

Pág. 3

**Oportunidades comerciales  
para el sector vinícola  
en más de 53 países**

Pág. 9

**IPR Helpdesk se apoya  
en la Enterprise Europe  
Network**

Pág. 15

**SEPA  
(Single Euro Payments Area)  
entra en vigor**





## Índice

Oportunidades comerciales para el sector vinícola	3
Noticias de cooperación empresarial	5
Eventos	8
IPR Helpdesk se apoya en la Enterprise Europe Network.	9
Noticias de cooperación tecnológica	11
SEPA (Single Euro Payments Area)	14
Oportunidades de cooperación empresarial	15
Oportunidades de cooperación tecnológica	16
Convocatorias	17
Casos de éxito	19



# Puntos de contacto



### ARAGÓN:

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



## Oportunidades comerciales para el sector vinícola en más de 53 países

En el marco de la IV Edición de "MEJOR CON VINO", un evento organizado el 21 de noviembre de 2013 por la Confederación de Empresarios de Albacete (FEDA), la Enterprise Europe Network presentó diferentes herramientas y servicios. Los asistentes, que incluían una representación de los más de 50 empresarios de la Asociación de Empresarios Elaboradores de Vino de Albacete, valoraron dichos servicios de gran utilidad en las encuestas.

En la primera parte de la jornada, Évelin R. Molano, Responsable del

Departamento de Asociaciones-Áreas Técnicas de FEDA presentó los principales servicios de la Enterprise Europe Network, destacando casos de éxito, como la participación de las empresas en los Brokerage Events de VINEXPO Burdeos y ANUGA Alemania. Seguidamente se presentaron ejemplos de perfiles publicados por empresas de la Provincia, y finalmente se hizo una demostración de la herramienta de búsqueda de perfiles en diferentes países, encontrado oportunidades que resultaron especialmente interesantes para los participantes.

El siguiente bloque de la jornada estuvo dedicado a las dos ponencias técnicas. La primera de ellas, "Nuevas tendencias para vender" (grupos de compra, la importancia del servicio, venta directa y promoción de redes sociales con un enfoque nacional e internacional), a cargo de Fernando Lumbreras Fernández.

La segunda de las ponencias se dedicó a las "Bondades del vino manchego y sus oportunidades en el mercado nacional, europeo y de terceros países", que fue ofrecida por Ricardo Rodríguez Rodríguez.



## Experiencia de los ponentes

### **Fernando Lumbreras Fernández.**

Licenciado en Derecho y Diplomado en Administración de Empresas, ICADE. Consultor en programas de promoción de la exportación de ICEX y Cámaras de Comercio, especializado en el sector vinos y productos gourmet. Ha prestado sus servicios para bodegas de Madrid, Extremadura, Castilla y León y Castilla La Mancha.

Ponente en jornadas, ferias y eventos del sector vinícola como FENAVIN Ciudad Real, RIBEREXPO Peñafiel, PREMIOS ENVERO Aranda de Duero, IBEROVINAC Almendralejo, ALIMENTARIA Valladolid,... A título personal, está creando su propio "Club Family & Friends" de Vinos y productos Gourmet.

### **Ricardo Rodríguez Rodríguez.**

Ingeniero Agrónomo por la ETS de Ingenieros Agrónomos de Madrid. Master en Viticultura y enología y Diplomado en análisis sensorial de vinos por la OIV. Miembro de la Unión internacional de Enólogos. Creador de los concursos Gran Selección de vino, y presidente de los Jurados entre 1990 y 1999.

De 1980 a 1981 ocupó el puesto de Director General de Planificación Agraria de la Consejería de Agricultura durante 6 años y fue Director del Centro de Capacitación y experimentación Vitivinícola de Tomelloso. Desde 1988 asumió distintas jefaturas de servicio en la Consejería de Agricultura y fue Director del Centro de Control de semillas y plantas vivero.



# La Enterprise Europe Network celebra la Semana Europea de la Empresa 2013

La Semana Europea de las PYME es una iniciativa impulsada por la Comisión Europea en 2009 para fomentar el espíritu empresarial en Europa. En la edición del año 2013 que tuvo lugar del 25 al 30 de noviembre, se han organizado diversas actividades en todos los países miembros de la Unión Europea.

Los objetivos de la Semana Europea de las PYME son:

- Proporcionar información sobre las ayudas que la UE y las autoridades nacionales, regionales y locales ofrecen a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas.

- Fomentar el espíritu emprendedor para que más gente, y en particular los más jóvenes, consideren seriamente la posibilidad de convertirse en empresarios como una alternativa profesional.

- Reconocer la labor de los emprendedores por su contribución al bienestar, empleo, innovación y competitividad de Europa.

Alguna de las actividades celebradas por los socios locales de la Enterprise Europe Network fueron:

- Seminario "Líneas de financiación

para emprendedores en Castilla-La Mancha". Toledo, 27 de noviembre de 2013 organizado por Cámara de Comercio de Toledo.

- Jornada "Claves para convertirse en proveedores de Naciones Unidas-Licitaciones europeas". Badajoz, 27 de Noviembre de 2013 organizado por Fundecyt-PCTEX.

- Jornada "La internacionalización de las patentes: todo sobre la próxima patente comunitaria". Pamplona, 28 de noviembre de 2013 organizado por la Asociación de la Industria Navarra.

## Encuentro empresarial en SMAGUA 2014

Los días 4 y 5 de marzo 2014, en el marco del Salón Internacional del Agua y del riego SMAGUA 2014, tendrá lugar en Zaragoza el encuentro de cooperación tecnológico y empresarial organizado por la Confederación de Empresarios de Aragón (CREA) y el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA), como miembros de la Enterprise Europe Network.

