análisis en profundidad de su gestión de la innovación, remarcando las diferencias entre su capacidad y sus objetivos. Como resultado de este análisis se establecerá un plan personalizado para minimizar estas diferencias. Este proceso se llevará a cabo durante un periodo de doce meses y el plan de acción (y su implementación) serán dirigidos por personal cualificado de la red.

- Servicios KAM (Key Management Services)

Estos servicios serán accesibles solamente para los beneficiarios del Instrumento PYME. El personal de la

Enterprise Europe Network contactará con los beneficiarios de este programa para concertar la implementación de los servicios KAM.

Así, los beneficiarios del instrumento PYME tendrán acceso directo a dos servicios especializados:

- Servicio KAM, que incluye una evaluación que permitirá a la empresa una selección de asesor ("coach"). Estos servicios también facilitarán la relación entre la PYME y dicho asesor, y serán ofrecidos a las PYMEs durante las dos primeras fases del Instrumento PYME.

- Asesoría ("Coaching") en relación con los procesos de mejora del negocio, estrategias de mercado y crecimiento a través de la innovación para facilitar el éxito comercial del Instrumento PYME e incrementar la capacidad de la PYME. Aquí se incluye el desarrollo e implementación de un plan de "coaching". Estos asesores ("coaches") serán expertos en gestión del crecimiento y tendrán un buen conocimiento del sector, siendo totalmente independientes de la Enterprise Europe Network.

Agricultura/horticultura y medio ambiente

Un centro tecnológico francés especializado en agricultura/horticultura y medio ambiente realiza ensayos para evaluar la efectividad agronómica e impacto ambiental de fertilizantes, biofertilizantes, bioestimulantes, mejorantes del suelo y aditivos. La empresa busca socios en las industrias de fertilizantes, agricultura y química con el fin de establecer acuerdos de cooperación técnica. Ref. BOFR20141124001

Servicios de consultoría transcultural y formación

Un empresario holandés miembro de una red de expertos en consultoría transcultural y formación basada en evaluación con reconocimiento internacional ofrece servicios de formación/consultoría en comunicación cultural y está interesada en establecer acuerdos de servicio. Ref. BONL20141125001

Equipos láser de uso médico



Una empresa coreana especializada en equipos láser para dermatología y cirugía plástica, cuyo principal producto es un equipo para eliminación del vello, busca representantes de equipos láser en otros mercados. Ref. BOKR20140825010

Software de análisis de datos

Una empresa húngara del sector de TI especializada en software rápido y flexible de análisis de datos, cuyos clientes incluyen empresas de TI, venta minorista, consultoras, entidades financieras y

servicios jurídicos, busca distribuidores. Ref. BOHU20140707001

Granja avícola



Un agricultor búlgaro busca un inversor para completar el desarrollo de un proyecto de construcción de una granja avícola destinada a la producción de huevos y carne. El proyecto se encuentra en fase final de desarrollo y se necesitan 1,2 millones de euros para su finalización. Ref. BOBG20141125004

Perfiles de expansión

Una empresa eslovena especializada en la venta y ensamblaje de perfiles de expansión busca oportunidades de subcontratación, agentes, distribuidores e intermediarios comerciales con el fin de ampliar su actividad. Ref. BOSI20141114002

Mobiliario de uso público

Un fabricante polaco de mobiliario de uso público para edificios, especialmente hoteles, se ofrece como subcontratista. Diseñadores, inversores y empresas que gestionan hoteles pueden adaptar sus productos a cualquier espacio interior (habitaciones de hotel, recepción, restaurante, etc.). La empresa dispone de un amplio catálogo que responde a las demandas del mercado y clientes, especialmente en la relación calidad-precio. Ref. BOPL20141121001

Tratamiento de agua

Un fabricante coreano de sistemas de tratamiento de agua con difusor cónico multicapa, excelentes tasas de sumi-

nistro de oxígeno y función de agitación busca importadores y distribuidores. Ref. BOKR20140826003

Energías renovables, eficiencia energética, cuadros de distribución, etc.

