



Pág. 3

II Encuentro empresarial con importadores europeos del sector agroalimentario

Pág. 9

La administración pública y la compra pública innovadora

Pág. 15

Innovación en las pymes a través del Horizonte 2020



Índice

II Encuentro empresarial con importadores europeos del sector agroalimentario	3
Noticias de cooperación empresarial	5
Eventos	8
La administración pública y la compra pública innovadora: un cliente seguro para su tecnología	9
Noticias de cooperación tecnológica	11
Innovación en las pymes a través del Horizonte 2020	14
Oportunidades de cooperación empresarial	15
Oportunidades de cooperación tecnológica	16
Convocatorias	17
Casos de éxito	18



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 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



II Encuentro empresarial con importadores europeos del sector agroalimentario

La Federación de Empresarios de La Rioja celebró los pasados días 7 y 8 de mayo el II Encuentro de Importadores Europeos de Alimentación y Bebidas de La Rioja. En el Encuentro participaron 60 empresas y 40 importadores, cifras que superan ampliamente las del año anterior cuando acudieron 47 empresas y 28 importadores.

Para lograr esta elevada participación, el Departamento Internacional de la FER trabajó y coordinó agendas con organizaciones empresariales de Reino Unido, Francia, Alemania, Austria, Eslovaquia, Polonia, República Checa, Suecia, Noruega,

Finlandia y Japón, en el marco de la Red Enterprise Europe Network, red empresarial de la Comisión Europea. El II Encuentro se dirigió a empresas riojanas productoras del sector agroalimentario, principalmente, vino, conservas vegetales, aceite y productos cárnicos, entre otros, y a empresas importadoras de vino y alimentación, cadenas o agentes de compra para el sector, almacenes gourmet o supermercados.

El primer día se dedicó a la realización de las entrevistas bilaterales, previamente establecidas y que tuvieron lugar en las instalaciones del

Museo Würth en Logroño. Durante toda la jornada se desarrollaron los primeros contactos y las reuniones de negociación para dar paso, al día siguiente, a las visitas empresariales en las propias fábricas e instalaciones de las empresas participantes con el objetivo de conocer "in situ" cada compañía.

Este evento internacional, que tenía como objetivo fundamental estrechar las relaciones comerciales internacionales de las empresas, mejorar su presencia en los mercados exteriores y abrir nuevos canales de comercialización,



generó más de 650 entrevistas bilaterales entre las empresas y los importadores y más de 127 visitas de los importadores y distribuidores a las propias instalaciones de las empresas con el fin de que conozcan la calidad de sus productos y sus procesos de producción.

Como complemento a las actividades propias del evento, apoyado por CaixaBank, la FER puso a disposición de las empresas riojanas a sus asesores especializados en contratación internacional, comercio exterior y patentes y marcas.

El encuentro, finalista de los premios "Network Stars Awards"

El Encuentro Europeo de Importadores de Alimentación y Bebidas, presentado como una candidatura conjunta de la Cámara de Comercio de Londres y FER, ha resultado finalista en los premios de la Comisión Europea.

De esta forma, la nominación de la Comisión Europea reconoce el Encuentro Europeo de Importadores

de Alimentación y Bebidas como iniciativa de valor añadido en la internacionalización de las pymes.

La Comisión Europea reconoce con estos premios a aquellas organizaciones empresariales de 62 países que han desarrollado métodos de trabajo, herramientas y servicios empresariales de alto valor añadido en la internacionalización de las empresas.

Concretamente, la Comisión Europea premia en la categoría implicada los mejores resultados obtenidos por las empresas en un evento organizado por la Red Enterprise Europe Network. (Red de la Comisión Europea que agrupa a más de 600 organizaciones de 62 países, y de la que forma parte la FER a través de su Departamento Internacional). Su objetivo es promover acuerdos internacionales entre las empresas.

El evento reconocido con esta nominación es el I Encuentro con Importadores de Alimentación y Bebidas 2013, organizado por la FER en La Rioja el 7 y 8 de mayo de 2013.

Una nueva edición ha tenido lugar recientemente en mayo de 2014.

Gracias a las dos primeras ediciones, más de 100 empresas riojanas del sector agroalimentario han celebrado más de 1.000 entrevistas en La Rioja con 68 importadores de 16 países de la UE y de terceros países, todas ellas establecidas previamente en agenda en base a intereses conjuntos.

El acuerdo empresarial que se ha tomado como modelo para estos premios es un acuerdo de un importador/exportador de vino británico que encontró un hueco en el mercado británico de vinos para complementar platos indios y nepalíes, y que gracias a la misión inversa ha llegado a un acuerdo de distribución de vino en restaurantes de Reino Unido, así como en Nepal e India.

La entrega de premios tendrá lugar en una ceremonia en Bruselas el 23 de septiembre, con presencia de los más altos representantes de la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea.

La Enterprise Europe Network presenta en Navarra el Instrumento PYME



El pasado 10 de abril de 2014, AIN y la Universidad de Navarra, miembros de la Enterprise Europe Network, organizaron una jornada para las empresas de la región sobre el nuevo instrumento de financiación que la Comisión

Europea ha puesto a disposición de las pequeñas y medianas empresas en el marco del Horizonte 2020.

El instrumento PYME es un esquema de financiación en fases mediante sub-

vención dirigido a dar apoyo a aquellas PYMEs que tengan la ambición de crecer, desarrollarse e internacionalizarse a través de un proyecto de innovación de dimensión europea.

La jornada tuvo lugar en las instalaciones de AIN ante unas 40 empresas de toda la región, y contó con la colaboración de CDTI y del Gobierno de Navarra. Esther Casado, responsable de CDTI, explicó detalladamente las características del instrumento, fases, subvención, tipo de empresas con probabilidades de éxito, etc. Y al finalizar la jornada, mantuvo encuentros bilaterales con varias empresas interesadas en afinar detalles de sus propuestas.

Además durante la misma, la Enterprise Europe Network dio a conocer a los asistentes su papel como asesor en determinadas fases del Instrumento PYME.



