

“Cómo aprovechar los recursos que la UE ofrece a mi empresa”

Fecha: **Lunes, 21 de Septiembre 2020**

Hora: **10:00 h**

Duración: **1:00 h**

D^a. Mercedes León Lozano
Asesora de organizaciones y empresas,
Consultora y Abogada
leonlozano.mer@gmail.com



CEA

Confederación de
Empresarios de Andalucía

Financiado
por



Junta de Andalucía

Consejería de Transformación Económica,
Industria, Conocimiento y Universidades

CONTENIDO: *¿De qué os voy a hablar?*

1.- **Introducción:** balance de 25 años de mercado interior.

2.- **El Portal “Tu Europa. Empresas”.** Contenidos de utilidad para las pymes.

3.- **Cómo acceder a los programas** de financiación de la UE y sus convocatorias.

4.- **¿Necesito un socio europeo para mi proyecto?** ¿Cómo lo encuentro?

5.- **La contratación pública de las instituciones de la UE en España:** oportunidades.

6.- **Las principales fuentes de información:** redes europeas de apoyo a pymes.

Objetivo general

Daros a conocer las oportunidades que la UE ofrece a pymes y emprendedores, a través de las principales fuentes de información accesibles, para saber cómo dar nuestros primeros pasos en Europa, encontrar socios para nuestro proyecto, o participar en convocatorias de las Administraciones europeas.



PRIMERA PARTE

Introducción: balance de 25 años de mercado interior.



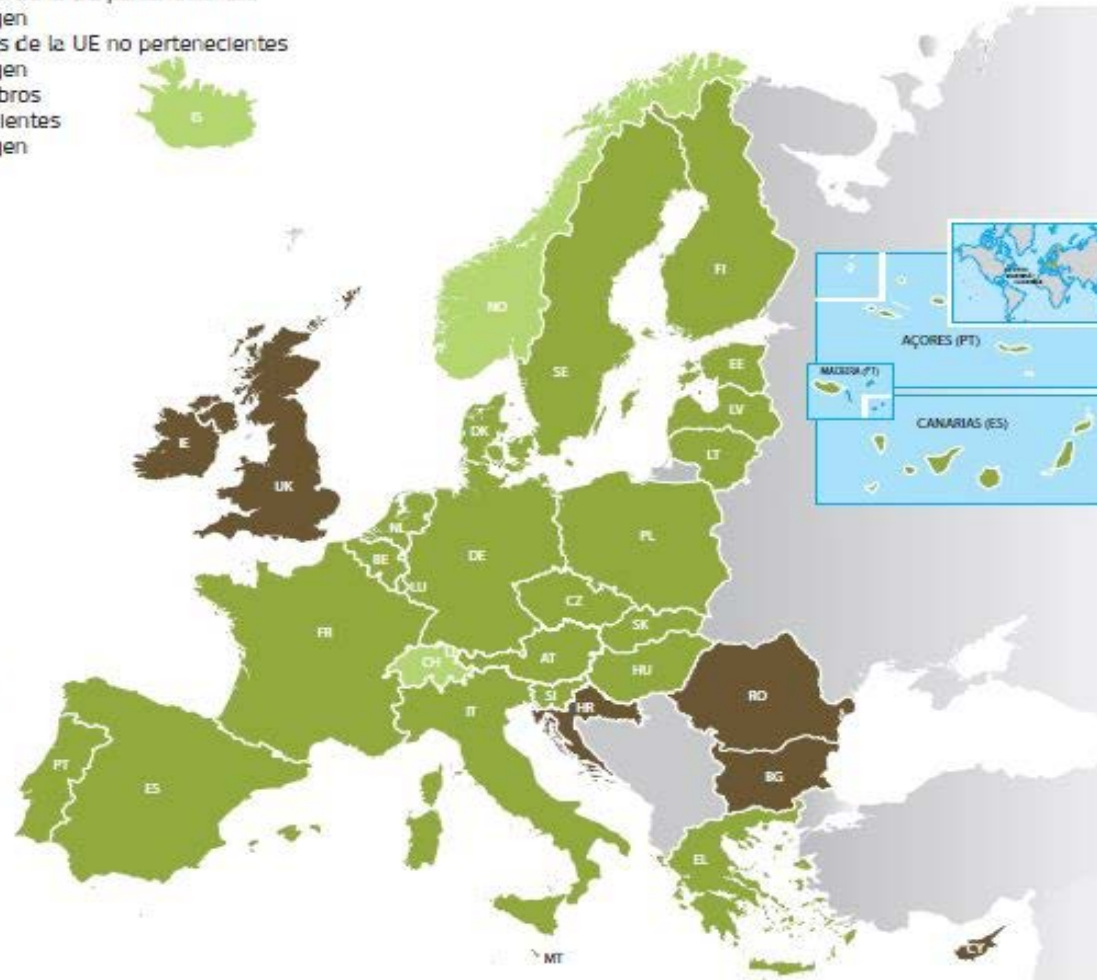
1.- Introducción: balance de 25 años de mercado interior.

- ✓ Las “cuatro libertades” de circulación: personas, mercancías, servicios y capitales.
- ✓ Una moneda única: el euro.
- ✓ Un mercado único cada vez mayor: 28 países UE + 4 no UE (Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza).