Una empresa bosnia especializada en energías renovables, eficiencia energética, cuadros de distribución, subestaciones, automatización industrial, automatización de edificios, satélites y energía, que también fabrica interruptores de baja tensión, busca distribuidores y se ofrece como subcontratista. Ref. BOBA20140321001

Servicios de TI



Una empresa búlgara del sector de TI ofrece servicios de desarrollo de páginas web, optimización de motores de búsqueda, marketing online, diseño de logos, etc., servicios de construcción de infraestructuras de red, diseño de sistemas de información, programación, instalación y mantenimiento de software y hardware. La empresa busca socios con el fin de establecer acuerdos de distribución, servicio y joint venture. Ref. BOBG20141105004

Pijamas y camisones

Un fabricante búlgaro de pijamas y camisones de alta calidad en algodón y satén busca distribuidores y mayoristas. Ref. BOBG20141125002

Tecnología de anodizado para aleaciones metálicas



Una pyme polaca especializada en la fabricación de componentes para la industria aeroespacial, que cuenta con las certificaciones DIN EN ISO 9001 y AS9100, busca una tecnología de anodizado. La mayoría de los componentes de anodizado. La mayoría de los componentes de anodizado. La mayoría de los componentes de anodizado. Sin embargo, los clientes OEM insisten en la necesidad de anodizar una gran parte de estas piezas mecanizadas antes de ser entregadas al cliente final. La empresa busca fabricantes de componentes, piezas y aleaciones metálicas para implementar la tecnología de anodizado en el proceso de producción. Ref. TRPL20141027001

Dispositivo de seguimiento de vehículos especialmente diseñado para operaciones de recuperación de vehículos robados

Una empresa israelí ha desarrollado un nuevo dispositivo de seguimiento de vehículos con solución de antirrobo/GSM/GPS especialmente diseñada para proveedores de servicios de recuperación de vehículos robados (SVR). Esta solución, que no necesita preinstalación de ninguna infraestructura, es compatible con la mayoría de vehículos y cumple los estándares de automoción, radio y seguridad de Europa, Latinoamérica y Norteamérica. Se buscan socios con el fin de establecer acuerdos de licencia o comercialización con asistencia técnica. Ref. TOIL20141026003

Tecnología para empapar el relleno de una bolsita perfumada

Un fabricante polaco de ambientadores y neutralizadores de olor a medida para el mercado de fragancias y sensorial busca una tecnología para empapar el relleno de una bolsita perfumada con el fin de desarrollar una nueva línea de productos. El relleno debe empaparse con aceites aromáticos u otras sustancias. La tecnología permitirá aumentar la duración del perfume y debe ser útil para materiales secos en forma de confetti o gránulos. Además no debe ser tóxica. La empresa busca socios (compañías de la industria química y centros de I+D) con el fin de establecer acuerdos de cooperación técnica. Ref. TRPL20141022001

Sistema automático de señalización de pasos de peatones con funcionalidad de control de tráfico y seguridad



Un instituto de investigación búlgaro, con más de 45 años de experiencia en investigación y desarrollo de tecnologías y productos especiales en cooperación con una pyme, ha desarrollado un sistema automático de señalización de pasos de peatones con nuevas funcionalidades de control de tráfico y seguridad. Cada módulo del sistema es un microordenador que recibe órdenes sobre la intensidad de la luz del ordenador principal, dependiendo de la iluminación del entorno y de la transparencia del aire. En función de los datos de los sensores, el ordenador principal determina los cambios de intensidad necesarios durante el día y la noche, en caso de que llueva o nieve o si hay niebla. El instituto está

interesado en establecer acuerdos comerciales con asistencia técnica. Ref. TOBG20141027001

Método y aparato de medición exacta de flujos pequeños de gas



Una universidad italiana ha desarrollado un nuevo método y aparato para medir flujos o volúmenes pequeños de gas con gran precisión. La tecnología, basada en tecnología "rate of rise", satisface los requisitos específicos de numerosos procesos biológicos y químicos en los que se produce o consume gas llevados a cabo en laboratorio. Según esta metodología, el flujo se calcula utilizando la ley de gas ideal a partir de los valores medidos de presión (P) de un gas que fluye en una cámara de volumen conocido a temperatura constante (T). Se buscan socios industriales interesados en establecer acuerdos de cooperación técnica y licencia. Ref. TOIT20141023001