Este evento, que ya se repite desde hace varios años, representa una excelente oportunidad para las empresas europeas de proyectar su actividad más allá de sus fronteras mediante la conclusión de acuerdos de cooperación tanto de intercambio tecnológico y de know how como de distribución, representación, joint ventures

Precisamente, esta es la misión de la Enterprise Europe Network: ayudar a las pequeñas y medianas empresas a aprovechar al máximo las oportunidades de negocio en la Unión Europea. Para ello, sus integrantes les asesoran



para encontrar socios internacionales, facilitar transferencia de tecnología o acuerdos de cooperación con otras empresas de su sector y organizan encuentros internacionales como el que tendrá lugar en la Feria de Zaragoza.

SMAGUA 2014 es la XXI edición del Salón Internacional del Agua y del Riego y la XI edición del Salón del Medio Ambiente, y, bianualmente convoca a las empresas líderes de la industria del Agua, Riego y Medio Ambiente y a los profesionales que deseen conocer las últimas tecnologías, equipos y sistemas para la gestión y aplicaciones del recurso hídrico.

Los sectores industriales en Smagua se centran en: Captación, transporte y almacenamiento; Tratamiento y reutilización; Instrumentación, análisis y automatización; Riego; Ingenierías, consultorías y empresas de servicios; Entorno energético del agua, atmosférico; Tratamiento de residuos, Ingeniería medioambiental y otras actividades relacionadas.

Previo inscripción en el encuentro, las empresas participantes podrán mantener entrevistas bilaterales con las empresas de otros países seleccionadas.

Más información e inscripciones en la web [www.iems.es](http://www.iems.es).

# Ciclo de talleres: emprender, mucho más que crear una empresa



El nodo navarro de la Enterprise Europe Network, AIN, ha organizado durante los meses de septiembre, octubre y noviembre

unos ciclos de formación modular destinados a la mejora de la gestión de las PYMES, agrupándolos por temáticas que tienen una impor-

tancia crítica para la empresa.

Las temáticas van desde la Dirección de Empresas Tecnológicas e Industriales, Cómo vender proyectos innovadores o el Diseño Estratégico como herramienta de Innovación.

Uno de los ciclos que suscitó un mayor interés fue el relacionado con el Emprendimiento Global, al que acudieron alrededor de 220 personas. Dicho ciclo fue impartido en varias jornadas tanto por personal de AIN como por expertos externos regionales y nacionales, y se dividía en los siguientes bloques:

- Iniciativa emprendedora.
- Procesos de Innovación.
- Lanzamiento del proyecto empresarial.
- Creación y gestión de empresas innovadoras.
- Forma jurídica y la propiedad intelectual.

## El Gobierno de Canarias forma a empresas para captar con éxito financiación de los fondos europeos

Los pasados meses de octubre y noviembre más de 200 personas asistieron a un ciclo de jornadas formativas enmarcadas en la "Semana Europea de las PYME 2013" y organizadas por la Dirección General de Promoción Económica del Gobierno de Canarias -miembro coordinador de la Enterprise Europe Network Canarias-, enfocadas a "Elaboración y gestión de proyectos europeos" y "Fondos

europeos y proyectos estratégicos 2014-2020". La celebración de las mismas tuvo lugar en Tenerife, La Gomera, Gran Canaria y Fuerteventura.

Reforzar la competitividad de las empresas canarias en un entorno internacional y facilitar el acceso a la financiación, son propósitos irrenunciables del Gobierno de Canarias.

Microcréditos sin aportación de garantías dentro de la iniciativa europea Jeremie, préstamos a través del BEI (Banco Europeo de Inversiones), ayudas al emprendimiento (Erasmus), internacionalización de la Pyme (Canarias Aporta) así como la simplificación de los trámites administrativos, la innovación y desarrollo tecnológico, son entre otras, medidas destacadas promovidas desde el Gobierno canario.

# Empresas y centros tecnológicos extremeños participan en una Misión para el Crecimiento a Portugal

Una decena de entidades de Extremadura participaron los días 28 y 29 en Lisboa en un encuentro comercial multisectorial liderado por el Vice-Presidente de la Comisión Europea, Antonio Tajani, y organizado en el marco de la Enterprise Europe Network, con el objetivo de promover la colaboración entre empresas europeas

FUNDECYT-Parque Científico y Tecnológico de Extremadura ha organizado, en colaboración con las Cámaras de Comercio de Badajoz y Cáceres y Extremadura Avante, una Misión para el Crecimiento a Portugal dirigida a las empresas extremeñas interesadas en establecer contacto con potenciales socios comerciales y/o tecnológicos.

El evento fue un punto de encuentro internacional para los profesionales de los sectores de la Agroalimentación, TICs, Salud, Biotecnología y Farma, Turismo, Materiales de Construcción, e Ingeniería, entre otros, dando la



oportunidad a las entidades participantes de conocer nuevos desarrollos o iniciar proyectos de cooperación.

El día 28 se celebró una Conferencia sobre acceso a mercados y financiación de la mano de Antonio Tajani,

mientras que el día 29 FUNDECYT-PCTEX apoyó a las 10 empresas extremeñas participantes en sus 90 encuentros bilaterales con empresas de Portugal, Alemania, Polonia, Reino Unido, Holanda, Brasil, Moldavia, Grecia e Italia.

## Búsqueda de agentes comerciales en Francia para empresas riojanas

La FER ha desarrollado un nuevo servicio de búsqueda de agentes comerciales para las empresas riojanas consistente en la difusión de los perfiles comerciales de 28 empresas que desean introducir sus productos en el mercado francés.

La participación en este proyecto ha permitido a las empresas tener representación en los encuentros de agentes comerciales celebrados durante el último trimestre del año en Marsella (24

Octubre), Moulinaux (15 Noviembre) y en Latresne (13 Diciembre).