El espacio Schengen

- Estados miembros de la UE pertenecientes al espacio Schengen
- Estados miembros de la UE no pertenecientes al espacio Schengen
- Estados no miembros de la UE pertenecientes al espacio Schengen

AT	Austria
BE	Bélgica
BG	Bulgaria
CH	Suiza
CY	Chipre
CZ	Chequia
DE	Alemania
DK	Dinamarca
EE	Estonia
EL	Grecia
ES	España
FI	Finlandia
FR	Francia
HR	Croacia
HU	Hungría
IE	Irlanda
IS	Islandia
IT	Italia
LI	Liechtenstein
LT	Lituania
LU	Luxemburgo
LV	Letonia
MT	Malta
NL	Países Bajos
NO	Noruega
PL	Polonia
PT	Portugal
RO	Rumanía
SE	Suecia
SI	Eslovenia
SK	Eslovaquia
UK	Reino Unido



Nota: La última ampliación del espacio Schengen tuvo lugar el 19 de diciembre de 2011, con la adhesión de Liechtenstein.

Instantánea del mercado único: datos y cifras

- *El mayor PIB de todas las economías del mundo*
- *500 millones de consumidores (345 en 1993), 20 millones de pymes*
- *28 países miembros, 4 Schengen (12 en 1993)*
- *Símbolo de la integración europea*
- *El mayor exportador e importador mundial de alimentos y piensos*
- *El 7 % de la población mundial*
- *El 20 % de las importaciones y exportaciones mundiales*

Fuente: Oficina de Publicaciones de la UE

Ventajas evidentes

Aumento de intercambios comerciales dentro de la UE (aprox. 15% anual según PE).

Impulso de la productividad.

Reducción de costes por supresión de formalidades aduaneras, la armonización o el reconocimiento mutuo de normas técnicas.

Crecimiento de 1,8% adicional en los últimos 10 años.

Creación de unos 2,8 millones de puestos de trabajo.

Es decir, que gracias a que hay un mercado único europeo, podemos:

Ganarnos la vida, estudiar o jubilarnos en otro país de la UE (17 millones de europeos viven o trabajan en un país UE distinto al suyo)

Tener una mayor protección si compramos en casa, por internet o en el extranjero (devolución en 14 días, garantía 2 años...)

Recibir atención médica si caemos enfermos en otro país UE (Tarjeta Sanitaria europea)

Viajar con nuestras mascotas

Es decir, que gracias a que hay un mercado único europeo, podemos:

Tenemos Mercado Único Digital (fin del roaming y del geobloqueo, 5G en toda la UE, tecnología Ecall, Protección de Datos)....

...Y en definitiva, empresarios y profesionales podemos expandir nuestro mercado sin límites.



Pero aún queda por hacer

Simplificación de normas sobre reconocimiento mutuo de **calificaciones profesionales** (facilitaría empleo transnacional).

Mayor integración de **sistemas fiscales**.

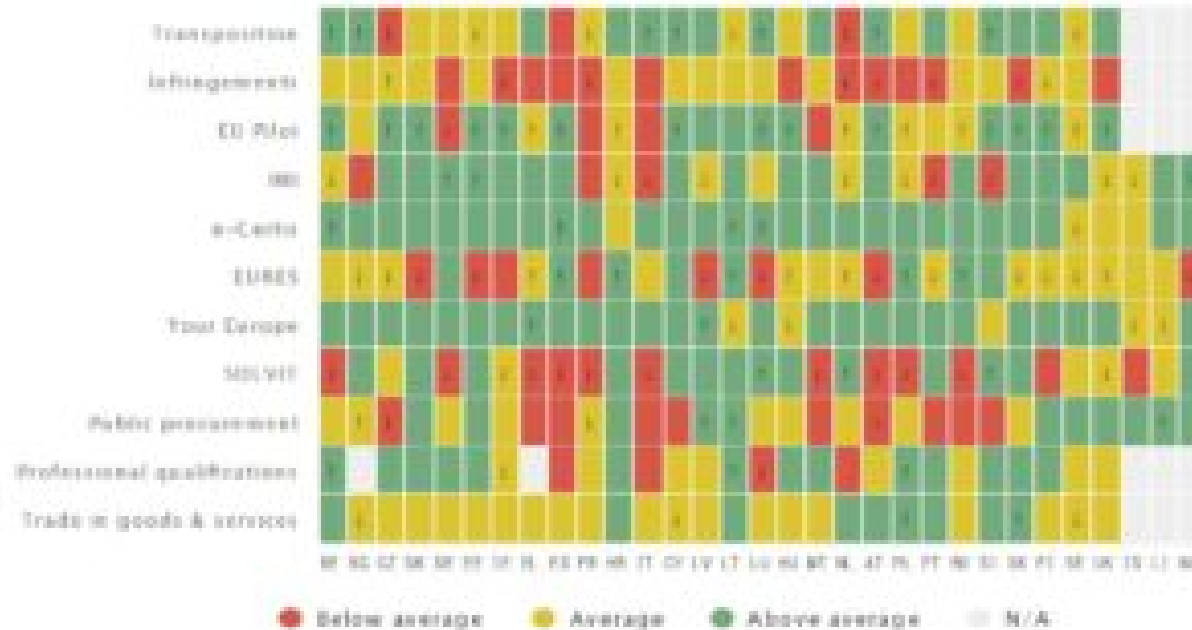
Afianzar la “**Unión de la Energía**”: transición hacia una economía baja en emisiones.

