

APRENDIENDO A EXPORTAR TECNOLOGÍA

Madrid, 7 de Noviembre

¿EN QUÉ CONSISTE?

UNA JORNADA EN LA QUE LA EMPRESA PUEDE:

- Escuchar a renombrados expertos del mundo de la tecnología.
- Recibir asesoramiento de especialistas en áreas como : capital riesgo, registro marcas, marketing tecnológico...
- Compartir la experiencia internacional de pymes españolas del sector tecnológico que han logrado éxito en los mercados exteriores.
- Establecer contactos con otras empresas del sector para crear sinergias, obtener conocimiento, establecer alianzas... que faciliten su salida al exterior.

TODO ELLO A TRAVÉS DE DISTINTAS ACTIVIDADES, FOROS, CHARLAS, DEBATES Y ASESORAMIENTO PERSONAL.

CAMBIO DE MODELO

ICEX y el SIMO se unen para enseñar a exportar tecnología a las empresas

Banesto, Cesce, Garrigues, las Cámaras de Comercio, el CDTI y la Red de Parques Tecnológicos, la Oficina de Patentes y Marcas y el CSIC se integran en el nuevo programa de la Administración Comercial.

JOSEMARÍA TRIPER, Madrid

La Administración Comercial española está decidida a cambiar el patrón exportador español con un doble objetivo: por un lado, conseguir que el mayor peso de las exportaciones nacionales de bienes se derive de sectores de alta tecnología, valor añadido y capacidad de arrastre; y, por otro, contribuir a mejorar los resultados de la balanza comercial al tratarse de productos de mayor precio y con mayores rentabilidades.

Se trata, en palabras de Ángel Martín Acebes, vicepresidente ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), de que "el modelo exportador español sea el que corresponde a un país que es ya la octava potencia industrial del mundo".

Este es el objetivo al que quiere responder el nuevo programa desarrollado por el Instituto y que, en colaboración con el SIMO, se pon-

Biología, medicina, energías, telecomunicaciones e informática son los sectores prioritarios

drá en marcha el próximo 7 de noviembre en Madrid, coincidiendo con la celebración del Salón Internacional de la Informática y las Telecomunicaciones.

El programa, denominado *Aprendiendo a Exportar Tecnología*, pretende convertir en exportadores permanentes a mil nuevas pymes de to-



Ángel Martín Acebes, vicepresidente ejecutivo del ICEX. / Elmu Pástor

da España, que tengan algún tipo de producto tecnológico y una estrategia de diferenciación a través de la tecnología, incorporada a sus productos y servicios.

Los sectores seleccionados por el ICEX para participar en el programa son los de agroalimentación y biotecnología; medicina y salud; energía (especialmente las renovables); medio ambiente; información, informática y telecomunicaciones; electrónica, robótica y nanotecnología; y componentes industriales y de transporte. Aunque está también abierto a otros sectores con alto componente tecnológico.

Al igual que ocurre con otros programas del ICEX, como el PIPE (Plan de Ini-

ciación a la Promoción Exterior) y *Aprendiendo a Exportar*, esta nueva iniciativa pretende integrar al mayor número de agentes públicos y privados con competencias o relacionados con la internacionalización empresarial y con el fomento de la innovación. En este caso, y aparte del SIMO, han confirmado ya su participación activa en el programa, entre otros, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), la Red de Parques Tecnológicos, la Oficina Española de Patentes y Marcas y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Además de entidades financieras como Banesto, que

Balanza comercial de los sectores tecnológicos

	Miles de €
2007	
• Exportaciones	18.834.490,39
• Importaciones	33.980.857,65
• Salto	15.346.367,26
• Cobertura	54,84
2006	
• Exportaciones	72.699.570,17
• Importaciones	132.758.090,77
• Salto	60.058.520,60
• Cobertura	54,76

Datos 2007, enero-marzo Fuente: ICEX

El proyecto pretende cambiar el patrón exportador español y mejorar la balanza comercial

abra una línea de créditos para financiar a las empresas que se incorporen al programa; Cesce, que asegurará el cobro de las exportaciones realizadas durante el primer año a coste cero; el bufete Garrigues, para asesoría sobre contratación y fiscalidad internacional; y Positioning Systems y Barabés, que informarán respectivamente sobre la importancia de la marca y el uso de Internet en el comercio.