La representación en estos foros especializados, sin coste para las empresas, se ha desarrollado en el marco de un acuerdo realizado entre la FER y varias organizaciones empresariales francesas pertenecientes a la red Enterprise Europe Network, y consistió en la difusión de sus perfiles comerciales, en el contacto directo con los agentes comerciales

y en la publicación de un anuncio de búsqueda de agente comercial a través de la Federación Nacional de Agentes Comerciales francesa durante 3 meses.

La participación en el primero de los foros, celebrado en Marsella, ha dado ya sus primeros frutos, obteniendo, hasta la fecha, 19 manifestaciones de interés para representar a las empresas riojanas.

## Encuentros Empresariales de investigación en el transporte TRA2014

**Fecha:** Del 14 al 17 de abril de 2014

**Lugar:** París (Francia)

### Descripción:

El encuentro empresarial en el Transport Research Arena TRA2014 es una oportunidad de identificar y conectar con futuros socios para desarrollo de tecnología o proyectos internacionales en el entorno del transporte.

TRA2014 invita a las empresas, el mundo académico, así como instituciones, proveedores y desarrolladores que están interesados en la cooperación transnacional a asistir con el fin de conocer y tratar cualquier tipo de cooperación: licencias, joint venture, proyectos de financiación pública o propuestas de proyectos conjuntos.

### Sectores industriales:

- Transporte y Medio Ambiente
- Energía
- Logística
- Industria
- Tecnología en Vehículos

### Organismo anfitrión:

Steinbeis-Europa-Zentrum

### Más información y datos de contacto:

**Nombre:** Lena Ohlig

**Teléfono:** +497 11 123 4033

**Mail:** ohlig@steinbeis-europa.de

**URL:** <http://www.b2match.eu/tra2014>

## Food Business Meetings Tavola 2014

**Fecha:** 17 de marzo de 2014

**Lugar:** Kortrijk (Bélgica)

### Descripción:

TAVOLA es el lugar de encuentro de todos los profesionales de la alimentación en el Benelux y el norte de Francia. La feria tiene una " posición de liderazgo como foro empresarial exclusivo para el sector de alimentos al por menor y las grandes organizaciones de restauración.

El acceso al recinto se limita estrictamente a un público profesional.

Los organizadores aplican un filtro para garantizar una calidad extremadamente alta, esto asegura que siempre haya una gama de productos alimenticios de primera calidad.

Gracias a estos altos estándares de calidad, la idea de organizar un evento de intermediación está indicada para ofrecer a expositores y visitantes una oportunidad única para generar nuevos contactos.

Se espera que más de 200 empresas participen en las Reuniones de Negocios de Alimentos TAVOLA 2014.

### Sectores industriales:

- Alimentación

### Organismo anfitrión:

Agentschap Ondernemen

### Colaboradores:

Chambre De Commerce Et D'Industrie De Bruxelles/Kamer Voor Handel En Nijverheid Van Brussel

### Más información y datos de contacto:

**Nombre:** Jean-Philippe Mergen

**Teléfono:** +32 2 210 01 77

**Mail:** jpm@beci.be

**URL:** <http://www.b2match.eu/foodbusinessmeetings2014>

# eventos



# IPR Helpdesk

## **IPR Helpdesk se apoya en la Enterprise Europe Network para difundir y prestar sus servicios.**

Desde hace años, la Comisión Europea se ha encargado de concienciar al tejido empresarial europeo, a través de diferentes acciones y herramientas, la importancia de la correcta gestión de los activos intangibles. Conocer la forma correcta de manejar la propiedad industrial e intelectual (PI) es fundamental para la innovación y la competitividad de las empresas europeas y para conseguir aumentar la calidad de los servicios que estas brindan.

La plataforma IPR-Helpdesk es una iniciativa de la Comisión Europea gestionada por la Agencia Ejecutiva de la Comisión Europea para la Competitividad e Innovación (EACI), donde se proporciona a todas las empresas, y de manera gratuita, un

primer asesoramiento profesional sobre aspectos relacionados con la propiedad industrial e intelectual (PI).

El servicio está dirigido a los agentes que están o estarán involucrados en los proyectos financiados por la Unión Europea, en particular, proyectos de investigación y de innovación transnacionales en los que los derechos de propiedad industrial e intelectual (IPR) sean aspectos claves. Este servicio se destina a investigadores, pequeñas y medianas empresas europeas (PYME), así como centros tecnológicos que participan en el desarrollo de proyectos de I+D.

Desde el pasado mes de marzo, la Enterprise Europe Network viene

desarrollando un papel clave para esta plataforma. Con más de 600 organizaciones repartidas por todo el territorio europeo, la Enterprise Europe Network ofrece servicios de innovación y apoyo empresarial a las PYMEs de toda Europa. Muchas cuestiones sobre las que asesoran los miembros de la red, están estrechamente relacionadas con asuntos de propiedad industrial e intelectual. IPR-Helpdesk y la Enterprise Europe Network comparten el objetivo común de concienciar a las PYMEs europeas del impacto socio-económico que conlleva una buena gestión de la PI y los beneficios que pueden obtener de ella. Con este propósito se ha creado la figura del "Ambassador IPR Helpdesk" cuyo objetivo es el de asesorar a las empresas en materia de propiedad

industrial e intelectual y difundan sus servicios. Estas personas estarán a disposición de las PYMEs de su entorno para consultas correspondientes con la IPR.

Uno de los objetivos de IPR Helpdesk es fomentar la importancia de la correcta gestión de la PI y crear capacidades entre las PYMEs europeas. Su actividad se realiza principalmente, a través de eventos de formación en los diferentes países europeos, y mediante el desarrollo y la difusión de una amplia gama de publicaciones útiles, tales como "newsletter" vinculados con diferentes aspectos de la IP. IPR Helpdesk dispone de un sitio web donde cualquier persona puede darse de alta de forma gratuita

y tener acceso a toda la información, seminarios, workshops, eventos de formación...etc.