Mejorar el acceso a **servicios financieros** más allá de los nacionales y afianzar la “Unión de Mercados de capitales”: facilitar el flujo de financiación entre países.

Desafíos: **COVID-19**, **BREXIT** (aunque UK permanece “aún” en el mercado único y en la unión aduanera...).

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_20_1243

Cuadro de indicadores del mercado único



¿Qué nos dicen estos indicadores? Datos de 2019

- Los países con mejores resultados : Letonia, Chipre, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Eslovaquia.
- Los países con peores resultados: España, Francia, Italia y Austria.
- En general, aumento del número de procedimientos de infracción por transcripción incompleta de normativa.
- Mejora general en el cumplimiento de la legislación relativa a los consumidores.
- Correcto funcionamiento del Sistema de Información del Mercado Interior (mejor cooperación administrativa entre Estados).

Sí, pero...¿qué puede hacer mi pequeña empresa desde Córdoba?

¿Soy consciente de todas estas ventajas?

¿Las he sabido/podido aprovechar de alguna manera?

¿¿POR DÓNDE EMPIEZO??

SEGUNDA PARTE

El Portal “Tu Europa. Empresas”. Contenidos de utilidad para las pymes.



¿Qué es una micropyme/pyme para la UE?

Son aquellas empresas que ocupan a menos de 250 personas; **Y** cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR, **O BIEN** cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR.

Según Datos de las últimas cuentas anuales.

Si es empresa nueva, según el Plan de negocio (como estimación de buena fe).

UMBRALES

(Recomendación Nº 361 de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas)

Categoría de empresa	Efectivos	Volumen de negocios anual	Balance general anual
MEDIANAS	Menos de 250	Menor o igual a 50 mill EUR	Menor o igual a 43 mill EUR
PEQUEÑAS	Menos de 50	Menor o igual a 10 mill EUR	Menor o igual a 10 mill EUR
MICROEMPRESAS	Menos de 10	Menor o igual a 2 mill EUR	Menor o igual a 2 mill EUR

Pero también hay que tener en cuenta

- **Empresa autónoma:** la que es independiente, o bien participa o está participada en menos del 25%, o bien está participada entre el 25-50% por sociedades públicas de inversión (menos de 1.250.000 €), Universidades o centros de investigación, inversores institucionales o autoridades locales autónomas de pequeña dimensión.
- **Empresa asociada:** posee una participación igual o superior al 25 % del capital o los derechos de voto de otra empresa, o si otra empresa posee una participación igual o superior al 25 % en ella.
- **Empresa vinculada:** filial que pertenece íntegramente a la matriz

¿Para qué sirve esta definición de pymes?

Para garantizar que las ayudas se conceden a las empresas que por su condición genuina verdaderamente las necesitan.

La Comisión Europea aplica esta definición a todos los programas, políticas y medidas dirigidas a este tipo de empresas.

Estos criterios se establecen en defensa de las normas de competencia.

¿Por qué apoya la UE a las pymes?

Para intentar paliar los problemas a los que se tienen que enfrentar:

- **Fallos del mercado:** entorno complicado (acceso a financiación, poca capacidad de inversión en innovación e investigación, carencia de recursos para cumplir la normativa ambiental...)
- **Barreras estructurales:** falta de aptitudes técnicas y de gestión, rigideces del mercado laboral, conocimiento limitado de oportunidades de expansión internacional...

¿Por qué apoya la UE a las pymes?

Y porque:

- constituyen el **99 % de las empresas** de la Unión.
- crean **dos de cada tres empleos** del sector privado.
- contribuyen a **más de la mitad del valor añadido** total generado por las empresas en la Unión.

¿Cómo apoya la UE a las pymes?

“Pensar primero en pequeño” / “Think small first”

SMALL BUSINESS ACT (SBA)

Enfoque integral de la política de pymes de la UE

Marco Estratégico: Programa de Acción. 7 Áreas:

- Mejora de la regulación
- Internacionalización
- Acceso a la financiación
- Emprendimiento
- Habilidades y formación
- Digitalización.
- Programas de innovación

Algunos Resultados de la SBA

- Directiva de **plazos de pago**, de **facturación electrónica**, Directivas sobre **Contratación pública** (facilita participación pymes mediante la presentación de ofertas conjuntas), Directiva sobre **contabilidad** (simplificación financiera y administrativa).
- Política de **competencia**: exención de normas de ayudas estatales para pymes (mayor flexibilidad de los Estados miembros para conceder ayudas sin notificación ni aprobación previa)
- Acceso a la **financiación** (sigue siendo uno de los mayores problemas al que las pymes dicen enfrentarse): mejora el acceso al capital-riesgo.
- Política de **cohesión**: objetivo temático “mejora de la competitividad de las pymes”.

SME Envoys Network

Canal de **comunicación** entre la Comisión Europea y las pymes y sus organizaciones representativas.

Mide el **cumplimiento** de las medidas de la Small Business Act.

Actúa a través de “enviados” de la pyme en cada Gobierno nacional (en España, en el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

Se reúnen 4 veces al año para evaluar políticas y resultados.



There are currently around 21 million small and medium-sized businesses (99% of EU businesses) employing around 33 million people across the EU. SMEs are a crucial source of entrepreneurship and innovation, providing two thirds of private-sector jobs and over half of the total added value created by businesses in the EU.