Alianzas entre empresas

Siguiendo un esquema similar al de *Aprendiendo a Exportar*, los técnicos del ICEX visitarán anualmente a cinco mil pymes, seleccionadas previamente en los 43 parques tecnológicos existentes

en España por la innovación tecnológica de sus productos y estrategias.

De ellas, un millar, aproximadamente, se darán cita en el SIMO para asistir a una macrojornada en la que podrán escuchar a expertos del mundo de la tecnología que presentarán las tendencias y oportunidades en el mundo tecnológico; recibir asesoramiento de especialistas en áreas como el capital riesgo, registro de marcas o marketing tecnológico; y compartir la experiencia de pymes españolas del sector tecnológico que han triunfado en los mercados internacionales.

Una novedad interesante que incorpora este programa con respecto a otros que desarrolla el ICEX es la preparación de encuentros, con cita previa, para que las pymes participantes puedan contactar con otras empresas de su sector de cara a crear sinergias o establecer alianzas y *joint ventures* que faciliten su salida al exterior.

La balanza comercial de los sectores tecnológicos es tradicionalmente deficitaria para España. Los datos oficiales de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, correspondientes al año 2006 muestran un saldo negativo de 60.058,5 millones de euros, correspondiente a unas exportaciones por valor de 72.699,5 millones frente a unas importaciones por 132.758,0 millones. La cobertura fue de sólo el 54,76, tasa que se mantiene en cifras similares durante el primer trimestre de este año.

Expertos en tecnología explicarán el programa

Como complemento a la jornada organizada por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y la colaboración del SIMO, que tendrá lugar el próximo 7 de noviembre, y dentro del programa de intervenciones de expertos renombrados en el ámbito de la tecnología, la División de Iniciación a la Exportación y Nuevos Proyectos del Instituto Español de Comercio Exterior va a contactar con personalidades españolas de prestigio mundial en actividades relacionadas con la alta tecnología. Entre los personajes seleccionados figura el astronauta Pedro Duque, que ya ha participado en actividades del Instituto, el piloto de Fórmula 1 Pedro Martínez de la Rosa, o los científicos Mariano Barbadic y Valentín Fuster.

Los responsables de *Aprendiendo a Exportar Tecnología* quieren también aprovechar el tirón mediático de estos personajes para despertar el interés de las empresas e impulsar su participación en el programa, que pretende aunar a los agentes privados y públicos competentes o con relación en la internacionalización de las empresas y con la innovación. Asimismo, entre las actividades que se desarrollarán durante la jornada que se organiza en el SIMO, el ICEX ha programado un almuerzo en el que ocho expertos internacionales explicarán detalladamente las claves de las tendencias y los factores que influyen en el negocio de la tecnología, manteniendo un coloquio con unas 200 empresas invitadas. Este coloquio se retransmitirá en directo para el resto de los asistentes.

aprendiendo a Exportar TECNOLOGÍA

7 DE NOVIEMBRE, PABELLÓN 2, IFEMA, MADRID



programa

áreas

sectores

prensa

localización

saber más

Organiza:



INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR

Colaboran:



¿Qué es Aprendiendo a Exportar Tecnología?

Aprendiendo a Exportar Tecnología es el nuevo programa del Instituto Español de Comercio Exterior, que se pondrá en marcha el **7 de noviembre en Madrid**. Se dirige a empresas con producto tecnológico de toda España que deseen comenzar a **exportar para ser globales**. Únicamente, deben contar con una estrategia de diferenciación a través de la tecnología, incorporada a sus productos o servicios.

El objetivo del programa es conseguir 500 **nuevas empresas exportadoras** de los sectores agroalimentación y biotecnología; medicina y salud; energía y medioambiente; información, informática y telecomunicaciones; electrónica, robótica y nanotecnología, y componentes industriales y de transporte. No obstante, está también abierto a otros sectores **con alto componente tecnológico**.