CANARIAS APORTA: Apoyo a la internacionalización

La EEN Canarias ha organizado conjuntamente con PROEXCA (la Sociedad Canaria de Fomento Económico) el "II Foro perteneciente al programa de apoyo a la internacionalización: CANARIAS APORTA", que tuvo lugar el viernes, 11 de julio de 2014, en la sede de Presidencia del Gobierno de Canarias, en Las Palmas de Gran Canaria.

El principal objetivo de este evento fue reunir, en un mismo foro, a aquellas

empresas que se han beneficiado (o que pretenden beneficiarse en un futuro) de las medidas de apoyo a la internacionalización impulsadas por PROEXCA, en colaboración con la EEN, con el fin de conocer el alcance de las mismas en los proyectos de internacionalización de las empresas beneficiarias.

Asimismo, en el marco del Foro se organizaron mesas redondas en las que se debatieron temas de especial

interés para las empresas canarias, como las diferentes vías de financiación para proyectos de internacionalización o el análisis y búsqueda de soluciones para impulsar la internacionalización de las empresas del sector turístico en Canarias.

La EEN Canarias participó, además, durante toda la jornada con la organización de un "MARKET PLACE EEN", enfocado al sector y tipo de empresa participante en el Foro.

Semana europea de la energía en Castilla-La Mancha



La Comisión Europea organiza anualmente la Semana de la Energía Sostenible. Cientos de organizaciones de toda Europa celebran su propio Día de la Energía en el marco de esta semana, que este año ha tenido lugar del 23 al 27 de junio.

Los miembros de la Enterprise Europe Network en Castilla-La Mancha eligieron el día 12 de junio para desarrollar una jornada enfocada a la eficiencia energética, y más en concreto, a la transposición de la Directiva 2012/27/UE a la normativa española, centrándose en Auditorías energéticas en las Pymes y Edificios de consumo casi nulo.

La eficiencia energética es un aspecto esencial de la estrategia europea para un crecimiento sostenible en el horizonte 2020, y una de las formas más rentables para reforzar la seguridad del abastecimiento energético y para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y de otras sustancias contaminantes.

Las conclusiones del Consejo Europeo de 4 de febrero de 2011, reconocían que no se estaba avanzando hacia el objetivo de eficiencia energética de la Unión y que se requerían actuaciones para aprovechar el considerable potencial de incremento

del ahorro de energía en los edificios, los transportes y los procesos de producción y fabricación. En este contexto, ha sido necesario actualizar el marco legal de la Unión en materia de eficiencia energética, mediante una Directiva que persiga el objetivo propuesto.

La Directiva crea un marco común para fomentar la eficiencia energética y deberá estar traspuesta al Ordenamiento Jurídico Español, antes del 5 de junio de 2014. Esta normativa propone aplicar a todos los sectores económicos nuevas medidas de eficiencia energética, como la obligación de realizar auditorías energéticas, la contabilización individualizada de consumos o la rehabilitación energética de edificios.

Por otro lado, la Directiva 2010/31/UE obliga a que antes del 31 de diciembre de 2020, todos los edificios nuevos deben ser edificios de consumo de energía casi nulo, y después del 31 de diciembre de 2018, los edificios nuevos que estén ocupados y sean propiedad de autoridades públicas serán edificios de consumo de energía casi nulo.

La jornada realizada en Castilla-La Mancha ha contado con la participación de más de 40 empresas de diferentes sectores,

que la han valorado los contenidos, en las encuestas, con una puntuación de 9/10.

La participación de la Subdirección General de Planificación Energética, del Ministerio de Industria, Energía y Turismo ha servido para mostrar a los asistentes, el compromiso de España con el cumplimiento de esta normativa, los avances y los retos.

Por otro lado se explicaron los pasos determinados para las auditorías, y cómo funciona el modelo de consumo casi nulo a través de la participación de la Plataforma de Edificación Pssivhaus (PEP).

En definitiva ha sido una jornada técnica y formativa que abre las perspectivas de futuro de los empresarios, ofreciendo una oportunidad nueva para las empresas de distintos sectores que quieran capacitarse y adelantarse al mercado.



Consulta sobre los problemas fiscales en actividades transfronterizas en la UE

La Comisión Europea (Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera) ha puesto en marcha una consulta pública para recoger información sobre los problemas de fiscalidad con los que se encuentran los ciudadanos cuando invierten o trabajan en otros países dentro de la UE, así como sobre las buenas prácticas que los países de la UE aplican para eliminar o reducir dichos problemas y cualesquiera otras ideas para encontrar soluciones. El periodo de la consulta terminó el 3 de julio.

La consulta a través de IPM (Interactive Policy Making) buscaba recabar información sobre los problemas fiscales a los que los ciudadanos se enfrentan en la actualidad cuando, por ejemplo, trabajan, compran propiedad



inmobiliaria o se trasladan a países de la UE distintos de su país habitual de residencia. También se busca información sobre cualquier medida en vigor que los países de la UE utilicen para abordar dichos problemas, y cualesquiera otras ideas y sugerencias para encontrar soluciones.

La red Enterprise Europe Network contribuye así a iniciar un debate sobre el modo de simplificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales en situaciones transfronterizas.

Se puede acceder a información sobre la consulta en español a través de www.crea.es

Oportunidades de financiación europea en el área de la salud y el envejecimiento Activo



La Fundación acogió durante el mes de mayo en el marco de la Enterprise Europe Network un evento para dar a conocer en la región el Programa Ambient Assisted Living (AAL), que financia proyectos destinados a mejorar la calidad de vida de las personas mayo-

res mediante las TIC y el instrumento PYME del Horizonte 2020.

FUNDECYT-PCTEX pretende así dar a conocer en Extremadura este programa de investigación y desarrollo implementado por 20 Estados Miembros de la UE

y 3 Estados Asociados, así como las posibilidades que brinda para afrontar los retos de la asistencia sanitaria y social a las personas mayores.

El encuentro sirvió para abordar los programas de financiación existentes y casos de éxito del programa AAL, además de los resultados de proyectos ya ejecutados, buscando con ello fomentar la participación del tejido productivo extremeño en este tipo de convocatorias.

Aspecto clave de la jornada fue la ponencia sobre oportunidades de financiación para PYMEs innovadoras en el marco de Horizonte 2020 con el Instrumento PYME, herramienta que permite financiar desde la evaluación del concepto y su viabilidad, al desarrollo, demostración y replicación en el mercado.