The SME sector has a positive impact in a number of areas: it improves competitiveness; SMEs fragment the market, boost competition, undermine monopolies and are very receptive to market needs, as they offer individualised goods and services; creates the most new jobs (with a lower capital cost, cushioning labour market fluctuations and offering the best alternative for

El portal de la UE para las pymes “Tu Europa”

En 2019 se ha constatado un **aumento considerable del uso de las herramientas** que ayudan a los ciudadanos y empresas a beneficiarse del mercado único.

De entre todas ellas, el Portal “Tu Europa” ha recibido **35 millones de visitas** (incremento del 48% con respecto al año anterior).

https://europa.eu/youreurope/business/index_es.htm

Empresas

Vivir y

práctica para hacer negocios en Europa

Crear una empresa

Propiedad intelectual

Crear una empresa

Empresas emergentes

Fiscalidad

Impuestos especiales

IVA

Impuesto de sociedades

Vender en la UE

Contratos públicos

Vender productos y servicios

Competencia entre empresas

Recursos humanos

Contratos de trabajo

Jornada laboral, vacaciones y permisos

Trabajadores del sector de transporte

[Trabajadores desplazados](#)

[Salud y seguridad social](#)

[Igualdad de trato y cualificación](#)

[Asuntos de los](#)

Financiación y subvenciones

Relaciones con los clientes

[Contabilidad](#)

[Contratos y garantías del consumidor](#)

[de los productos](#)

[Efectuar y recibir pagos](#)

[Resolución de litigios con clientes](#)

[Marcados](#)

[Obtener financiación](#)

[Protección de datos](#)

[Técnicas](#)

[Gestión de residuos](#)

“Tu Europa. Asesoramiento”

Accesible al final de cada página del Portal “Tu Europa”:

65 juristas del **Servicio Europeo de Acción Ciudadana (ecas.org)** ofrecen orientación gratuita y personalizada en todas las lenguas oficiales de la UE **sobre la normativa europea** aplicable a un caso concreto.

NO atienden asuntos de competencia exclusiva de la **legislación nacional**, ni ofrecen asesoramiento jurídico pormenorizado, análisis de documentos o **entrevistas personales**.

NO sustituyen el papel de un **abogado**, ni pueden tomar medidas contra nadie.

TERCERA PARTE

Cómo acceder a los programas de financiación de la UE y sus convocatorias.



Cómo financia la UE a las pymes

1.- **Financiación “directa”**: Instrumentos que gestiona directamente la UE y que utiliza para financiar acciones y medidas que desarrollen las distintas políticas de la Unión. Previa publicación de una **convocatoria de propuestas**.

Portal de financiación y licitaciones

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

Información sobre todas las **Subvenciones, Incentivos, Premios y Contratos públicos** (para el desarrollo de las actividades de los organismos de la Unión).

Funding & tender opportunities

Single Electronic Data Interchange Area (SEDIA)

TENDERS ▾ HOW TO PARTICIPATE ▾ PROJECTS & RESULTS WORK AS AN EXPERT SUPPORT ▾

outbreak: visit the [European Research Area \(ERA\) corona platform](#) for information and funding opportunities

[FAQs on Horizon 2020 calls and grants published on 10 May](#) // [Continuously updated info on extension of call deadlines](#)


You may encounter some technical problems with the submission of proposals. Our technical team is working to resolve the issue as soon as possible. We apologise for any inconvenience this may cause.

Authentication, Identity, Bank Account, Contracts and Payments functionalities in the Experts Area will be unavailable on Monday 21.09.2020 between 07:30 and 08:15. We apologise for any inconvenience this may cause.

Information and funding opportunities (the Single Electronic Data Interchange Area) is the entry point for participants and experts to access tenders and tenders managed by the European Commission and other EU bodies.

Proposals and tenders

Find tenders by keywords, programmes...

 Search

ERA corona pla

Period 2014-2020

Asylum, Migration and
Integration Fund
(AMIF)

Consumer Programme
(CP)

Creative Europe
(CREA)

Europe Direct (ED)

European Defence
Industrial
Development
Programme (EDIDP)

EU Aid Volunteers
Programme (EUAID)

Europe For Citizens
(EFC)

European Maritime
and Fisheries Fund
(EMFF)

European Statistics
(ESTAT)

Innovation Fund
(INNOVFUND)

EU External Action
(RELEX)

HERCULE III (HERC)

Internal Security Fund

Internal Security Fund

Justice Programme

Pilot Projects and

Programme for the

Programme for the

Rights, Equality and
Citizenship
Programme (REC)

Union Civil Protection
Mechanism (UCPM)

Programming Period
2007-2013 (FP7 - CIP)

Overview of EU
funding

and 2021-2027

Proposals?



Commission selects, on a
ions or natural persons to implement

What are calls for tenders?



With calls for tenders the Commission aims to purchase goods,
services or works in exchange for payment of an agreed price.

How to participate in 5 steps



Find an **OPPORTUNITY**

Cómo financia la UE a las pymes

2.- Financiación “indirecta”:

Gestionada por Administraciones **nacionales y regionales**.

Suponen cerca del **80% ppto UE**.

Cinco Fondos: **FEDER** (desarrollo regional y urbano), **FSE** (inclusión social y buena gobernanza), **Fondo de Cohesión** (convergencia económica de las regiones menos desarrolladas), **FEADER** (Agricultura y desarrollo rural), **FEMP** (marítimo y de pesca); y Fondos de **Cooperación Transnacional** (INTERREG, INTERACT, URBACT).