En España se cuenta con siete "Ambassador IPR Helpdesk", repartidos por todo el territorio. Las organizaciones involucradas y que cuentan con personal cualificado para ofrecer este servicio son: CIS Galicia, Agencia de Innovación y desarrollo de Andalucía, Fundación Madri+d, IVACE, ACC10 y la Universidad de Navarra.

Dentro del consorcio ACTIS, la Universidad de Navarra es la embajadora de IPR Helpdesk, dando soporte a PYMES Navarras en aquellos asuntos relacionados con la PI. En el marco

de este servicio se han desarrollado numerosos eventos de formación para empresas, con una alta participación e interés.

Para el lanzamiento de Horizonte 2020, se considera la propiedad industrial e intelectual un aspecto muy relevante, y la correcta gestión de los resultados y su protección serán de vital importancia para las empresas involucradas en los proyectos financiados con recursos públicos.

Durante el año 2014 se esperan nuevas incorporaciones de embajadores a la red, y se continuará con la prestación de los servicios y organización de seminarios de formación para empresas.

The screenshot shows the 'ambassador' page of the European IPR Helpdesk. At the top, there is the European Commission logo and the text 'EUROPEAN IPR HELPDESK' with the slogan 'Get your ticket to innovation!'. Below this is a navigation bar with a search box and menu items: home, news, events, library, training, ambassador, and helpline. The main content area is titled 'ambassador' and features a large graphic divided into three sections: 'Background: Cooperation with the Enterprise Europe Network', 'Role & Privileges: Our expectations and offer', and 'Application: How to become an Ambassador'. A fourth section, 'Ambassador Team: Find the Ambassador in "your" country', is located below the application section. To the right, there is a 'follow us' section with social media icons and an 'upcoming' section listing events like 'Introduction to the unitary patent' and 'Webinar - How to maximise your profits'. A 'most wanted' list includes 'SMEs Management Patent EU funded projects', 'Agreements', 'Trademark FP7', and 'Copyright Enforcement'. At the bottom, there is a footer with various links like 'services', 'website feedback', 'project feedback', 'why to register', 'testimonials', 'disclaimer', 'privacy', and 'copyright'.

## Celebrada la cuarta edición del itinerario Europa+cerca

La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja y la Federación de Empresarios de La Rioja organizaron en virtud de su pertenencia a la Enterprise Europe Network la cuarta edición del itinerario Europa+Cerca, cuyo objetivo fundamental es aumentar el conocimiento de las PYMEs de La Rioja en los programas marco de investigación y desarrollo comunitarios y facilitar el acceso a la financiación de proyectos a través de los mismos.

El itinerario se inició el día 21 de Noviembre con un curso de formación sobre el nuevo programa Horizon 2020 con especial atención al nuevo instrumento PYME y continuó con un viaje a Bruselas en el que participaron 10 entidades riojanas. Este viaje incluyó la asistencia el día 25 de Noviembre al InfoDay "SMEs in



Horizon 2020" organizado por la Comisión Europea y la visita al día siguiente a la Oficina Española para la Ciencia y la Tecnología (SOST), dependiente de CDTI y con sede en la capital belga. Durante esta visita, personal de esta oficina informó a los participantes sobre las principales novedades del Horizon 2020 y se contó con la participación de

ponentes de la Comisión Europea para explicar también las Acciones Marie Curie y el programa COSME.

La delegación riojana fue también recibida por Pilar del Castillo, Parlamentaria Europea en la Comisión de Industria, Investigación, Energía y Telecomunicaciones.

## Encuentro empresarial Africagua 2013. Transferencia de tecnología y conocimiento con África Occidental

Medio centenar de ofertas y demandas de tecnología en las temáticas de agua y energías renovables encontraron un espacio idóneo para la búsqueda de sinergias y nichos de colaboración internacional en el Market Place EEN, habilitada por el Instituto Tecnológico de Canarias (ITC) en el marco del encuentro empresarial Africagua 2013 (Fuerteventura, 7 y 8 de noviembre 2013).

El ITC entidad del nodo regional de la Red en Canarias, ofreció asesoramiento a las empresas y profesionales presentes en Africagua sobre cuestiones relativas a la internacionalización, la transferencia de tecnología, programas de financiación y oportunidades de proyección comercial y tecnológica de su actividad.

El ITC contó con la estrecha colaboración del homólogo de la Red en la zona del Veneto en Italia, Marco Gorini, quien participó activamente en el Market Place EEN, aportando una cartera de perfiles tecnológicos de su país, y contribuyó en las conferencias de Africagua, ofreciendo una charla como experto en transferencia de tecnología y propiedad industrial para pymes, y el coordinador de la Gestión Ecosistémica del Agua en la Fundación Centro de las Nuevas Tecnologías del Agua (CENTA), César Alcácer Santos que nos habló de la transferencia tecnológica entre España y Marruecos.

La actividad empresarial de las Islas estuvo también representada por asociaciones de empresarios, parques tecnológicos, y clusters, que tuvieron la oportunidad de mantener reuniones

estratégicas con las organizaciones más relevantes en agua y energía de Marruecos, Cabo Verde, Senegal y Mauritania, así como con los representantes de organizaciones líderes en la inversión en África.

Africagua cerró su tercera edición con un balance muy positivo, destacando el carácter práctico y dinámico de las dos jornadas de ponencias y workshops. Con un volumen de inscritos superior al centenar de participantes, este foro empresarial de carácter internacional fue el lugar de encuentro de los implicados en la definición e implementación de las estrategias de eficiencia energética y sostenibilidad de los diferentes países allí presentes.