MEDICA 2014

Fecha: Del 12 al 14 de noviembre de 2014
Lugar: Düsseldorf (Alemania)

Descripción:

MEDICA 2014 es el mayor evento internacional del sector médico. En ese marco, ZENIT GmbH, junto con el Grupo del Sector Salud de la Enterprise Europe Network, organiza un encuentro empresarial internacional. El objetivo de este evento es ayudar a las empresas, las universidades e instituciones de investigación en la búsqueda de socios en Europa para los acuerdos de desarrollo de productos, la fabricación y la concesión de licencias, acuerdos de colaboración y cualquier otro tipo de acuerdo.

El evento se realiza en colaboración con los grupos de Renania del Norte-Westfalia Medizintechnik y Gesundheitswirtschaft.

El encuentro empresarial en este marco tiene una trayectoria de más de 15 años. En 2013, durante la última edición, participaron más de 800 empresas provenientes de más de 25 países.

Sectores industriales:

- Medicina
- Farmacéutico
- Salud

Organismo anfitrión:

Zenit Zentrum Für Innovation Und Technik Nordrhein-Westfalen

Colaboradores:

Enterprise Europe Network

Más información y datos de contacto:

Nombre: Juan-J. Carmona-Schneider
Teléfono: +49 208 / 300 0454
Mail: jc@zenit.de
URL: www.b2match.eu/medica2014

BIOSPAIN 2014

Fecha: 24, 25 y 26 de septiembre de 2014
Lugar: Santiago de Compostela (España)

Descripción:

BIOSPAIN es el mayor evento europeo de biotecnología organizado por una asociación nacional del sector, y uno de los más grandes del mundo por el número de reuniones bilaterales y de empresas participantes.

BIOSPAIN, organizado por ASEBIO, la Asociación Española de Bioempresas, está coorganizado por Enterprise Europe Network y la Xunta de Galicia.

La última edición de BIOSPAIN, en 2012, acogió 217 expositores y 762 empresas e instituciones, así como más de 1.850 delegados de 25 países. Durante el mismo se celebraron 2.150 reuniones bilaterales, situando a este evento en la quinta posición mundial de este tipo de eventos del año 2012.

Sectores industriales:

- Biotecnología
- Farmacéutico
- Salud
- Agrofood
- Inversión

Organismo anfitrión:

ASEBIO - Xunta de Galicia

Colaboradores:

Enterprise Europe Network

Más información y datos de contacto:

Nombre: Olga Veiga
Teléfono: +34 981 541 033
Mail: ovmi@gape.es
URL: www.biospain2014.org

La administración pública y la compra pública innovadora: un cliente seguro para su tecnología



Sostenible (Ley 2/2011 de 4-III) y la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (Ley 14/2011 de 1-VI), mediante dos modalidades: la compra pública comercial y la precomercial.

La compra pública de tecnología innovadora consiste en la compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra, pero que puede desarrollarse en un período de tiempo razonable. Dicha compra requiere el desarrollo de una tecnología nueva o mejorada para cumplir con los requisitos que demanda el comprador.

La compra pública precomercial es una contratación de servicios de I+D necesarios para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay en el mercado y en la que el comprador público no se reserva sus resultados para su propio uso exclusivo sino que comparte con las empresas sus riesgos y beneficios.

En la Unión Europea, la contratación pública supone más del 19% del PIB de los 28 estados miembros, es decir, más de 3 billones de euros cada año. Este dato posiciona a las administraciones públicas como un agente económico de primer orden con un poder de compra inigualable en el sector privado, que ha supuesto el desarrollo de sectores como la obra civil, defensa y energías alternativas.

Con esta enorme capacidad de gasto, los gobiernos podrían conseguir un impacto elevado en el desarrollo de empresas y productos innovadores mediante la contratación pública de innovación, denominada «compra pública innovadora» (CPI). Las empresas podrían hacer una apuesta tecnológica sabiendo que cuentan con un cliente que va a asegurar sus ventas. Iniciativas de este tipo podrían introducir importantes mejoras en los servicios públicos y al mismo tiempo reducir el riesgo de la inversión en innovación y desarrollo.

En EE.UU. hace tiempo que las agencias gubernamentales realizan compra pública innovadora. El programa estadounidense SBIR ('Small Business Innovation Research') dedica el 15% del gasto en contratación pública de los departamentos del gobierno federal a CPI.

En Europa, este tipo de contratos está



Además, se ha establecido un nuevo instrumento de contratación, el «Contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado a adjudicar mediante el procedimiento del diálogo competitivo», para aquellos casos en los que el procedimiento ordinario de contratación no sea adecuado debido a su complejidad. Estos contratos permiten la financiación de actividades de I+D asociadas a la licitación de la CPI para incentivar la presentación de ofertas más innovadoras.



El marco legal también contempla la posibilidad de que existan propuestas no solicitadas, en las que el proponente, una empresa, se dirige a la Administración para ofrecerle una solución para una necesidad futura, obviamente con la intención de obtener financiación para un proyecto que, normalmente, se hallará en fase de idea o desarrollo muy incipiente. Este tipo de propuestas plantean un reto importante a las administraciones, pues se está anticipando a necesidades que la administración aún no ha identificado y cuya solución puede representar un potencial ahorro o mejora de los servicios públicos. En el caso de que la Administración considere que la propuesta podría tener interés, se abriría una convocatoria para licitar el contrato.

Este novedoso instrumento ha empezado a tener un desarrollo práctico. El Gobierno se ha marcado el objetivo

de que el 3% de la compra pública sea para CPI, lo que podría rondar los 4.000 millones de euros. Se han creado sendos instrumentos para apoyar al comprador (programa INNOCOMPRA) y al oferente (programa INNODEMANDA).

Por el momento, este reciente instrumento ha tenido una repercusión limitada. La difusión de la CPI requiere de un profundo cambio cultural de la gestión pública. A medida que las administraciones vayan familiarizándose con la CPI y aprendiendo de experiencias positivas, es de esperar una progresión hacia proyectos más ambiciosos que consigan un verdadero impacto en la economía española.