De esta forma, se pondrán en marcha una serie de iniciativas de **apoyo a las empresas** con producto tecnológico durante todo un año para ayudarlas a ser más competitivas en el exterior, facilitándoles su **financiación** y prestándoles todo el **asesoramiento** y el apoyo necesario en temas como nuevas tecnologías, comunicación y marca, innovación y diseño o fiscalidad y financiación internacional.

ZONA DE REGISTRO

¡Regístrate ya! Si tu empresa quiere salir al exterior desde el Instituto Español de Comercio Exterior te preparamos.



902 349 000

Prensa

ICEX y Simo promueven la exportación de los productos TIC nacionales

El ICEX y el SIMO se unen para apoyar la internacionalización de las pymes tecnológicas

APRENDIENDO A EXPORTAR" AYUDARÁ A LAS PYMES A SALIR AL EXTERIOR Y SER MÁS COMPETITIVAS

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A PYMES

- CON PRODUCTO TECNOLÓGICO, DE TODA ESPAÑA, QUE DESEEN COMENZAR A EXPORTAR PARA PODER SER GLOBALES.
- CON UNA ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA, INCORPORADA A SUS PRODUCTOS O SERVICIOS.

OBJETIVO:

- VISITAR A 2.000 EMPRESAS DE TODA ESPAÑA
- 800 EMPRESAS ASISTENTES

● SECTORES

- Agroalimentación y biotecnología
- Medicina y salud
- Energía y medioambiente
- Información, informática y telecomunicaciones
- Electrónica, robótica y nanotecnología
- Componentes industriales y de transporte
- Otros sectores con alto componente tecnológico

● Programa:

○ GLOBAL FORUM (12:00 – 14:00 h.)

3 Expertos de fama mundial presentarán las tendencias más vanguardistas y oportunidades para las empresas en el mundo tecnológico, entrevistados por el Secretario de Estado de Turismo y Comercio, Antonio Garrigues y Ana Patricia Botín.

○ GURU'S BRUNCH (14:00 – 16:00 h.)

Coloquio abierto con las empresas invitadas de 8 Guru's que darán las claves de los factores que influyen en el negocio de la tecnología. Se retransmitirá en directo al resto de los asistentes.

○ ASESORAMIENTO (14:00 – 20:00 h.)

Asesores en materias relacionadas con la internacionalización dan respuesta a las dudas de las empresas de base tecnológicas asistentes. Existe posibilidad de cita previa.

○ NETWORKING (14:00 – 20:00 h.)

Es un punto de encuentro entre empresas tecnológicas con intereses comunes, empresas de capital riesgo. Existe posibilidad de cita previa.

● Programa:

○ CAFÉ CON EXPERTOS (16:00 – 19:00 h.)

Expertos en temas tecnológicos, mantienen reuniones informales con las empresas asistentes al evento. Existe posibilidad de cita previa.

○ E-DEMO (16:00 – 19:00 h.)

Demostración en vivo de una licitación internacional, presentación de market places, networking internacional y second life en los negocios.

○ SPEAKER'S CORNER (16:00 – 19:00 h.)

Breves charlas que ilustran sobre temas de tecnología e internacionalización.

○ FIRST WEDNESDAY (17:00 – 18:00 h.)

Encuentro en el que empresas de capital aportarán las claves que permiten identificar empresas tecnológicas con potencial para ser globales.

○ ENCUENTRO EMPRESARIAL (19:00 – 20:00 h.)

3 pymes tecnológicas sin fronteras, contarán su experiencia en internacionalización

○ COPA VINO (20:00 h.)

aprendiendo a Exportar TECNOLOGÍA

Global Forum

Guru's Brunch

Café con Expertos

First Wednesday

ÁREA DE
COMPETITIVIDAD

TECH
VALLEY

AREA DE
INTERNACIONALIZACIÓN

Networking Area

Speaker's Corner

Encuentro Empresarial

Global Forum

Gurús Brunch

Coffee Break

First Wednesday

ÁREA DE
COMPETITIVIDAD

La jornada se amplía y diferencia claramente de los *Aprendiendo a Exportar* genéricos (www.aprendiendoaexportar.com) para atender a un sector clave en los objetivos del ICEX: la internacionalización de empresas tecnológicas españolas

ÁREA DE
INTERNACIONALIZACIÓN

Networking Area

Speaker's Corner

Encuentro Empresarial

Actividades con Programa Establecido:

Global Forum

Guru's Brunch

Speaker's Corner

First Wednesday

Encuentro Empresarial

Networking Area

Café con Expertos

E-demo

Actividades con Asesoramiento, Citas Previas y Networking

ÁREA DE
COMPETITIVIDAD

TECH
VALLEY

AREA DE
INTERNACIONALIZACIÓN

GLOBAL FORUM

12:00 h. a 14:00 h.