Tapa desechable de envases de bebidas fácil de usar para actividades deportivas

Una empresa irlandesa ha diseñado y desarrollado una nueva tapa para envases de bebidas desechables que facilita la ingesta de líquidos al practicar deporte. Gracias a su diseño, este envase está especialmente indicado para participantes de eventos deportivos, aunque también es una alternativa a los diseños actuales de uso diario. El nuevo diseño permite vaciar el contenido del envase sin necesidad de inclinar la cabeza hacia atrás. Se buscan compañías dedicadas a fabricar y suministrar tapas y envases para bebidas con el fin de establecer acuerdos de licencia y cooperación. Ref. TOIE20140924001

Convocatorias abiertas del Programa Horizonte 2020 de la Comisión Europea

Todas las convocatorias están disponibles en:

<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/>

Programa Retos de la Sociedad

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
H2020-PHC-2015-single-stage	Personalising health and care- SINGLE STAGE	21/04/2015
H2020-HCO-2015	Health Co-ordination activities	21/04/2015
H2020-BG-2015-2	Blue Growth: Unlocking The Potential Of Seas And Oceans	Primera fase 24/02/2015
H2020-BG-2015-1	Blue Growth: Unlocking The Potential Of Seas And Oceans	11/06/2015
H2020-SFS-2015-2	Sustainable Food Security, Primera fase	24/02/2015
H2020-ISIB-2015-2	Innovative, Sustainable And Inclusive Bioeconomy	Primera fase 24/02/2015
H2020-ISIB-2015-1	Innovative, Sustainable And Inclusive Bioeconomy	11/06/2015
H2020-EE-2015-3 MarketUptake	Energy Efficiency - Market Uptake	10/06/2015
H2020-EE-2015-2-RIA	Energy Efficiency Research and Innovation	10/06/2015
H2020-SCC-2015	Call - Smart Cities And Communities	03/03/2015
H2020-MG-2015_TwoStages	Mobility For Growth 2014-2015	Primera fase 31/03/2015
H2020-MG-2015-Singlestage-B	Mobility For Growth 2014-2015	27/08/2015
H2020-MG-2015_SingleStage-A	Mobility For Growth 2014-2015	31/03/2015
H2020-GV-2015	Green Vehicles 2015	27/08/2015
H2020-WASTE-2015-one-stage	Waste: A resource to , reuse and recover raw materials	10/03/2015
H2020-SC5-2015-one -stage	Growing a Low Carbon Resource Efficient Economy with a sustainable supply of raw materials	10/03/2015
H2020-INSO-2015	Call for new forms of innovation	31/03/2015
H2020-INSO-2015-CNECT	Call for new form of innovation	21/04/2015
H2020-REFLECTIVE-6-2015	Reflective societies: cultural heritage and European identities	21/04/2015
H2020-EURO-6-2015	Overcoming the Crisis: New Ideas, Strategies and Governance Structures for Europe	21/04/2015
H2020-DS-2015-1	Call for Digital Security; Cybersecurity, Privacy and Trust	21/04/2015
H2020-SEAC-2015-1	Call For Making Science Education And Careers Attractive For Young People	16/09/2015
H2020-ISSI-2015-1	Call For Integrating Society In Science And Innovation	16/09/2015

Programa Ciencia Excelente

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
H2020-FETOPEN-2014-2015-1	Call for FET-Open - novel ideas for radically new technologies	29/09/2015
H2020-FETOPEN-2014-2015-3	Call for FET-Open - novel ideas for radically new technologies challenges	29/09/2015

Programa Liderazgo Industrial

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
H2020-INNOSUP-2015-1	Call for Cluster facilities projects for new industrial chains	30/04/2015
H2020-INNOSUP-2015-2	Capitalizing the full potential of online collaboration	10/03/2015

Instrumento PYME

El programa Horizonte 2020 cuenta con un instrumento específico pensado para aquellas PYMEs que tengan una idea de negocio innovadora con capacidad real de ponerla en marcha y potencial para mover un volumen de mercado notable a nivel internacional. Su presupuesto es de unos 3.000 millones de euros en el período de ejecución de Horizonte 2020 (2014-2020).

El Instrumento PYME está dirigido a pequeñas y medianas empresas altamente innovadoras que muestran una fuerte ambición por crecer e internacionalizarse, independientemente de si son o no de alta tecnología.