Más información en la Guía sobre Compra Pública Innovadora del MINECO (http://www.idi.mineco.gob.es/stfls/MICINN/Innovacion/FICHEROS/Políticas_Fomento_Innv./Guia.CPI.pdf)

INSTRUMENTO	TIPO DE CONTRATACIÓN	VÍA DE CONTRATACIÓN	FINALIDAD
Compra Pública de Tecnología Innovadora (CPTI)	Compra Pública de Bienes & Servicios comerciales, listos para prestar servicio público El comprador adquiere bienes y servicios para prestar el servicio público que no existen en el mercado y requieren de una fase de I+D	- Contratos a adjudicar mediante procedimientos ordinarios - Contratos de Colaboración Público Privada (*) Permite el dialogo con las empresas para la definición de requisitos y el establecimiento de requisitos de licitación sujetos a fase de I+D, más allá del precio y plazo de entrega	Compra Pública de Bienes & Servicios comerciales, listos para prestar servicio público El comprador adquiere bienes y servicios para prestar el servicio público que no existen en el mercado y requieren de una fase de I+D
Compra Pública Precomercial (CPP)	Compra Pública de Resultados de I+D Comprador y empresas comparten los riesgos y beneficios resultantes de la investigación de soluciones a problemas propuestos por el licitador público	Contrato de servicio de I+D No sujeto al régimen general de la LCSP	Investigación de soluciones a futuras demandas públicas La CPP promueve la capacitación tecnológica e las empresas

(*) Vía de contratación preferente

TM4i - Gestión eficiente de las tecnologías en la empresa

Las empresas que 'venden' tecnología atesoran un gran patrimonio tecnológico que, correctamente gestionado y desarrollado, les permitiría ganar competitividad en los actuales y futuros mercados globales. El modelo de análisis para la gestión tecnológica TM4i, desarrollado por Anmopyc e ITAINNOVA, pone en manos de las empresas fabricantes de maquinaria las herramientas para lograrlo.

La metodología del modelo TM4i tiene en cuenta que, en la definición de la estrategia tecnológica deben participar las diferentes visiones de la empresa, pues a menudo

las necesidades del departamento comercial chocan con las del departamento de ingeniería, por ejemplo. Hasta ahora, sólo existían guías genéricas que no definían el proceso fase por fase, sin adaptarse a las circunstancias actuales de un entorno cambiante. La vigencia del plan tecnológico de una empresa no pasa hoy de dos años, por lo que el proceso debe ser ágil y vivo, revisable periódicamente. El modelo TM4i se puede implantar en menos de dos meses.

El principal resultado del modelo de análisis es el Plan Tecnológico para la empresa que lo utiliza. Éste

se desarrolla en base a las tecnologías seleccionadas (tecnologías clave + tecnologías secundarias), los recursos disponibles de la empresa y el horizonte temporal,



concretando para cada tecnología un plan de acción detallado (proyectos y acciones) para poder cumplir los objetivos tecnológicos que se definen previamente.

Jornada sobre financiación europea en La Rioja

La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja organizó el pasado martes día 24 de Junio de 2014 en el Centro Tecnológico de La Rioja, la jornada "Las PYMES ante el nuevo marco de financiación europeo".

La jornada se celebró en el marco del Proyecto Europa Pymes, gestionado por la Oficina de Representación de la UE en España en colaboración con la Asociación Española de Agencias de Desarrollo Regional, el Instituto de Estudios Europeos de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" y la red Enterprise Europe Network.

La jornada, a la que asistieron 24 PYMES riojanas, contó con la presencia de Jochen Müller, corresponsal político de la Comisión Europea en



España y tuvo los siguientes objetivos:
- Promover el conocimiento de la nueva regulación de la PYMEs en la UE.
- Fomentar la creación de PYMEs a

través de la difusión de los nuevos instrumentos de apoyo.
- Difundir la importancia de la PYME respecto del crecimiento económico y social en el marco de la UE.

Desarrollo de estrategias para pymes con la ayuda de estudiantes internacionales

El Instituto Tecnológico de Canarias (ITC), miembro de la Enterprise Europe Network, ha promovido desde el pasado mes de septiembre una iniciativa conjunta con la Universidad de Nottingham, por medio de la cual alumnos del programa de formación de máster en International Business han ofrecido a un grupo de empresas canarias unos servicios personalizados de consultoría aplicada, en áreas como la introducción de

nuevos productos, acceso a nuevos mercados, marketing, análisis y segmentación de mercados, estudio de competidores, gestión de operaciones y proveedores, benchmarking de clientes, análisis de competencias y reorganización empresarial, entre otros.

Como primer paso en esta experiencia piloto, el ITC identificó para su implicación en esta iniciativa a diferentes empresas canarias des-

tacadas por su experiencia previa en programas de internacionalización y/o actividades de colaboración con estudiantes y emprendedores europeos, resultando seleccionadas las siguientes: CNM Ingeniería, eLittoral, In & Out Studio, ESESE y Brandia Mediabranding. La experiencia ha resultado muy positiva para todas las partes implicadas, poniendo de relieve el valor añadido de estas colaboraciones de beneficio mutuo "win win".

Algunas frases de las empresas seleccionadas

”A very good experience which I strongly recommend to everyone who has the opportunity, being confident in others' points of view to develop a project always brings lots of profits not only personally but also allows us to grow professionally.”

José Manuel Sabina Santos. ESESE

”We have discovered a lot of interesting new markets and services as a result for this experience. It is an incredible tool for companies that want to have an international image.”

Nayra Iglesias. IN OUT studio

”Sharing and discussing different ways of thinking enriches the passage of the company and opens new approaches that will allow us to face new challenges.”

Óscar Bergasa and Gloria Álvarez, Ellitoral.

”For TBDC.tv, being involved in this project, has supposed to connect with professionals with strong analytical skills and to get a real approach of the market. Their recommendations on the market have facilitated the planning of our business strategy in the UK.”