Más información: [www.africagua.com](http://www.africagua.com)

# Presentación de HORIZONTE 2020 y COSME en Castilla-La Mancha

Gran éxito de asistencia tuvo la Jornada de presentación en Castilla-la Mancha de los programas europeos HORIZONTE 2020 y COSME organizada por los miembros regionales de la Enterprise Europe Network, FEDA, Camara del Comercio e Industria de Toledo y UCLM con la colaboración del CDTI y la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha.

La jornada, realizada el 30 de octubre en Albacete, fue retransmitida por video conferencia en Almadén, Ciudad Real, Cuenca y Toledo. Contó con la presencia de más de doscientos sesenta empresarios, investigadores y agentes del sistema de innovación regional interesados en conocer las posibilidades que los Programas Europeos pondrán a su disposición para incentivar la participación en proyectos de I+D+i y para mejorar la competitividad en el periodo 2014-2020.



Luis Guerra, punto nacional de contacto para PYMES del CDTI, presentó ambos programas resaltando el nuevo instrumento para PYMES y los servicios facilitadores para el acceso al mercado y la innovación que la Red brindará a las empresas regionales

través de estos programas.

Esta jornada es parte de las actividades de la Enterprise Europe Network con el objetivo de brindar su apoyo a las PYMES e instituciones regionales en su internacionalización tecnológica.



## Empresas extremeñas conocen las claves para convertirse en proveedor de la ONU

El Parque Científico y Tecnológico de Extremadura acoge la Jornada "Claves para convertirse en Proveedor de Naciones Unidas - Licitaciones Europeas", organizada por FUNDECYT-PCTEX en el marco de la Enterprise Europe Network. Una veintena de empresas de Extremadura participaron en el encuentro para conocer las herramientas que les

permitan acceder a las oportunidades comerciales que brinda el convertirse en proveedor de la mayor organización internacional que existe, y de la que son miembros 193 estados.

Durante la sesión formativa, se abordaron las grandes oportunidades de negocio para el sector privado que ofrece

Naciones Unidas, y los mecanismos necesarios para que las empresas extremeñas accedan a este mercado. Razones como la falta de conocimiento y familiaridad con el sistema de adquisiciones de la institución, los obstáculos administrativos o de idioma y la ausencia de una buena red de contactos internacionales, son algunos de las trabas habituales que se encuentran las empresas, y a los que se pretendió dar respuesta con esta jornada.

Igualmente, se proporcionó al tejido productivo asistente información teórica sobre la organización de la institución y sus métodos de compra, así como información práctica sobre el proceso de registro, las licitaciones activas en estos momentos y la forma en que se puede acceder a ellas.



## La ECITL abordó en Zaragoza los retos de la innovación en logística

La 6ª European Conference on ICT for Transport Logistics (ECITL) fue organizada por el Instituto Tecnológico de Aragón, miembro de la Enterprise Europe Network, y Zaragoza Logistics Center, en colaboración con la universidad austriaca FH Voralberg.

Esta cita anual se celebró en Zaragoza el pasado mes de octubre de 2013, con gran éxito de participación internacional. Consistió en un punto de encuentro donde tuvieron lugar reuniones de seguimiento de los principales proyectos europeos en ejecución en materia de innovación en logística y cadena de suministro. Esa puesta en común de las investigaciones y trabajos sirvieron para actualizar la información en este sector.

Entre otros temas, destacó un debate sobre los retos en innovación logística que afronta Aragón con la participación de máximos responsables de

empresas e instituciones que operan en la región española, en el que quedó reflejada la apuesta regional por la innovación logística como instrumento de crecimiento y desarrollo económico.

Aragón cuenta con diversas iniciativas para facilitar la innovación en logística y cadena de suministro.

Con un instituto de investigación como el ZLC, un clúster logístico (ALIA), un centro demostrador de TIC en logística del ITA y el foro internacional PILOT, Aragón apuesta fuerte desde el Gobierno, los centros de I+D y la industria por consagrarse como un centro de referencia en innovación logística.



# SEPA (Single Euro Payments Area) entra en vigor

La Unión Europea, comenzó en 2004 a implantar la zona única de pagos en euros, SEPA, realizando para esta implantación diversas directivas, leyes y adecuación de procedimientos de pago entre todos los agentes económicos para lograr una unificación de los medios de pago entre todos los países adscritos. Esta ley de servicios de pago, que entra en vigor el próximo 1 de febrero, introduce importantes modificaciones para empresas, clientes finales y administraciones públicas.

## ¿Qué novedades incluye la nueva ley de servicios de pago?

La ley de servicios de pago es un texto complejo para entender por el consumidor final, pero esta complejidad no quita que las novedades que se introducen sean relativamente sencillas para todos los agentes económicos. Principalmente destaca:

-La armonización de los sistemas de pagos por transferencias a nivel europeo, mismo sistema para todos con independencia de los países origen y destino de la transferencia.



-Se crea un sistema único para las domiciliaciones y adeudos en cuenta corriente, de manera independiente al país que emita o reciba la domiciliación.

-Se permite realizar operaciones de pagos electrónicos entre cuentas de distintos países con las mismas garantías jurídicas que los pagos nacionales, en plazos de recepción, comisiones o criterios de devolución y rechazo.

-Se armonizan los protocolos de pagos con tarjetas en euros en todos los países miembros, siendo compatibles todas las tarjetas en euros en circulación en todos los países miembros.

La zona única de pagos SEPA la crean 33 países con un alcance mayor que la eurozona por el número de países que se incluyen dentro de todos los protocolos de medios de pago. Estos países son los 28 estados que conforman la Unión Europea más Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza y Mónaco.