Base de datos de ayudas e incentivos para empresas de la DG Industria y Pymes Ministerio ICT ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos

Cómo financia la UE a las pymes

3.- Instrumentos financieros

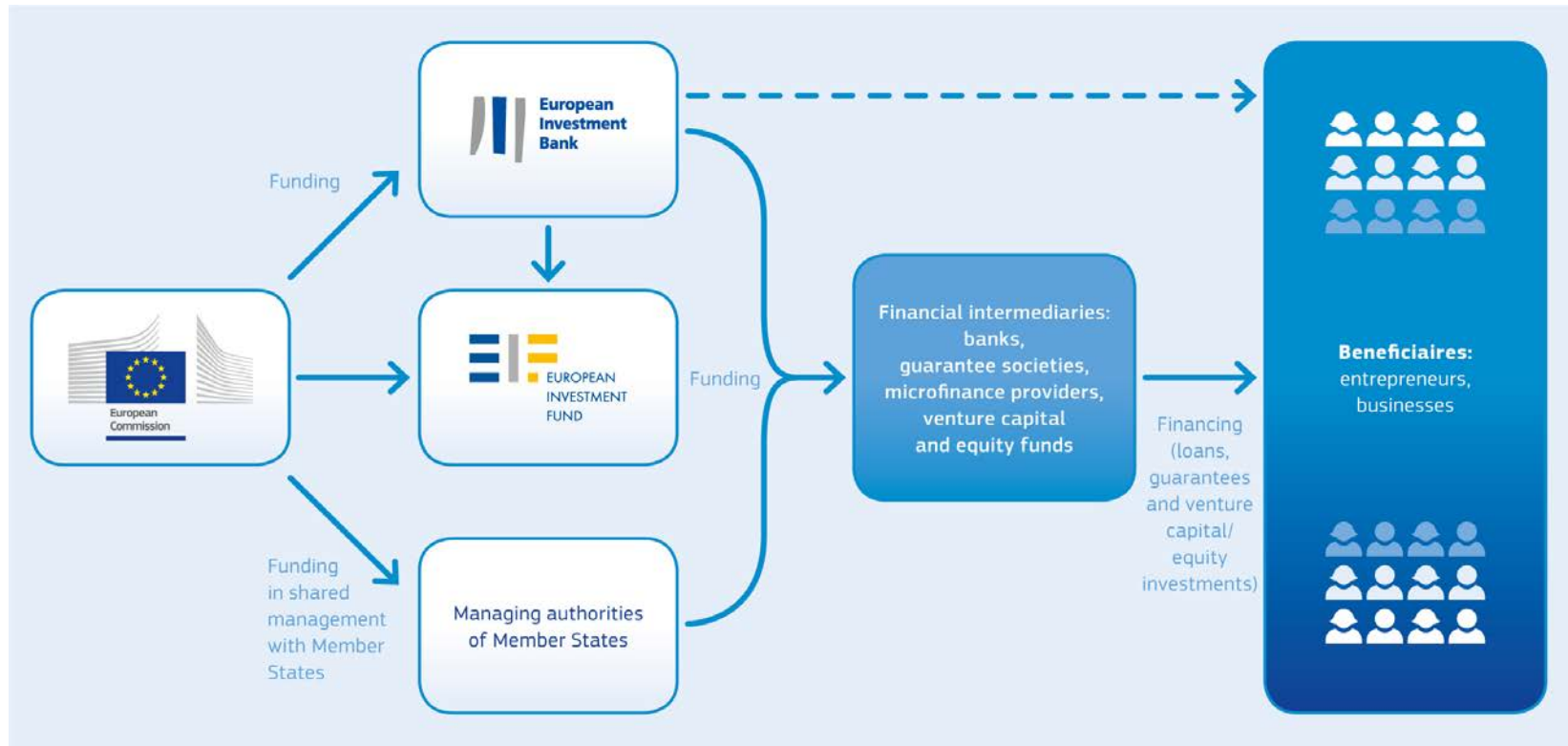
Para proyectos de inversión con una potencial viabilidad económica a través de **préstamos, garantías** y otros mecanismos de riesgo, que pueden ser combinados con soporte técnico o bonificaciones de intereses en la misma operación:

- **Préstamo** de riesgo compartido
- Instrumento de **garantía** con un límite máximo
- **Préstamo** para **renovación** (proyectos de eficiencia energética y energías renovables en el sector de los edificios residenciales)
- **Mecanismo de Coinversión** para empresas de nueva creación y PYMES: financiación adicional a través de un sistema de inversión colectiva gestionado por un intermediario financiero principal.
- **Fondos de Desarrollo Urbano:** proyectos urbanos sostenibles (transporte público, eficiencia energética o regeneración de zonas urbanas).

Futuro presupuesto 2021-27: **INVEST EU** (COSME)

Cómo financia la UE a las pymes

3.- Instrumentos financieros



Los Programas europeos de gestión directa

- En cada Programa: **marco general de actuación** que comprende la definición de los **objetivos**, la **justificación** de la adopción de la medida, un **calendario** financiero, los **requisitos** de acceso a la financiación y las **acciones financiables**.
- **Características comunes** a todos los programas:
 - **Plurianualidad.**
 - **Transnacionalidad** (mínimo tres socios en general, que deben **cofinanciar**).
 - **Efecto demostrativo.**
 - **Innovación.**
 - Respeto de criterios **medioambientales** y de **igualdad de oportunidades**.