Argentina Oliva. TBDC.tv

La Enterprise Europe Network participa en GENERA 2014

La feria Internacional de Energía y Medio Ambiente GENERA 2014 tuvo lugar en Madrid entre los días 6 y 8 de mayo. En total la presencia de más de 350 empresas y de 20.014 profesionales de 51 países conformaron uno de los escenarios más dinámicos y representativos de este sector que avanza

a gran velocidad y cada año convierte a la feria en un escaparate altamente innovador. La eficiencia energética y la sostenibilidad han sido los dos grandes ejes temáticos sobre los que ha girado la feria GENERA, que se ha visto potenciada por su coincidencia con la Semana Internacional de la Construcción.

Como en ocasiones anteriores, la Universidad de Navarra, en el marco de las acciones que realiza como nodo de la Enterprise Europe Network, acompañó a varias empresas apoyándoles en la participación en el encuentro empresarial organizado por los nodos de Madrid de la Enterprise Europe Network.



Las empresas navarras participantes tuvieron más de una veintena de reuniones bilaterales donde aprovecharon la oportunidad de realizar contactos con clientes y socios potenciales, además de conocer más de cerca representantes de organismos públicos y empresas con los que colaborar en el futuro. Cabe destacar que la Escuela de Arquitectura de la Universidad de Navarra fue galardonada por un jurado de expertos por su Sistema de Climatización Termoeléctrica, que destaca por su eficiencia, sostenibilidad y su contribución al progreso de las energías renovables.

Cerca de un millar de empresas y organizaciones de 32 países conectan sus intereses en la "Mission for Growth" de España

Uno de los mayores encuentros en materia de internacionalización celebrado en España bajo el amparo de la Enterprise Europe Network reúne en Mérida y Sevilla a 964 empresas y organizaciones, de los que un 27% procede de otros países.

Las cifras de la 'Mission for Growth' celebrada en España reflejan el interés del tejido productivo español

por la proyección internacional. En total, se celebraron 2.100 reuniones bilaterales para conectar intereses y buscar alianzas empresariales, de las que más de la mitad, el 56%, fueron de carácter internacional.

La valoración de las empresas sobre el evento arroja también un balance positivo, ya que el 80% de las encuestadas valoró la M4G como

"buena o excelente". En cuanto a las oportunidades de cooperación identificadas, y también gracias al cuestionario de satisfacción enviado a los asistentes, el 60% de las empresas encontró grandes posibilidades de cooperación (cooperación asegurada o posible cooperación) con otras organizaciones, mientras que el 30% de ellas consideró los encuentros de gran valor informativo.

Innovación en las PYMEs a través del Horizonte 2020

El nuevo programa marco Horizonte 2020 apoya activamente a las PYMES. Por un lado, proporciona apoyo financiero directo y por otro lado, da apoyo indirecto para aumentar su capacidad de innovación. "Innovation in SMEs" tiene el objetivo de crear un puente entre el núcleo del programa marco, que es el apoyo a proyectos de investigación, desarrollo e innovación, y la creación de un ecosistema favorable para la innovación y el crecimiento de las PYMES.

La finalidad de las acciones agrupadas bajo el objetivo específico de "Innovación en la PYME" es incrementar la capacidad de gestión de la innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas. Dicha capacidad de gestión de la innovación es la habilidad interna de las empresas para gestionar los procesos de innovación desde la generación de la idea hasta su rentabilidad en el mercado.

Las pequeñas y medianas empresas recibirán este apoyo a través de un instrumento específico dedicado a tal efecto, el Instrumento PYME. Se trata de un nuevo enfoque para apoyar las actividades de innovación de las PYMES, que atraerá a más empresas al Horizonte 2020. Apoyará una gama más amplia de actividades de innovación que ayuden a incrementar el impacto económico de los resultados del proyecto según su enfoque al mercado.

El Instrumento PYME está orientado a todos los tipos de pequeñas y medias empresas innovadoras que muestren una ambición

fuerte por desarrollarse, crecer e internacionalizarse, y que además implementen ideas innovadoras de alto potencial. Su objetivo es apoyar proyectos de dimensión europea que conduzcan a cambios radicales en el negocio (producto, procesos, servicios, marketing, etc.). Estos cambios introducirán a la empresa en nuevos mercados, promoverá el crecimiento y creará un alto retorno de la inversión. El instrumento PYME está dirigido a todo tipo de empresas innovadoras con el fin de ser capaces de impulsar el crecimiento en todos los sectores.

Este instrumento se aplicará a todos los tipos de innovación, incluidas las innovaciones no tecnológicas y de servicios.

Las tres fases que componen la Innovación en la PYME cubrirán el ciclo completo de innovación. Son:

- Fase 1: Concepto y evaluación de la viabilidad:

Las PYME recibirán financiación para estudiar la viabilidad científica o técnica y el potencial comercial de una nueva idea (prueba de concepto) a fin de desarrollar un proyecto innovador. Un resultado positivo de esta evaluación permitirá la financiación en el marco de las fases siguientes.

- Fase 2: I+D, demostración y replicación comercial:

Se respaldará la investigación y el desarrollo centrados en las actividades de demostración (pruebas, prototipos, estudios de ampliación, diseño, procesos innovadores piloto, productos innovadores piloto, productos y servicios, verificación de

rendimiento, etc.) y en la replicación comercial.

- Fase 3: Comercialización:

Esta fase no prestará financiación directa aparte de las actividades de apoyo, sino que pretende facilitar el acceso al capital privado y a entornos facilitadores en materia de innovación. Se prevé establecer vínculos con el acceso a la financiación de riesgo.

"Innovation in SMEs" también incluye acciones que proporcionan un apoyo indirecto a las PYME en forma de servicios y proyectos personalizados (creación de capacidad de gestión de la innovación, la gestión de derechos de propiedad intelectual, etc...), acciones de networking y de movilización para proveedores de servicios de innovación y legisladores de políticas comunitarias. Por otra parte, Horizonte 2020 ofrece un apoyo directo a la red Enterprise Europe Network, un actor clave en la mejora del acceso de las PYMES a las oportunidades de financiación. "Innovation for SMEs" financia actividades adicionales destinadas a apoyar el emprendimiento, la internacionalización y la mejora del acceso a los mercados (a través del programa COSME).