Este nuevo instrumento de la Unión Europea tiene como objetivo llenar las lagunas de las PYMEs en la financiación de la innovación de alto riesgo próxima al mercado y pretende dar un fuerte impulso a la innovación radical. En otras palabras, está diseñado para ayudar a dar 'el salto' a aquellas empresas que, teniendo un producto innovador y mercado amplio para colocarlo, necesitan el último empujón. Aunque está dirigido a empresas que trabajan en cualquier campo de actividad, se articula a través de áreas temáticas, con una convocatoria independiente para cada una y con presupuesto propio. Algunas tienen un carácter amplio, como las TIC, y otras más restringido, como el área de salud. Las PYMEs pueden decidir la mejor manera de organizar su proyecto y con quién colaborar, incluso a través de la subcontratación de tareas si carecen de capacidades internas.

El instrumento se dirige sólo a las PYMEs, bien en solitario, bien con

otros agentes (si no son PYMEs, deberán ser subcontratados). Además, solo se admiten empresas con ánimo de lucro.

La Comisión Europea es consciente de que la definición del tipo de PYME objeto de este programa puede resultar ambigua, no obstante, deben respetarse algunas ideas clave: es fundamental que exista potencial para experimentar un crecimiento fuerte y capacidad de lanzar un proyecto muy innovador que cambie el mercado al que se dirige el proyecto. Además, la misma empresa debería ser capaz de ejecutar dicho proyecto.

Como mínimo, tiene que haber una clara dimensión europea (para diferenciarlo de los instrumentos nacionales), por lo que el mensaje de la Comisión Europea es claro: el proyecto tiene que 'atacar', al menos, el mercado europeo.

Tres fases de solicitud

El instrumento PYME se articula en tres fases separadas y un servicio de asesoría y acompañamiento para los beneficiarios:

FASE 1. Análisis de viabilidad

Se presta apoyo principalmente para realizar un estudio para establecer la viabilidad tecnológica y económica de una idea innovadora que sea rompedora en el sector o mercado al que va dirigida. Se contemplan actividades tales como el análisis de riesgos, estudio de mercado, la participación de los usuarios, la gestión de la propiedad intelectual, el desarrollo de la estrategia de innovación, la búsqueda de socios y/o el estudio de la viabilidad de concepto, que

deben desarrollarse en un plazo máximo de 6 meses. Para ello, la Comisión Europea ofrecerá una financiación de 50.000 euros por proyecto. La convocatoria está permanentemente abierta con fechas de corte y evaluación trimestrales.

Al finalizar esta fase la PYME debe tener listo un plan de negocios estratégico sobre el que plantear un proyecto de innovación que le permita llevar su idea al mercado.