Tres especialistas internacionales presentarán las tendencias y oportunidades en el mundo tecnológico :



JAMES WALES
Fundador Wikipedia



SOUMITTRA DUTTA
Académico Insead



JUAN LLADÓ
Vicepresidente
Técnicas Reunidas

Entrevistados por :

- **David Kirkpatrick**
Editor de Tecnología de FORTUNE MAGAZINE
- **Antonio Garrigues**
Presidente de GARRIGUES ABOGADOS
- **Ana Patricia Botín**
Presidente BANESTO

GURU'S BRUNCH

14:00 h. a 16: 00 h.

Almuerzo con 8 expertos que darán las claves de las tendencias y los factores tecnológicamente importantes. Diálogo abierto con 200 empresas invitadas. Se retransmitirá en directo al resto de asistentes.

Entre los Expertos, contamos con :

- James Wales - Fundador WIKIPEDIA
- William Musgrave – Fundador
SILICON GLOBAL
- David Kirkpatrick -
Editor Tecnología
FORTUNE MAGAZINE
- Eduardo Roquero - Director
Planif. Estratégica GAMESA ENERGIA



- Soumitra Dutta - Académico
INSEAD
- Javier Ulecia – Director BULLNET
- Mikel Urizarbarrena
Presidente
PANDA SECURITY



CAFÉ CON EXPERTOS

16:00 h. a 18:30 h.

Café con expertos y empresas referente en cada sector en diálogo abierto. Se contará con la presencia de :

- Carlos Barrabés - Presidente BARRABÉS INTERNET
- William Musgrave – Fundador SILICON GLOBAL
- Soumitra Dutta – Académico INSEAD
- Joaquín Cueva – Fundador PANORAMIO
- David Kirkpatrick – Editor Tecnología FORTUNE MAGAZINE
- Manuel Uribarri – Director NAJETI
- Jorge Calderón – Consejero Delegado INOVA CAPITAL
- David del Val - Vicepresidente de TECH FOUNDRIES
- Mikel Urizarbarrena – Presidente PANDA SECURITY
- Javier Pérez Dolset - Fundador y Presidente de LANETRO ZED
- Eduardo Roquero - Director Planificación Estratégica GAMESA ENERGIA

- José M^a Zalbidegoitia – Presidente TALDE GESTION
- Nico Goulet – Socio Fundador ADARA ADVISORS
- Félix Arias – Director Asociado HIGHGROWTH PARTNERS
- Pablo Bueno Sainz – Presidente TYPESA
- Miguel Mulet – Gerente de Biotherapix - GENETRIX
- Angel Iglesias – Presidente IKUSI
- Fernando Echevarría – Director Gerente RINDER
- David Sánchez Pascual – Vicepresidente SEDECAL
- Ram Mohan - Presidente INBAC
- Raquel Ramos – Analista de Mercado de la Ofic. Económica y Comercial de España en Shanghai
- Enrique Alejo – Ofic. Económica y Comercial de España en Chicago

SPEAKER'S CORNER

16:00 h. a 18:30 h.

8 Charlas de 5 minutos sobre temas de interés tecnológico :

- **Web y Tecnología**
- **Innovación y Diseño**
- **Comunicación y Marca**
- **Financiación y Cobro**
- **Contratación y Fiscalidad**
- **Ayudas a la PYME**

FIRST WEDNESDAY 17:00 h. a 18'00 h.

Encuentro de empresas Tecnológicas y de Capital Riesgo que contarán los factores estratégicos para invertir en pymes tecnológicas.