Además, este desafío apoya la segunda **Iniciativa EUREKA / Programa EUROSTARS (2014-2020)**, que proporciona fondos para proyectos colaborativos transnacionales de I+D. EUROSTARS aglutina los recursos nacionales con el objetivo de fortalecer la integración y la sincronización de los programas de investigación nacionales contribuyendo a la consecución de un Espacio Europeo de Investigación.

Alimentos tradicionales de Chipre

Un productor chipriota de alimentos tradicionales (queso Halloumi, alimentos congelados y aceite de oliva virgen) busca distribuidores.
Ref. BOCY20130827001

Producto natural basado en miel



Una empresa macedonia ha elaborado un producto natural y ecológico basado en miel procedente del monte Kozuf con propiedades curativas. Este producto es un complemento alimenticio para curar numerosas enfermedades y también se utiliza como producto de belleza y afrodisíaco. La empresa busca agentes y distribuidores.
Ref. BOMK20140515001

Queso y productos lácteos

Una empresa italiana de la industria láctea especializada en la producción de queso con leche de oveja y vaca busca intermediarios comerciales (agentes, representantes, etc.) y servicios de transporte, logística y distribución.
Ref. BOIT20140514004

Equipo de nieve para bicicletas de montaña

Una pyme francesa busca socios para fabricar y vender un equipo de nieve para bicicletas de montaña. Este producto se instala en las ruedas de la bicicleta y puede utilizarse con fines de ocio por usuarios sin experiencia en esquiar.
Ref. BOFR20140513001

Servicios turísticos

Un operador turístico rumano especializado en estancias en resorts de playa

y montaña, viajes de empresa, venta de billetes de avión y autobús, reserva de hoteles, alquiler de autobuses, seguros médicos, programas turísticos a medida y asesoramiento busca cooperación con empresas extranjeras del mismo sector.
Ref. BORO20140513002

Perfumes y cosméticos

Un productor rumano de perfumes y cosméticos terapéuticos basados en extractos vegetales naturales busca distribuidores. Sus productos se utilizan para varias enfermedades: reuma, fatiga muscular, heridas, quemaduras, hemorroides, herpes, acné, etc.
Ref. BORO20140513005

Condimentos y hierbas

Un productor chipriota de condimentos y hierbas orgánicas, que también envasa y vende azúcar, té, cereales y semillas, busca distribuidores en Europa.
Ref. BOCY20130828001

Frambuesas

Un productor polaco de frambuesas de distintas variedades ("Laszka", "Glen Ampla" y "Polka") busca distribuidores en Europa.
Ref. BOPL20140514004

Productos de acero inoxidable



Una empresa checa busca clientes en Alemania interesados en comprar productos de acero inoxidable. La empresa vende componentes para tuberías de acero inoxidable y productos metalúrgicos como perfiles en U, L y T, tubos, etc.
Ref. BOCZ20140507001

Marketing y comunicación

Una agencia de comunicación británica que ofrece cursos de formación y prácticas para estudiantes busca representantes o proveedores de formación para ofrecer sus servicios como subcontratista.
Ref. BOUK20140515004

Marcado y grabado con láser

Una empresa británica especializada en diseño y fabricación de sistemas de marcado y grabado con láser para diferentes materiales y aplicaciones busca representantes que ofrezcan asistencia técnica a los clientes.
Ref. BOUK20140430004

Pinturas



Un fabricante maltés de pinturas para aplicaciones en automoción, industriales, civiles y domésticas busca distribuidores y oportunidades de joint venture y subcontratación.
Ref. 20111128024 BO

Diseño de interiores

Una empresa turca de diseño de interiores se ofrece como subcontratista y busca oportunidades de joint venture para expandir su negocio en el extranjero.
Ref. 20110422018 BO

Bastones con silla

Una empresa familiar británica que diseña y fabrica bastones con silla de diseño atractivo, resistentes y ligeros busca distribuidores y mayoristas.
Ref. BOUK20140515001

Desarrollo de anticuerpos contra antígenos difíciles de producir (proteínas de membrana, proteínas insolubles y proteínas inmunogénicas)



Una pyme belga ha desarrollado un nuevo método de inmunización que genera anticuerpos eficientes sin utilizar proteínas recombinantes ni purificadas. El método ha sido probado utilizando diferentes proteínas, como proteínas de membrana, proteínas insolubles, proteínas inmunogénicas o péptidos y es eficiente contra antígenos propios. Se buscan socios industriales y académicos especializados en I+D en el sector de biotecnología para establecer acuerdos de colaboración técnica y desarrollar candidatos preclínicos de diagnóstico y terapéuticos.

Ref. TRBE20140109001

Barrera contra inundaciones temporal, rentable, de despliegue rápido y alta calidad para entornos rurales y urbanos

Un especialista holandés en construcción de diques ha desarrollado una barrera contra inundaciones temporal, rentable, de despliegue rápido y alta calidad para entornos rurales y urbanos. El composite utilizado permite crear una presa más resistente que la versión anterior de aluminio, siendo incluso más compacta. Con esta tecnología se evita el almacenamiento de componentes en distintos lugares, mano de obra extra y servicios de logística y transporte. Se buscan socios interesados en establecer acuerdos de cooperación y comercialización con asistencia técnica.

Ref. TONL20140319001

Nuevo sistema de tracción eléctrico para cualquier tipo de rueda

Una pyme coreana especializada en computación gráfica ha desarrollado una nueva tecnología de animación de ropa para personajes de videojuegos. Esta tecnología permite crear animaciones de forma rápida y eficiente. Se buscan desarrolladores de videojuegos con el fin de establecer acuerdos de licencia.

Ref. TOKR20140320009

Plataforma web para conocer precios de múltiples imprentas



Una pyme islandesa ha desarrollado una plataforma web, un portal de impresión online para particulares, empresas e instituciones que permite conocer precios de trabajos de impresión de numerosas imprentas en una sola solicitud. Esta plataforma permite poner en contacto a clientes e imprentas y ha sido implantada con éxito en Islandia. El cliente elige entre el precio ofrecido por diferentes empresas, independientemente del producto que busque. Se buscan empresas en otros países que trabajen para los sectores de impresión y publicidad con el fin de establecer acuerdos de joint venture y comercialización con asistencia técnica.