Todas las novedades que se incluyen van destinadas a facilitar los pagos transfronterizos, dado que ahora podemos

realizar una transferencia a Alemania con el mismo sistema que transferimos actualmente, pagando la comisión que yo tenga pactada con mi entidad financiera y sabiendo a ciencia cierta cuando se abonará esa transferencia en la cuenta del receptor. Ventajas para todos con la nueva ley de servicios de pago.

Después de todas las mejoras que se introducen, las ventajas para todos son latentes. A efectos de los consumidores, podremos operar con nuestra cuenta en cualquier país para atender pagos de toda Europa. Por ejemplo, si yo viajo mucho a Francia y tengo una línea telefónica gestionada por cualquier operador de telecomunicaciones francés, podré domiciliar los pagos de esas facturas en mi cuenta española sin ningún problema.

Para las empresas, las mejoras que se introducen en el mecanismo de cobro de domiciliaciones junto con el cierre de plazos, le otorgan mayor seguridad al tráfico mercantil y favorecen las ventas fuera de los países de origen.

### Hortalizas



Una empresa española dedicada a la producción y exportación de hortalizas (brócoli, lechuga, coliflor, cebolla, melón y sandía, etc.) busca agentes comerciales y distribuidores.  
Ref. 20130114002 BO

### Tractores

Fabricante rumano de tractores de distintos tipos (tractores forestales articulados, TAF, tractores agrícolas, TAG, etc.) se ofrece como subcontratista y busca distribuidores con el fin de vender sus productos en el extranjero.  
Ref. 20130617012 BO

### Túneles de lavado automático de trenes

Una empresa española de ingeniería especializada en proyectos de medio-ambiente, maquinaria industrial y automatización de procesos, cuyos servicios incluyen el diseño y construcción de túneles de lavado automático de trenes e instalaciones de limpieza por aire, busca socios interesados en establecer acuerdos de licencia y franquicia para distribuir una máquina automática de soplado para maquinaria ferroviaria.  
Ref. 20130508046

### Equipos de iluminación

Una empresa maltesa especializada en la venta mayorista de equipos de iluminación busca intermediarios comerciales (distribuidores) y oportunidades de joint venture  
Ref. BOMT20131004001

### Máquinas-herramientas

Una empresa armenia especializada en fabricar fresas, fresas radiales, cortatubos, soportes, pinzas, etc. busca

intermediarios comerciales (agentes, representantes y distribuidores) y oportunidades de joint venture. Durante muchos años, la empresa ha fabricado diferentes modelos de fresas radiales (1.000 unidades/año) y exporta el 90-95% de la producción a más de 40 países de la antigua URSS, Europa occidental, Norteamérica, Asia, Oriente Próximo, África del Norte y Australia. Desde 1984, la empresa también tiene el monopolio en fundición de metales ferrosos y no ferrosos de hasta 10 kg de peso.  
Ref. BOAM20131106005

### Productos basados en material reforzado con fibra de vidrio

Un fabricante polaco de productos basados en material reforzado con fibra de vidrio (contenedores, silos y rejillas) se ofrece como subcontratista y busca distribuidores y oportunidades de joint venture.  
Ref. 20130327009 BO

### Productos de polietileno y polipropileno

Una empresa húngara con 30 años de experiencia en la fabricación y venta de productos de polietileno y polipropileno (chapas corrugadas, tuberías de drenaje, tuberías de gas y presión, etc.) se ofrece como subcontratista y busca agentes comerciales, representantes y distribuidores en Alemania, Dinamarca, Benelux y Rusia.  
Ref. 20130513009 BO

### Extintores



Una pyme polaca dedicada a la fabricación de extintores busca agentes comerciales y se ofrece como subcon-

tratista en mecanizado y ensamblaje de piezas metálicas.  
Ref. 20110208034 BO

### Servicios de transporte y logística



Una empresa alemana de logística ofrece servicios de transporte, almacenaje y distribución de productos en Europa Central.  
Ref. 20130419016 BO

### Productos alimenticios italianos

Una empresa italiana especializada en vender alimentos busca distribuidores para exportar productos alimenticios italianos (alubias, tomate, hortalizas, pasta, aceite de oliva virgen, vinagre, vino y licores) con certificado de calidad.  
Ref. BOIT20131004001

### Foro de eventos culturales

Una empresa alemana ha organizado un foro para eventos culturales, exposiciones, reuniones y encuentros interdisciplinares destinado a cualquier sector de la industria creativa, y especialmente diseño y arquitectura. La empresa busca oportunidades de joint venture para ampliar sus actividades en Europa.  
Ref. 20120608039 BO

### Servicios turísticos

Una agencia de viajes búlgara especializada en servicios turísticos (excursiones, turismo de nieve, turismo alternativo, alojamiento en hoteles, vacaciones, turismo de mar y montaña, campamentos para niños y adolescentes, campamentos deportivos, turismo en spas, festivales, turismo especial, etc.) busca distribuidores.  
Ref. BOBG20131028003

### Baterías de flujo redox económicas y ecológicas



Un centro de investigación español sin ánimo de lucro ha diseñado una batería de flujo redox (RFB) basada en electrolito acuoso de pares de redox de vanadio y quinona. Este dispositivo satisface los requisitos de almacenamiento estacionario de energía en generación distribuida de energía, en combinación con energías renovables (parques solares). Se buscan empresas con experiencia e instalaciones para producir baterías y/o en gestión de fluidos. El objetivo es establecer acuerdos de licencia y cooperación técnica. Ref. TOES20131121001