Los Programas europeos de gestión directa

¿QUIÉN PUEDE PARTICIPAR?

Dependiendo de los programas, la convocatoria de propuestas está abierta a una amplia gama de participantes: **instituciones públicas** o semipúblicas a nivel estatal, regional o local, **empresas y asociaciones de empresas, centros tecnológicos, ONGs, ciudadanos....**

¿CÓMO PRESENTAR LA PROPUESTA?

Los proyectos deben presentarse normalmente a través de una **aplicación informática**, a través de formularios.

¿POR QUÉ Y PARA QUÉ PARTICIPAR?

La formalización de la propuesta es complicada, requiere esfuerzo y es difícil que mi proyecto sea aprobado...¿entonces?

- 1.- Se pueden **conseguir fondos** para mis proyectos
- 2.- Se me presentan nuevas perspectivas de **negocio**
- 3.- Es un escaparate para la **difusión de mi empresa** entre los socios
- 4.- Creo una red de **cooperación internacional**, es una forma de internacionalización.
- 5.- Puedo **aprender** de lo que otros están haciendo
- 6.- Impulso la **creatividad** de mi empresa y de mis colaboradores, generando conocimiento
- 7.- Mi empresa puede ser más **competitiva.....**

He detectado la convocatoria (*Call for proposals*) que me interesa. ¿Qué hago ahora?

- Mi proyecto se tiene que **ajustar a lo que pide el Programa** y la convocatoria en concreto.
- Elaboro la **propuesta** (*Electronic proposal submission System EPSS*).
- La Comisión comprueba los **requisitos formales** de elegibilidad (*Guide for Applicants*)
- **Evaluación** de propuestas (frecuente contratación externa)
- Fase de **negociación** con los seleccionados (no siempre)
- Comunicación de la *Evaluation Summary Report (ESR)*. Puede que haya lista de reserva
- Preparación del **acuerdo de subvención** (*Grant agreement*): firma de **contrato** (*Document of work DOW*) y comprobación de entidad legal y **solventía** financiera.

Algunas Recomendaciones

- **Claridad:** Debe presentarse un proyecto claro y conciso, dotado de un plan de trabajo sólido, bien argumentado y factible (ej. resumen del proyecto con su alcance, los recursos existentes y los objetivos finales).
- **Variedad del consorcio:** organismos públicos/ privados, del Norte/Sur, grandes/pequeños, etc.
- Importancia de incluir **acciones de difusión** de resultados (capitalización), dimensión europea.
- **Innovación:** enfoque novedoso de la cuestión.

Panel “IT How to”

<https://webgate.ec.europa.eu/funding/display/ECResearchGMS/IT+How+To>

Nos enseña cómo **usar, acceder, cumplimentar datos y presentar** proyectos a todas las convocatorias y servicios que aparecen en el portal de financiación (Funding&Tenders)



IT How To

On this site you will find all the information on HOW TO USE the services available in the [Funding & Tenders Portal](#).

This portal is used for funding programmes and tenders managed by the European Commission, Executive Agencies and other EU bodies, as well as for Education, Audio-visual, Culture, Citizenship and Volunteering projects managed by National Agencies under the programmes Creative Europe / Erasmus+ / Europe for Citizens / EU Aid Volunteers.

See [Introduction to the Funding and Tenders Portal](#) and [My Area](#) to see how **My Area** works.

See [IT Support](#) if you need support.



Participants



Experts



Proposals



Grants



Audits



Roles & access rights



Procurement



What's new



FAQ

Mi proyecto no ha sido seleccionado

**UNA PROPUESTA NO ADMITIDA
NO ES UN FRACASO.**



Autoevaluación: qué ha podido fallar,
qué puedo mejorar

Contacto con la Comisión, si es posible

Consultar los **criterios de concesión**, que son
públicos

Consultar las listas de **“mejores prácticas”** de los programas

Programas europeos de gestión directa 2014–2020

Cultura: **Europa Creativa**

Educación, formación y deporte: **ERASMUS+**

Ciudadanía y justicia:

- Europa con los **ciudadanos**
- Cuerpo europeo de **solidaridad**
- Derechos, **igualdad** y ciudadanía 2014 - 2020
- Programa de **Justicia** de la Unión Europea

Empleo e innovación social: **EASI**

Empresas: **COSME** (<https://ec.europa.eu/easme/en/cosme-0>)

Investigación e innovación: **HORIZONTE 2020**

Medio ambiente y acción por el clima: **LIFE**

Protección civil: Mecanismo de protección civil

Salud pública y Consumidores:

- Programa de **Salud** de la Unión Europea
- Programa plurianual de **Consumidores (2014-2020)**

Promoción de **productos agrícolas (CHAFEA)**

Programas europeos de gestión directa 2021–2027

Pendientes del **Próximo presupuesto 2021-2027**:

- **HORIZONTE EUROPA** (continuación HORIZONTE 2020)
- **Next Generation EU** (Mecanismo de recuperación y Resiliencia de la UE). Préstamos y subvenciones para sostenibilidad medioambiental, productividad, equidad, estabilidad macroeconómica.
- **Europa Digital**

Ya aprobado:

- Primera convocatoria **INNOVFUND** proyectos de demostración de tecnologías innovadoras con bajas emisiones de carbono. Objetivo de que Europa sea climáticamente neutra en 2050.