Nuevo sistema de tracción eléctrico para cualquier tipo de rueda

Un inventor alemán ha desarrollado un nuevo sistema de tracción eléctrico para cualquier tipo de rueda. Este producto cubre un amplio abanico de aplicaciones, incluyendo sistemas de tracción híbrida y en cuatro ruedas, y puede aplicarse fácilmente en automóviles y vehículos ligeros, así como en vehículos más potentes como

camiones. El inventor busca fabricantes con el fin de establecer acuerdos de comercialización con asistencia técnica y fabricación.

Ref. TODE20140325001

Reactor de plasma para gestión de residuos

Una empresa eslovaca ha desarrollado un reactor de plasma para procesar y gestionar residuos procedentes de las industrias metalúrgica, química, farmacéutica y sanitaria, así como residuos municipales, de forma ecológica. Una parte integral es el procesamiento de metales preciosos y no ferrosos residuales procedentes del reciclaje de residuos de equipos eléctricos y electrotécnicos, además de residuos generados en el procesamiento industrial de metales preciosos. La tecnología permite separar elementos raros y costosos, como oro, rodio, cobre y molibdeno. La empresa busca socios interesados en optimizar los beneficios medioambientales y la rentabilidad económica para establecer acuerdos de servicio y comercialización con asistencia técnica.

Ref. TOSK20140403001

Lentes 3D para DSLR



Una pyme turca ha diseñado y desarrollado una lente 3D compatible con cámaras DSLR (réflex de objetivo único) y crea contenidos 3D para TV. La empresa pone a disposición un prototipo de demostración. La principal característica es la creación óptica de una imagen 3D formateada, evitando el uso de software. Como resultado no disminuye la calidad del vídeo/imagen. Se buscan socios industriales con el fin de fabricar y vender el dispositivo y establecer acuerdos de licencia, comercialización con asistencia técnica y joint venture.

Ref. TOTR20140320001

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-two-stage	Personalising health and care- TWO-STAGE	Primera fase 14/10/2014
H2020-EE-2015-1-PPP	Energy Efficiency – PPP EEB and SPIRE topics	09/12/2014
H2020-WATER-2015-two-stage	Water Innovation: Boosting its value for Europe	Primera fase 16/10/2014
H2020-WASTE-2015-two-stage	Waste: A resource to recycle, reuse and recover raw materials	16/10/2014
H2020-SC5-2015-two-stage	Growing a Low Carbon Resource Efficient Economy with a sustainable supply of raw materials	16/10/2014
H2020-SEAC-2014-1	Call For Making Science Education And Careers Attractive For Young People	02/10/2014
H2020-ISSI-2014-1	Call For Integrating Society In Science And Innovation	02/10/2014
H2020-GERI-2014-1	Call For Promoting Gender Equality In Research And Innovation	02/10/2014
H2020-GARRI-2014-1	Call For Developing Governance For The Advancement Of Responsible Research And Innovation	02/10/2014
H2020-LCE-2015-1	Call For Competitive Low-Carbon Energy	Primera fase 03/09/2014
H2020-LCE-2014-2	Call For Competitive Low-Carbon Energy	10/09/2014

Programa Ciencia Excelente

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
ERC-2014-PoC	Call for proposal for ERC Proof of Concept Grants	01/10/2014
H2020-FETHPC-2014	Call for FET- Proactive – towards exascale high performance computing	25/11/2014

Programa Liderazgo Industrial

Referencia	Prioridad	Fecha Límite
H2020-ICT-2014/2	Call for Information and Communication Technologies	25/11/2014
H2020-FoF-2015	Call for Factories of the Future	09/12/2014
H2020-EeB-2015	Call for Energy-efficient Buildings	09/12/2014
H2020-NMP-GV-2014	Call for Nanotechnologies, Advanced Materials and Production	07/10/2014
H2020-SPIRE-2015	Call for Sustainable process industries	09/12/2014
H2020-COMPET-2015	Call for LEIT-Space- Competitiveness of the European Space sector 2015	27/11/2014
H2020-PROTEC-2015	Call for Protection of European Assets in and from Space-2015	27/11/2014
H2020-EO-2015	Call for Earth Observation-2015	27/11/2014
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-2014-5	Call for Peer learning of innovation agencies	16/12/2014

Casos de Éxito

David Moreno

Una bodega en expansión internacional

David Moreno es una bodega tradicional cuyo origen se remonta al año 1912, pero fue a finales de 1981 cuando se fundó la nueva bodega, que almacena 2 millones de litros.

La empresa está situada en Badarán, un pequeño pueblo de La Rioja, y está caracterizada por ser una bodega familiar con un máximo cuidado de la calidad. La bodega está especializada en la producción de vinos tintos, David Moreno, Monasterio de Yuso, Don Bildur y Vobiscum, aunque también elabora vinos rosados y blancos.

Sus vinos están premiados con la máxima puntuación calidad-precio en la Guía Peñin y han obtenido premios en el Decanter World Wine Awards, Concours Mondial de Bruxelles, International Wine Challenge, Tempranillos del Mundo etc. Bodegas David Moreno es actualmente un referente enoturístico en La Rioja con más de 27.000 visitas durante el 2013.

Tienen 10 hectareas propias, y 130 hectareas de cultivo controlado, posee 1500 barricas, la mitad de ellas de roble francés y la otra mitad de roble americano. Tiene una producción anual



de 850.000 botellas, y comercializan su producción en un 80% a nivel nacional, estando un 20% de su producción destinada al mercado internacional: Reino Unido, Alemania, Polonia, Rep. Checa, Suiza, Bélgica, China, México y USA.

David Moreno es una empresa que quiere incrementar y consolidar su presencia internacional, y para ello ha participado en iniciativas generadas en la Federación de Empresarios de La Rioja (Dpto Internacional), miembro de la Enterprise Europe Network, que le está ayudando a cumplir este objetivo.

Una de ellas ha sido la participación en el proyecto FER Exporta, proyecto financiado con fondos Leader de desarrollo rural, y gracias al cual David Moreno ha desarrollado su propio Plan Estratégico de Internacionalización, con su propia reflexión sobre sus

ventajas competitivas, la selección de mercados y el diseño de su estrategia comercial internacional: política de producto, precio, distribución, calidad, comunicación y calidad de servicio al cliente.