### Vehículo aéreo no tripulado (drone) para múltiples aplicaciones

Una empresa italiana de software ha desarrollado un microvehículo aéreo no tripulado (drone) eléctrico, seguro y ultraestable para una amplia variedad de aplicaciones, como fines de ocio o comerciales (geología, topografía, sector inmobiliario, yacimientos arqueológicos/históricos y monumentos, monitorización costera, medición aérea, comunicaciones, etc.). Este microdrone es capaz de llevar a cabo actividades profesionales y misiones importantes de forma rápida y segura. La velocidad máxima es de 40 km/h, aunque puede aumentarse conforme a los requisitos del cliente. El vehículo alcanza una altura de 100 metros en 2,7 segundos. La empresa busca usuarios de la tecnología para buscar nuevas aplicaciones. Ref. TOIT20131118001

### Nueva solución para fabricar calderas de combustible sólido

Una empresa polaca especializada en fabricar calderas de combustible sólido,

hornos y equipos para la industria petrolera, que ofrece servicios de reparación y mantenimiento, está interesada en construir un laboratorio para desarrollar nuevas soluciones y procesos. La empresa utiliza métodos tradicionales para la fabricación de hornos y calderas y busca una solución novedosa que pueda emplearse en la construcción y modernización de componentes, bien en el laboratorio o mediante acuerdos de outsourcing. Se buscan socios con el fin de establecer acuerdos de cooperación o comercialización con asistencia técnica. Ref. TRPL20131121003

### Software para reproducción de vídeos interactivos en formato panorámico.

Una empresa finlandesa especializada en investigación y desarrollo ágil de software ha desarrollado un software para reproducción de vídeos interactivos en formato panorámico (360 °) y servicios para crear una experiencia de visualización única en formato panorámico desde el móvil. El vídeo panorámico (vídeo inmersivo) consiste en capturar una escena del mundo real y grabar simultáneamente la visión desde todas las direcciones. El reproductor de vídeos interactivos en formato panorámico consiste en una aplicación móvil autónoma y el kit de desarrollo de software (SDK). Las aplicaciones están disponibles para Android e iOS. Se buscan socios interesados en establecer acuerdos de cooperación y comercialización con asistencia técnica, así como recursos financieros. Ref. TOFI20130919001

### Sistema de rodamientos y resortes

Una universidad inglesa ha desarrollado una máquina lineal libre de mantenimiento que se utiliza para generadores y motores lineales de alta potencia de la próxima generación y criorefrigeradores basados en tierra y satélite. La universidad busca socios interesados en establecer acuerdos de licencia. Ref. TOUK20131007002

### Nuevo intercambiador de calor para aplicaciones industriales

Una pyme polaca especializada en producción industrial (máquinas de soplado y

soluciones energéticamente eficientes) ha desarrollado un nuevo intercambiador de calor de uso industrial. La solución puede emplearse para recuperar calor residual en cualquier instalación industrial en la que se producen grandes pérdidas de calor, especialmente debidas a gases de escape. La tecnología acaba de lanzarse al mercado. El intercambiador es muy eficiente incluso cuando las diferencias de temperatura son pequeñas, además de duradero (20-30 años), compacto y ligero. Se buscan socios industriales para establecer cualquier tipo de cooperación: acuerdos de licencia, fabricación en nuevos mercados, etc. Ref. TOPL20131205001

### Cereales aptos para ser consumidos por celíacos

Un grupo de investigación de una universidad española ha desarrollado un



procedimiento sencillo para seleccionar diferentes variedades de semillas de trigo, cebada, centeno y en particular avena que, manipuladas genéticamente o no, pueden emplearse en la producción de alimentos y bebidas sin gluten aptos para celíacos y en el desarrollo de excipientes para medicamentos. La invención se basa en un sistema sencillo de detección inmunológica que permite la cuantificación de los péptidos más inmunogénicos en gluten para descubrir si la variedad de un cereal, especialmente avena, puede utilizarse en la producción de semillas aptas para la dieta de celíacos. Se buscan socios industriales para la licencia de la patente. Ref. TOES20131024004

# 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-2014-two-stage	Personalising health and care- TWO-STAGE Primera fase	11/03/2014
H2020-PHC-2014-single-stage	Personalising health and care- SINGLE STAGE	15/04/2014
H2020-HCO-2014	Health Co-ordination activities	15/04/2014
H2020-SFS-2014-2	Sustainable Food Security Primera fase	12/03/2014
H2020-ISIB-2014-2	Innovative, Sustainable And Inclusive Bioeconomy Primera fase	12/03/2014
H2020-SCC-2014	Call – Smart Cities And Communities	07/05/2014
H2020-MG-2014_TwoStages	Mobility For Growth 2014-2015 Primera fase	18/03/2014
H2020-WATER-2014-one-stage	Water Innovation: Boosting its value for Europe	08/04/2014
H2020-WATER-2014-two-stage	Water Innovation: Boosting its value for Europe Primera fase	08/04/2014
H2020-WASTE-2014-one-stage	Waste: A resource to recycle, reuse and recover raw materials	08/04/2014
H2020-INSO-2014	Call for new forms of innovation	29/04/2014
H2020-INT-INCO-2014	Call for Europe as a global actor	29/04/2014
H2020-GARRI-NCP-2014-1	Call For Developing Governance For The Advancement Of Responsible Research And Innovation	12/03/2014
H2020-LCE-2014-4	Call For Competitive Low-Carbon Energy	01/04/2014

## Programa Ciencia Excelente

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
ERC-2014-STG	Call for proposals for ERC Starting Grants	25/03/2014
ERC-2014-CoG	Call for proposal for ERC Consolidator Grants	20/05/2014
H2020-MSCA-RISE-2014	Research and Innovation Staff Exchange (RISE)	24/04/2014

## Programa Ciencia Excelente

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
H2020-MSCA-ITN-2014	Innovative Training Networks (ITN)	09/04/2014
H2020-MSCA-NIGHT-2014	European Researchers' Night (NIGHT)	04/03/2014
H2020-FETFLAG-2014	Call for FET Flagships – tackling grand interdisciplinary science and technology challenges	10/04/2014
H2020-FETPROACT-2014	Call for FET – Proactive – emerging themes and communities	01/04/2014
H2020-EINFRA-2014-1	e-Infrastructures	15/04/2014
H2020-INFRA-SUPP-2014-1	Support to innovation, human resources, policy and international cooperation	14/05/2014