FASE 2. Proyecto de innovación

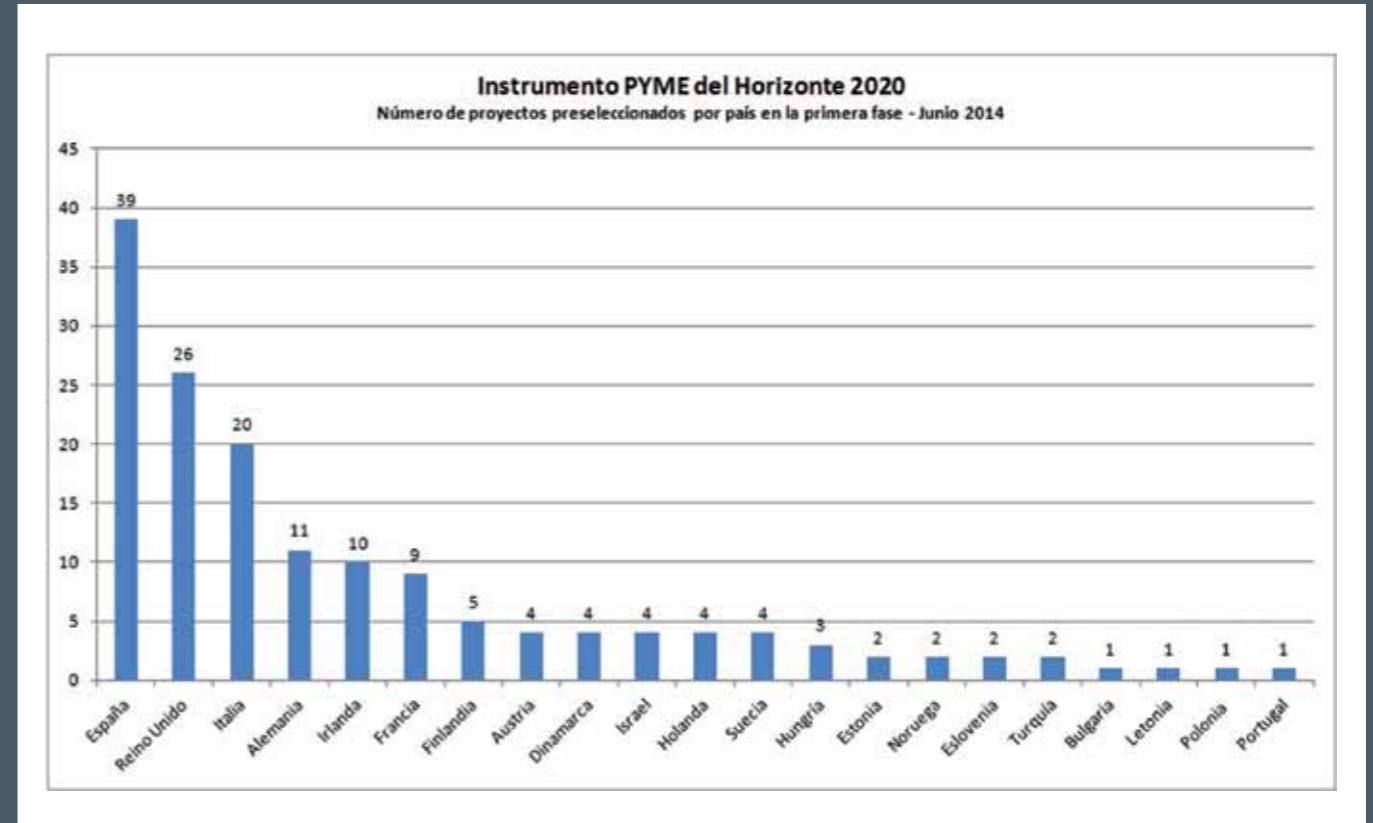
Se presta apoyo a proyectos de innovación de las PYMEs con alto potencial para el crecimiento y el aumento de la competitividad, basados en un plan de negocio estratégico. La PYME debe desarrollar actividades de innovación tales como el desarrollo de prototipos, ensayos, demostración, diseño, planificación y desarrollo del escalado industrial, actualización modelo de negocio, etc.

Las actividades deben desarrollarse en un plazo orientativo de entre 12 y 24 meses. No es obligatorio haber participado en la fase 1 para solicitar la fase 2. En este caso, la financiación de la Comisión Europea se otorga al 70% y va desde 500.000 euros hasta 2,5 millones de euros. La convocatoria está permanentemente abierta con fechas de corte y evaluación trimestrales.

Al finalizar esta fase la PYME debe tener listo un plan de negocios 'investor ready' que le sirva para poner en marcha su producto, proceso o servicio y buscar inversores.

FASE 3. Comercialización

En esta última fase, los proyectos que se hayan ejecutado con éxito



en la fase 2 recibirán el apoyo de la Comisión Europea para poner su producto, proceso o servicio innovador en el mercado. Este apoyo, que no cuenta con aportación financiera directa, se centra en acciones de 'networking', formación, orientación ('coaching'), información, etc. Estos proyectos recibirán una etiqueta de calidad de la CE.

Los proyectos aprobados podrán beneficiarse durante la fase 1 y la fase 2 del asesoramiento y el acompañamiento ofrecidos por la Enterprise Europe Network. Dicho asesoramiento, accesible a través de los miembros de la red, será realizado por un "coach" especializado. Este "coach" será seleccionado en una base de datos de la CE en base a su experiencia empresarial y a sus competencias.

A lo largo de estas tres fases, la Enterprise Europe Network complementará esta asesoría con sus servicios de apoyo a la innovación y a la internacionalización. Estos servicios incluyen, por ejemplo, apoyo en la internacionalización de la PYME.

Cada empresa sólo puede tener un proyecto en ejecución en el Instrumento PYME. Por ejemplo, una empresa que opte a la fase 1 no podrá concurrir a otra fase hasta que no haya sido rechazada oficialmente. Esto puede afectar especialmente a aquellas empresas que tienen dudas sobre si la madurez de su idea está ya suficientemente cerca de la fase 2 como para optar directamente a ella.