A destacar

HORIZONTE 2020:

- **Instrumento pymes:** subvenciones a empresas con un alto potencial para apoyarlas en el desarrollo de un estudio de viabilidad (hasta 50.000 euros en la fase 1), en la realización de I+D y pruebas de mercado (2,5 millones en la fase 2), o asistencia técnica a través de la orientación, la tutorización u otros servicios de aceleración empresarial (fase 3).
- **Pacto Verde Europeo.** Presentación próximo 1 de octubre.
CDTI

A destacar

CDTI Oficina de contacto de H2020 en España
(eshorizonte2020.es)

CESEAND nodo andaluz de Enterprise Europe
Network (ceseand.net)

Manual “on line” para pymes: “**Find a grant**”

https://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/index_en.htm

“Corona Platform” European Research Area (ERA)

Financiación de proyectos de **investigación e innovación** que buscan soluciones urgentes frente al **COVID-19**: prevención y diagnóstico, seguimiento de pacientes, dispositivos médicos (respiradores, sensores...).

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/covid-19>

A blue banner with a white coronavirus icon on the right and the text "European Research Area (ERA) corona platform" in white on the left.

European Research Area (ERA) corona platform

CUARTA PARTE

- ¿Necesito un socio europeo para mi proyecto? ¿Cómo lo encuentro?



Aspectos que hay que tener en cuenta

- Los **requerimientos legales**: comprobar si es necesario constituir una agrupación formal (consorcio, UTE) o, no.
- Que mi potencial socio tenga **interés real en la propuesta**, que el proyecto le aporte beneficios concretos.
- La **disponibilidad de los recursos** necesarios para que la red responda eficazmente a las necesidades y objetivos del proyecto.
- Que sean socios “**confiables**”.
- Que tengan capacidad para trabajar en un **entorno internacional**.

La búsqueda de “socios”

Es una de las tareas **más difíciles** y a su vez **más importantes**

¿CÓMO LOS ENCUENTRO?

- Contactos propios y conexiones (**networking**).
- Jornadas de trabajo, como **Info Days**.
- **Entidades de apoyo** y asesoramiento: OTRIs, organizaciones empresariales, Agencias de desarrollo, Cámaras....
- Bases de datos: **Ideal-ist** (proyectos de I+D+i o TIC); **managenergy** (proyectos relacionados con energías renovables).
- **Redes de información**: EEN (Enterprise Europe Network o Red Europa Empresa); CORDIS (Servicio de Información Comunitario sobre I+D).
- Empresas de **consultoría**.

Mi recomendación

Las **plataformas online de cada Programa** incluyen la opción de búsqueda de socios. Podemos o bien encontrar al socio que buscamos, o bien ofrecernos como socios para algún proyecto.

Puntos Nacionales de contacto de cada programa también son una buena opción (sobre todo...¡hablan en español!).

Plataforma de búsqueda de la **EEN**: een.es.europa.eu

Red de puntos nacionales de contacto de TIC:

Ideal-ist.eu/partnersearch

Otra posibilidad: acuerdos de cooperación empresarial

- Búsqueda de socios como **estrategia de expansión exterior**: cooperación empresarial
- “Acuerdo establecido entre dos o más compañías para **compartir** recursos, capacidades, esfuerzos, riesgos, responsabilidades y beneficios potenciales en el **acceso a mercados exteriores**”.(Raúl Mínguez, Cámara de Comercio de España)
- Subcontratación, licencia, externalización, franquicias, consorcios (UTE, AEIE), acuerdos de distribución, central de compras, venture capital.....



QUINTA PARTE

- **La contratación pública de las instituciones de la UE en España: oportunidades.**



La Comisión Europea, como cualquier Administración, adquiere mediante **contratación pública** bienes y servicios muy diversos:

- estudios
- asistencia técnica y formación
- consultoría
- servicios de conferencias y publicidad
- bibliografía y equipamiento informático.
- servicios de catering, viajes, suministros en general....

Los proveedores se seleccionan a través de **licitaciones** que convocan los departamentos, oficinas y agencias de la Comisión en toda Europa.
Publicadas en “TED e-tendering”

<https://etendering.ted.europa.eu/>

Oportunidades en Organismos de la UE en España

- **Comisión Europea, Representación en España. (Madrid y Barcelona)**
https://ec.europa.eu/spain/business-funding/tenders_es
(información poco actualizada?)
- **Parlamento Europeo, Oficina en España. (Madrid y Barcelona)**
<https://www.europarl.europa.eu/contracts-and-grants/es/public-procurement>
- **Joint Research Centre** (Centro Común de Investigación de la Comisión Europea). **Sevilla** <https://ec.europa.eu/jrc/en/about/jrc-site/seville>
- **EUIPO** Oficina de Propiedad Intelectual de la UE. **Alicante**
<https://euipo.europa.eu/ohimportal/es/public-procurement>

- **OSHA** Agencia Europea de Seguridad y Salud en el Trabajo. **Bilbao**
<https://osha.europa.eu/en/about-eu-osha/procurement>
- **Sat Cen**, Centro de Satélites de la UE. **Torrejón de Ardoz** (Madrid)
<https://www.satcen.europa.eu/procurement/procurement-policy-and-procedure>
- **EFCA** Agencia Europea de Control de la Pesca. **Vigo**
<https://www.efca.europa.eu/es/content/open-calls-tender>
- **E4E** Fusion for Energy. **Barcelona**
<https://industryportal.f4e.europa.eu/Calls/SearchPublicCall.aspx>

SEXTA PARTE

- **Las principales fuentes de información:** redes europeas de apoyo a pymes.