David Moreno ha participado además en las dos ediciones del "Encuentro con importadores de Alimentación y Bebidas" que ha organizado la FER en el marco de la Enterprise Europe Network en La Rioja en 2013 y 2014. Los resultados de su agenda de entrevistas y visitas con más de una decena de importadores no tardaron en llegar: en 2013, encontró un distribuidor en Polonia para sus vinos, y un nuevo distribuidor en Alemania. Es de esperar que se lleven a cabo nuevos acuerdos comerciales derivados de la misión inversa que tuvo lugar en mayo de 2014.



Metanogenia

Nuevo sistema de digestión anaerobia para la gestión de residuos orgánicos y generación de energía

La empresa extremeña 'Metanogenia', spin-off de la Universidad de Extremadura, ha creado una tecnología que promete reducir la factura energética de las compañías y solucionar el problema del vertido de sus residuos gracias a un proceso biológico en el que la degradación de la materia orgánica se lleva a cabo por la acción de bacterias sin oxígeno

Nacida del entorno académico y del ámbito del medio ambiente, esta empresa extremeña se ha especializado en la caracterización y tratamiento de residuos industriales húmedos y orgánicos a través de la digestión anaerobia para la producción de biogás. La empresa de base tecnológica con un amplio conocimiento sobre los protocolos de control, explotación y optimización de este proceso biológico, ha demostrado con los "Premios Emprendedor XXI", considerada como una de las convocatorias de referencia para proyectos de innovación en España y en los que obtuvo el galardón de segunda finalista, que su idea tiene futuro.



La compañía ha conseguido optimizar las condiciones de la degradación y revalorización energética de los residuos agroindustriales, lo que permite gestionar medioambiental y energéticamente los subproductos de las empresas agroalimentarias, mediante el proceso de digestión anaerobia, en el que la degradación de la materia orgánica se lleva a cabo por la acción de bacterias anaerobias. Así, se pueden obtener tres productos con valor añadido: el biogás, que ofrece grandes posibilidades energéticas similares a las del Gas Natural, ya que tiene un alto porcentaje de metano (que oscila entre el 50% y el 80%), lo que lo hace adecuado para el aprovechamiento energético en forma de electricidad, calor, frío,

combustible para automoción; una fase acuosa del lodo digerido para riego y la fracción sólida para compost.

La digestión anaerobia es además un tratamiento biológico adecuado para la biomasa residual con alto contenido de humedad, siempre que éste se lleve a cabo en condiciones adecuadas para lograr una alta tasa de degradación y altos rendimientos de producción de biogás. Además, la tecnología desarrollada por 'Metanogenia' es técnica y económicamente viable, lo que permite su fácil acceso al mercado y a la industria de producción, que pueden encontrar en la innovación de esta empresa la gestión de sus propios desechos y disminuir sus costos de energía. Actualmente, 'Metanogenia' busca consolidar esta tecnología mediante acuerdos de cooperación técnica con empresas agroalimentarias interesadas en su implementación, así como empresas de ingeniería interesadas en la construcción o la optimización de plantas de digestión anaerobia para el sector alimentario. Para ello, a través de la Enterprise Europe Network, la empresa ha participado en la Misión para el Crecimiento en España, celebrada el pasado mes de abril, y ha publicado su perfil tecnológico en la base de datos de la Red.



Export Helpdesk

The screenshot shows the 'Export Helpdesk' website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Guía del usuario', 'Glosario', 'Preguntas más frecuentes (FAQ)', 'Advertencia legal', 'Contactos', and 'Declaración específica de privacidad'. The language is set to 'español (es)'. The main header features the European Commission logo and the text 'TRADE Export Helpdesk'. Below this, a sidebar on the left contains a menu with items like 'Inicio', 'Mi exportación', 'Requisitos', 'Aranceles', 'Acuerdos preferenciales', 'Estadísticas', 'Quiénes somos', and 'Recursos'. The main content area is titled 'Export Helpdesk' and contains the text: 'La Unión Europea es el mercado único más grande del mundo y el Export Helpdesk es la «ventanilla única» que le facilitará su acceso. En sólo unos clics el «Export Helpdesk» informa a las empresas de los países en desarrollo sobre los aranceles, requisitos, acuerdos preferenciales, contingentes y estadísticas de la Unión Europea que les afectan.' There are three main sections: 'Requisitos' (with links for market understanding, sanitary/phytosanitary, environmental, technical, trade rules, and import restrictions), 'Aranceles' (with links for information, reductions, contingents, antidumping, and trade rules), and 'Estadísticas' (with a link for trade figures). A 'Mi exportación' section asks '¿Qué aranceles, requisitos y acuerdos comerciales preferenciales se aplican a mi país y mi producto?' and provides a 'Comenzó aquí' link. An 'Acuerdos preferenciales' section lists 'Noticias de origen', 'Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)', 'Acuerdos de Asociación Económica (AAE)', and 'Acuerdos de Libre Comercio', with a 'Selecciona un país' dropdown menu. A 'Regímenes comerciales autónomos' section lists 'Países o territorios de ultramar (PTU)' and 'Uniones aduaneras'. On the right, there is an 'Últimas noticias' section with several news items, including '2013 Report on Plant Health Interceptions published', 'Import/Export figures for 2013 (EU28, EU27)', and 'Ukraine - temporary tariff cuts in force as of 23 April 2014'. There is also a 'Reportajes' section with articles like 'Antena: La voz de las delegaciones' and 'Viajando a Europa: SU OPINIÓN NOS INTERESA'.

La Unión Europea es el mercado único más grande del mundo y el Export Helpdesk es la «ventanilla única» que le facilitará su acceso.

La UE está comprometida en ayudar a que los países en desarrollo afiancen sus economías de forma más firme en el seno de los flujos comerciales mundiales. En la práctica, lo lleva a cabo a través de sus acuerdos comerciales preferenciales.

A pesar de que es posible que los exportadores de países en desarrollo exporten a la UE sin restricciones de contingentes o pagos de derechos, algunos requisitos técnicos específicos se mantienen.

«Export Helpdesk» le dará la información que necesita para que pueda beneficiarse de las oportunidades de exportación que se ofrecen.

<http://exporthelp.europa.eu>