Contaremos con la presencia de :

- **TECH FOUNDRIES**
David del Val – Vicepresidente
- **LANETRO ZED**
Javier Pérez Dolset - Fundador y Presidente
- **PANORAMIO**
Joaquín Cuenca - Fundador

Y de dos importante Fondos de Capital Riesgo

- **NAJETI**
Manuel Uribarri - Presidente
- **BULLNET**
Javier Ulecia - Director

E-demo
16:00 h. a 18:30 h.

Demostraciones en vivo de cómo funciona second life y aplicaciones de alto nivel

Planteada como un área de formación en la que diferentes expertos explicarán mediante demostraciones prácticas cómo sacar el máximo partido a Second Life, Alibaba, Webs de networking internacional como LinkedIn, y herramientas básicas Web 2.0.

Alibaba



Second Life



LinkedIn



ENCUENTRO EMPRESARIAL

19:00 h. a 20:00 h.

Tres empresarios PIPE del sector tecnológico cuentan su experiencia reciente en internacionalización :

- PANDA SOFTWARE – Mikel Urizarbarrena
- AERTEC – Antonio Gómez-Guillamón
- NEXT LIMIT – Víctor González

Entrevistados por CARLOS BARRABÉS

NETWORKING AREA

16.00 h. a 21.00 h

Punto de encuentro entre empresas tecnológicas

Con intereses comunes, para

- Establecer alianzas
 - Obtener conocimiento
 - Crear sinergias
 -
- Con posibilidad de cita previa
 - Que faciliten su salida al exterior



AREA DE
COMPETITIVIDAD

EN EL ÁREA DE COMPETITIVIDAD LOS ASISTENTES ENCUENTRAN LAS CLAVES PARA POTENCIAR EL CRECIMIENTO DE SU EMPRESA :

- Comunicación y marca (Positioning Systems + Innovation Express)
- Internet (Barrabes.biz)
- Financiación y cobro (Banesto y CESCE)
- Contratación y fiscalidad internacional (Garrigues Abogados)
- Innovación y diseño (DDI, CDTI y CSIC)
- Patentes y marcas (Oficina Española de Patentes y Marcas)
- Ayuda a la Pyme (DGPYME, IDAE, ENISA, SE Telecomunicación y AJE)

aprendiendo a Exportar

TECNOLOGÍA

SECTORES INCLUIDOS:





NETWORKING

Asociaciones Sectoriales

- ASEBIO (Asociación Española de Bioempresas)
- AEE (Asociación Empresarial Eólica)
- AETIC (Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España)
- Phantoms Foundation Nanospain
- SERNAUTO (Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción)
- MAFEX (Asociación Española de Exportadores de Material Ferroviario)
- FENIN (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria)
- TECNIBERIA / ASINCE (Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos)
- GENOMA (Fundación para el Desarrollo de la Investigación en Genómica y Proteómica)
- SECARTYS (Asociación Española de Exportadores de Electrónica e Informática)



NETWORKING

EMPRESAS CAPITAL RIESGO

- INOVA CAPITAL – Jorge Calderón – Consejero
- ACTIVE CAPITAL PARTNERS – Javier Avellaneda – Analista
- ADARA ADVISORS - Jesús Sainz – Presidente
- TALDE GESTIÓN – José María Zalbidegoitia – Presidente
- HIGH GROWTH PARTNERS – Félix Arias – Director Asociado
- BULLNET – Javier Ulecia – Director
- NAJETI – Manuel Iribarri – Director
- SES IBÉRICA PRIVATE EQUITY – Oscar Martínez-Cubels – Consejero Delegado



NETWORKING



B to B
AREA

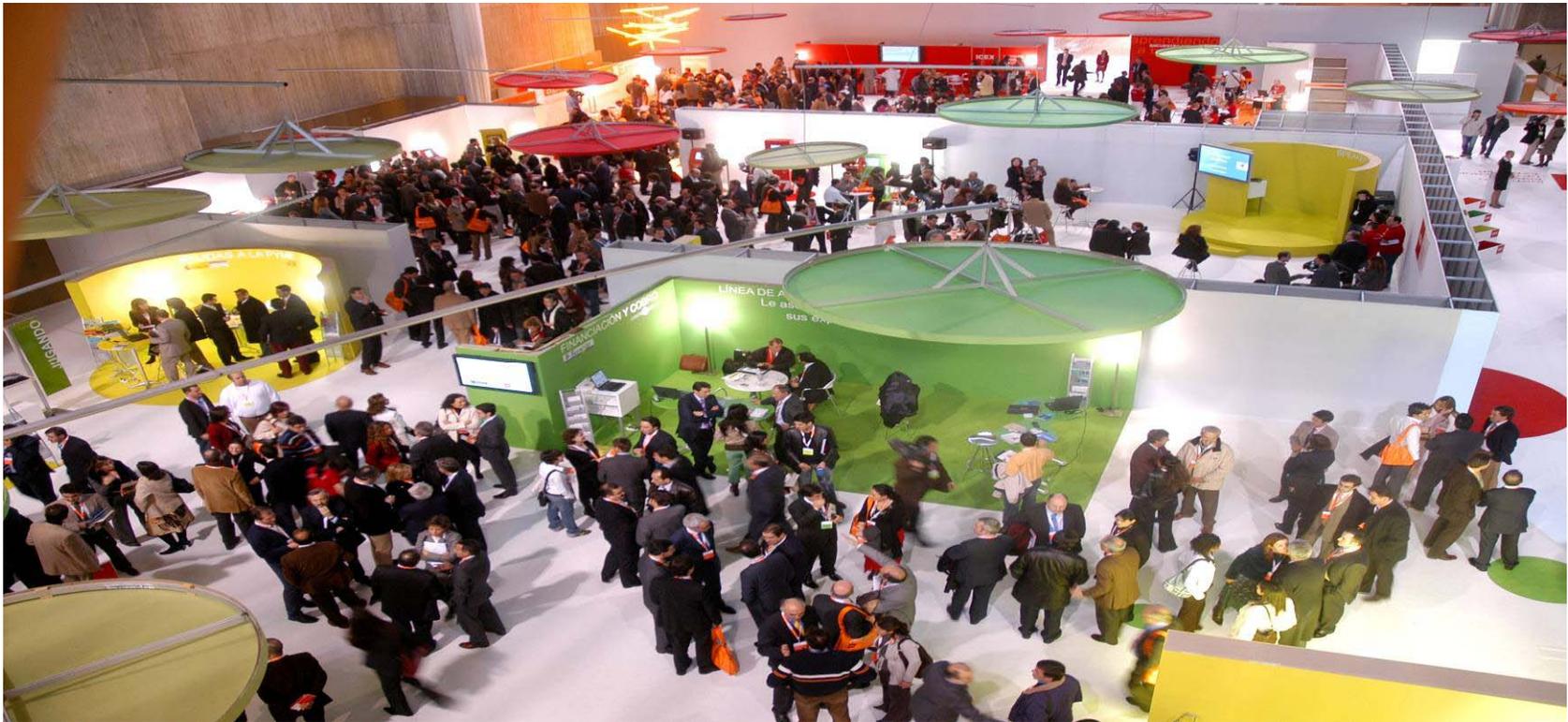
Además:

- B to B Área con :
 - Paneles Sectoriales
 - Meeting Point
 - Dinamización
- FUNTECH CAFÉ (área de cafetería destinada a networking)



EN EL ÁREA DE INTERNACIONALIZACIÓN SE OFRECEN LOS PROGRAMAS PARA SER GLOBAL

- ICEX: Servicios, apoyos y Plan de Internacionalización de la Tecnología
- Programa PIPE
- Oficinas Comerciales de EE.UU. (Chicago), China (Shangai) e India (Nueva Delhi)
- Programa Aprendiendo a Exportar
- Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos (de España e internacional)
- Consejo Superior de Cámaras, con sus apoyos tecnológicos.



ENTIDADES COLABORADORAS

Red de Parques Tecnológicos, Asociaciones Sectoriales, OTRI, CSIC, CDTI, red de CEEI, Consejo Superior de Cámaras, Red.es, diferentes Organismos Autonómicos de gestión tecnológica...

APRENDIENDO A EXPORTAR TECNOLOGÍA

Madrid, 7 de Noviembre