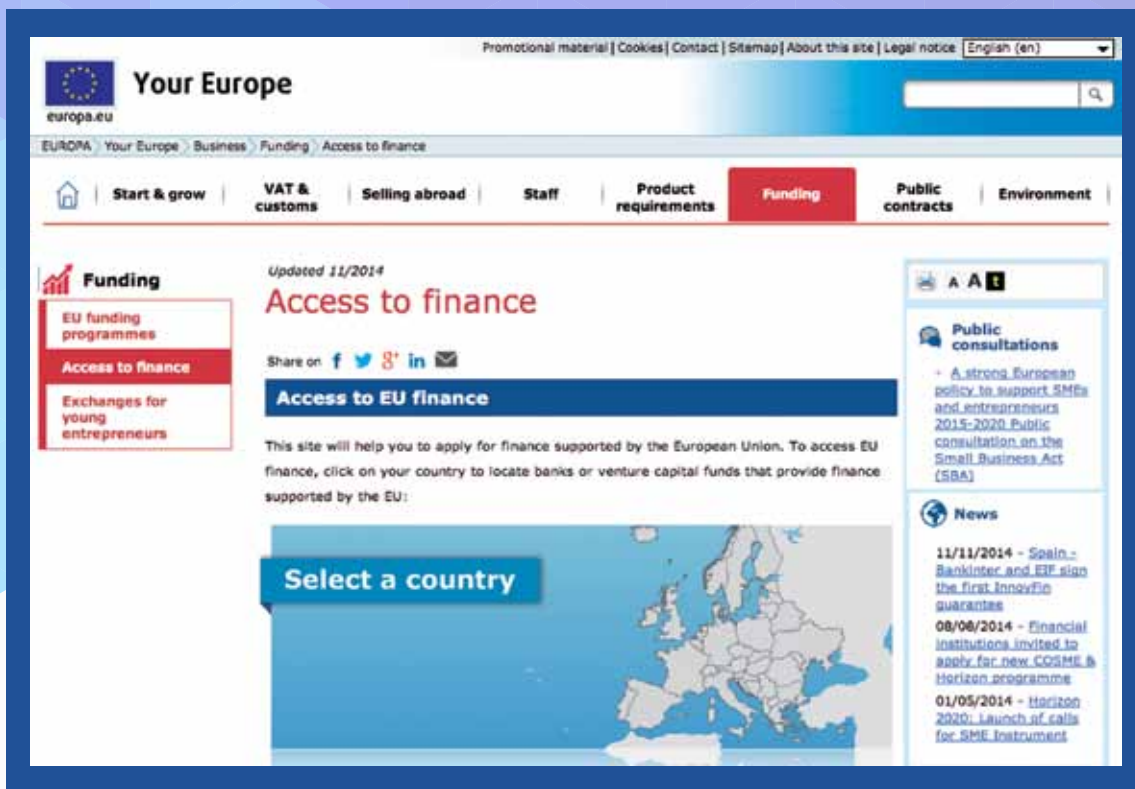
El hecho de no haber mínimos regionales, junto a que el presupuesto es

reducido, hace que la competitividad en estas convocatorias sea máxima. La PYME debe autoevaluarse y ver si el nivel de lo que puede ofrecer está a la altura.

Resultados de la primera ronda

La primera convocatoria de la fase 1 del Instrumento PYME recibió hasta mediados de junio -primera fecha de corte- un total de 2.666 propuestas, cifras que reflejan la buena acogida del programa por parte de pequeñas y medianas empresas.

En total, y tras el primer corte, se han preseleccionado 155 proyectos procedentes de 21 países. España encabeza el ranking con 39 proyectos aprobados, frente a los 26 del Reino Unido, los 20 de Italia, los 11 de Alemania, 10 de Irlanda y 9 de Francia.



La Unión Europea apoya a los emprendedores y empresarios con un amplio rango de programas, ofreciendo préstamos, avales, capital riesgo,... Estos instrumentos financieros están gestionados por intermediarios financieros tales como bancos, fondos de capital riesgo y otras instituciones financieras.

Esta página le permitirá buscar apoyo financiero apoyado por la Unión Europea. Para acceder a la financiación disponible, seleccione su país y podrá localizar bancos o fondos de capital riesgo que ofrecen financiación.

<http://access2eufinance.ec.europa.eu>