## Programa Liderazgo Industrial

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
H2020-ICT-2014/1	Call for Information and Communication Technologies	23/04/2014
H2020-FoF-2014	Call for Factories of the Future	20/03/2014
H2020-EeB-2014	Call for Energy-efficient Buildings	20/03/2014
H2020-NMP-PILOTS-2014	Call for Nanotechnologies, Advanced Materials and Production	06/05/2014
H2020-SPIRE-2014	Call for Sustainable process industries	20/03/2014
H2020-LEIT-BIO-2014-1	Call for Biotechnology	12/03/2014
H2020-SMEINST-1-2014	Call for Horizon 2020 dedicated SME Instrument – Phase 1 2014	17/12/2014
H2020-SMEINST-2-2014	Call for Horizon 2020 dedicated SME Instrument – Phase 2 2014	17/12/2014
H2020-INNOSUP-2014-1	Call for Enhancing SME innovation capacity by providing better innovation support	12/03/2014
H2020-INNOSUP-2014-2	Call for European Intellectual Property Rights (IPR) Helpdesk	02/04/2014
H2020-INNOSUP-2014-3	Call for IPorta 2	02/04/2014
H2020-INNOSUP-2014-4	Call for European label for innovation voucher	02/04/2014
H2020-BIR-2014	Call for Boosting the investment-Readiness of SMEs and Small Midcaps	15/04/2014
H2020-CBTT-2014	Capacity-Building in Technology Transfer	15/04/2014

# Casos de Éxito

## Las semiconservas de Castilla-la Mancha abren nuevos mercados en Europa



**INKIELE, S.L.** es una empresa dedicada a las semiconservas de pescado situada en Socuéllamos, provincia de Ciudad Real. Nace en el año 2002 con el objetivo de hacer llegar hasta la mesa el mejor sabor de los productos del mar y sorprender con su sabor, textura y frescura ofreciendo un producto sano, fresco y de calidad.

En Kiele, así es como se denomina su marca comercial, trabajan con pescado fresco de primera calidad, lo compran directamente en las lonjas españolas y lo elaboran de forma artesanal. Cortan y limpian pieza a pieza y se esmeran en mantener, de forma natural, las propiedades organolépticas del pescado para que su sabor se encuentre en el punto óptimo a la hora de ser consumido.

INKIELE elabora varios productos en distintos formatos como el boquerón en vinagre, la mojama, los atunkitos, la sardina a la toledana, el bacalao y el salmón marinado. Cabe destacar su producto estrella innovador innovador de creación propia que tienen mucho éxito entre sus ventas: la anchodina.

La anchodina es el lomo de la sardina que se limpia a mano una a una y tras ser sazonado se seca durante unos días conservándose en aceite. Son elaborados de una forma similar a las tradicionales anchoas pero

con un sabor distinto, una textura diferente, un altísimo rendimiento y un precio mucho más asequible. Sin gluten y con Omega 3. Es un producto utilizado a menudo como aperitivo y es ideal para tapas y ensaladas.

Esta empresa comercializa sus productos en diversos países europeos (Reino Unido, Holanda, Bélgica, Irlanda Suecia, Alemania), Dubai, China y Estados Unidos.

Gracias a la Enterprise Europe Network la empresa ha participado en dos eventos organizados por la Cámara de Comercio de Toledo en colaboración con miembros franceses e italianos y ha conseguido firmar tres acuerdos comerciales en países donde todavía estaba presente.



En primer lugar, participó en el Encuentro con agentes comerciales franceses organizado con la colaboración de la Cámara de Comercio Internacional de Auvergne el 28 de febrero de 2012 consiguiendo un acuerdo comercial para la distribución de sus productos en el mercado francés con marca del distribuidor.

En segundo lugar, también participó en el Encuentro con agentes comerciales italianos organizado con la colaboración de Eurosportello Veneto que tuvo lugar en Venecia el pasado 22 de mayo de 2013, consiguiendo la firma de dos acuerdos comerciales para la distribución de sus productos en el mercado italiano con marca propia.



<http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>



**Financiación de la UE para las pequeñas y medianas empresas (PYME)**  
www.access2finance.eu

Spain (ES) - Español

### Préstamos para las PYME avalados por la UE

La Unión Europea (UE) apoya la financiación para ayudar a las pequeñas y medianas empresas (PYME) a dar sus primeros pasos o a ampliar su actividad. La UE apoya a las PYME a través del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad 2007-2013, que permite **garantizar los préstamos** concedidos por entidades financieras especializadas en créditos a estas empresas.

**¿Reúne usted las condiciones?**

Para solicitar un crédito, una PYME debe reunir las condiciones de admisión en el Programa Marco establecidas por la Comisión Europea:

1. Su plantilla no debe superar los 250 empleados.
2. Su volumen de negocios no debe exceder de 50 millones de euros o su balance general de 43 millones de euros.
3. De acuerdo con la reglamentación de la CE, se considera que su empresa es una PYME. Para información sobre la definición de PYME en la UE, [pulse aquí](#).

Para buscar una fuente de créditos avalados por la UE en España [pulse aquí](#).

Recuerde que se trata de préstamos, no de subvenciones.  
Si busca información sobre otras fuentes de financiación de la UE, [pulse aquí](#).

Esta página le ayudará a solicitar financiación de la Comisión Europea en cualquiera de los países miembros. Para consultar la financiación accesible (incluyendo entidades bancarias y fondos de capital riesgo), basta seleccionar el país deseado.