¡Conecte su empresa a Europa!

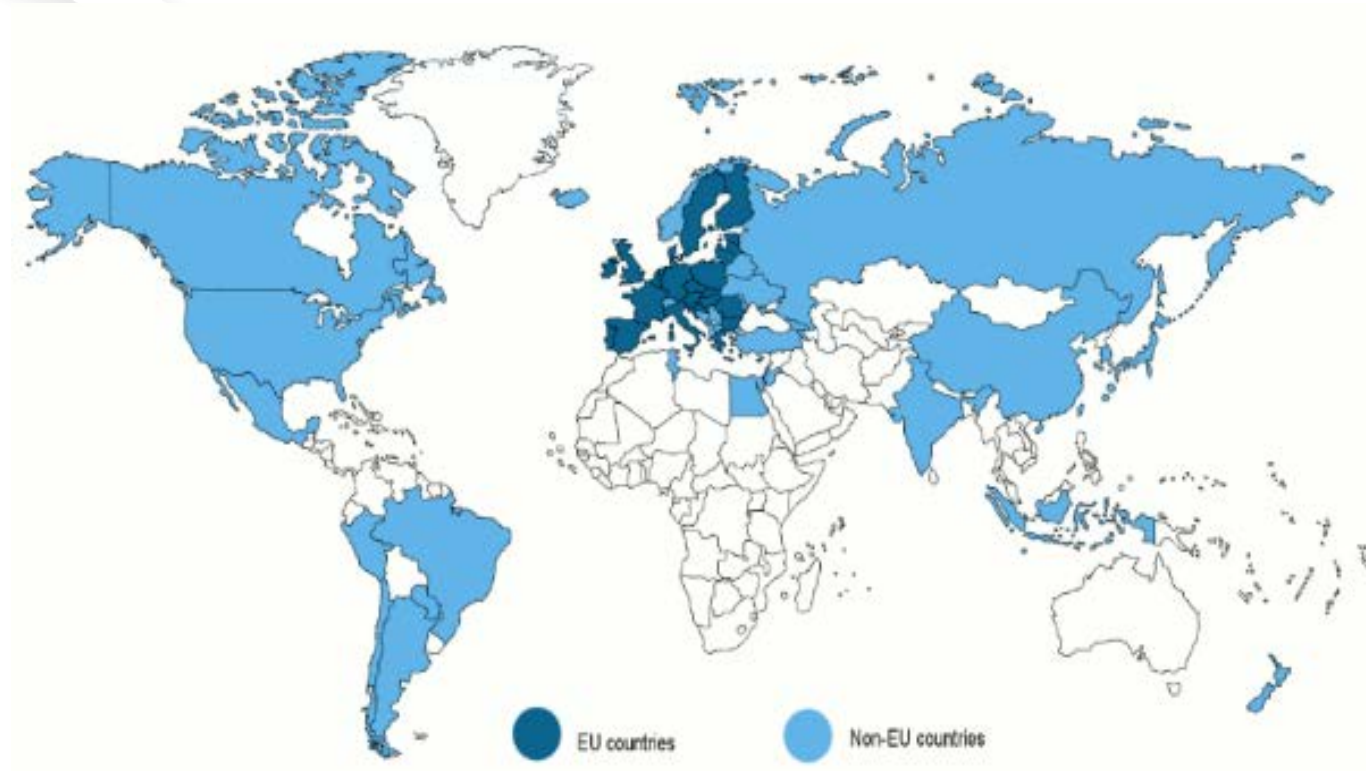
Enterprise Europe Network

<https://een.ec.europa.eu/>

Más de **600 organizaciones empresariales** constituidas en **70 consorcios** en más de 50 países dentro y fuera de Europa.

Servicios:

- Asistencia a las empresas para su **internacionalización**.
- Servicios relacionados con la **Innovación** de nuevos productos.
- Acceso a **proyectos y financiación** de la UE.
- Proporcionar **información a la Comisión Europea**. La red actuará en un doble sentido entre las empresas y la Comisión, transmitiendo información y puntos de vista en ambas direcciones.



En Andalucía: CESEAND

<http://www.ceseand.net/>

Centro de Servicios Europeos a Empresas andaluzas

Nodo andaluz de la Red.

Consortio:

- Agencia IDEA (coordinador)
- Agencia Andaluza del Conocimiento
- Confederación de Empresarios de Andalucía
- Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio

Servicio integral: **“ventanilla única”**



Otras Redes y contactos de interés

- **Red de Información Europea de Andalucía** (Europe Direct, Centros de Documentación Europea, Team Europe, CESEAND)
<http://www.andaluciaeuropa.com/>
- **Red EURES** <https://ec.europa.eu/eures/public/es/employers-dashboard>
- Delegación de la **JdeA en Bruselas**: Boletines semanales de info.
- **Secretaría General de Acción Exterior** (JdeA)
<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/presidenciaadministracionpublicaeinterior/areas/accion-exterior.html>
- **EASME** Executive Agency for SMEs (Comisión Europea)
<https://ec.europa.eu/easme/en>
- **SOLVIT** denuncia de obstáculos provocados por Administraciones
https://ec.europa.eu/solvit/index_es.htm

Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Gracias



Financiado por:



Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Financiado por:



Coraboran:

