



**INSPYRAME UE – Taller 3**

**15 de Octubre 2020**

# EUROCHAMBRES

45 miembros

1700 cámaras de comercio  
regionales y locales

20 millones de empresas  
(98% PyMEs)



## NUESTRA MISION

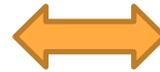
---

Desarrollar un entorno económico competitivo y favorable a las empresas en Europa

MIEMBROS



EUROCHAMBRES



## NUESTRAS PRIORIDADES

---

EUROPA GLOBAL

EUROPA  
SOSTENIBLE

PyMEs y  
POLITICAS  
ECONOMICAS

MERCADO UNICO

PyMEs y  
HABILIDADES



# GLOBAL EUROPE – EUROPA GLOBAL

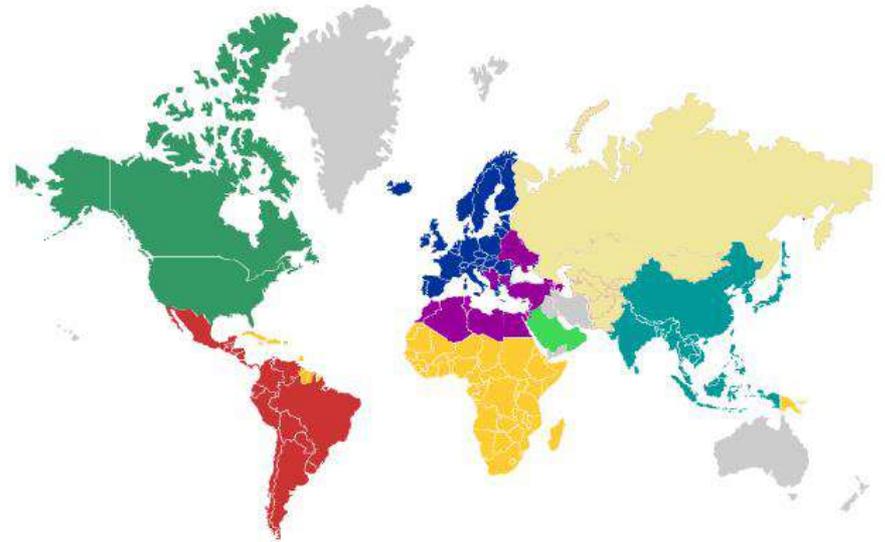
SUBTITLE

---

## Internacionalización

Mejorar la diplomacia económica exterior, en un partenariado público-privado a nivel europeo

Facilitar el acceso al mercado de las PYMEs de la UE



# enterprise europe network

Ayudando a las pymes a  
innovar y crecer internacionalmente

# Impulsar el crecimiento y el empleo

1

La Enterprise Europe Network es un instrumento clave en la estrategia de la UE para impulsar el crecimiento y el empleo.

2

Lanzado en **febrero de 2008** por la DG GROW de la Comisión (anteriormente "Empresa e industria" ENTR)

3

Cofinanciado por los programas de financiación **COSME y HORIZON 2020** de la UE: fomento de la competitividad y la innovación de las pymes europeas

4

Financiación total de **más de 180 millones de euros**



**3000**

EPERTOS  
LOCALES



**600+**

PUNTOS DE  
CONTACTOS



**60+**

PAISES

# Con presencia en tu región y conectado al mundo



# Cómo ayudamos?



Combinamos la experiencia en **negocios internacionales** con el **conocimiento local** para llevar su innovación a nuevos mercados.

---

# Una amplia gama de servicios para PYMEs con vocación de crecimiento

## SOCIO INTERNACIONALES

Base de datos con socios internacionales

Ruedas de negocios

Misiones empresariales

## ASESORIA

Asesoría sobre legislación y estándares de la UE

Inteligencia de mercado

Derechos de propiedad intelectual

## AYUDAS A LA INNOVACION

Acceso a la financiación

Servicios de gestión de la innovación

Transferencia de Tecnología

# Cómo funciona: socios internacionales

La base de datos empresarial de la red contiene miles de perfiles de empresas para encontrar la combinación perfecta. Además organizamos:

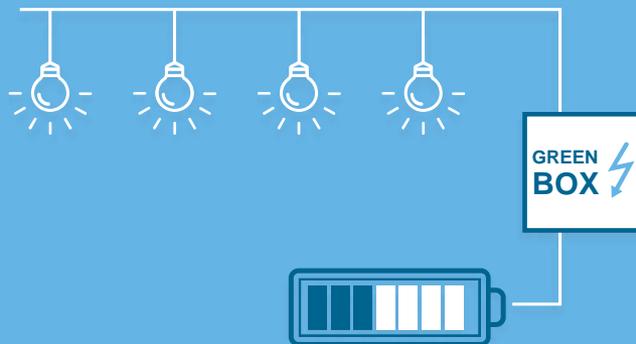
**Encuentros B2B** en toda Europa en los que las pymes pueden conocer a posibles socios comerciales en persona.

**Misiones empresariales** en las que lo preparamos para reuniones internacionales específicas con sólidas perspectivas comerciales



# Cómo funciona: socios internacionales

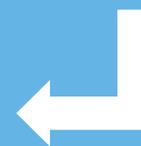
Resulta en una empresa conjunta en Lituania para licenciar la tecnología de Wattguard en los mercados bálticos



El dispositivo de monitoreo de consumo de energía “green box” de la PyME sueca Wattguard’s reduce la energía necesaria para encender las luces y ayuda a ahorrar dinero



Participa en una misión Empresarial de la red sobre tecnología verde



# Cómo funciona: asesoría

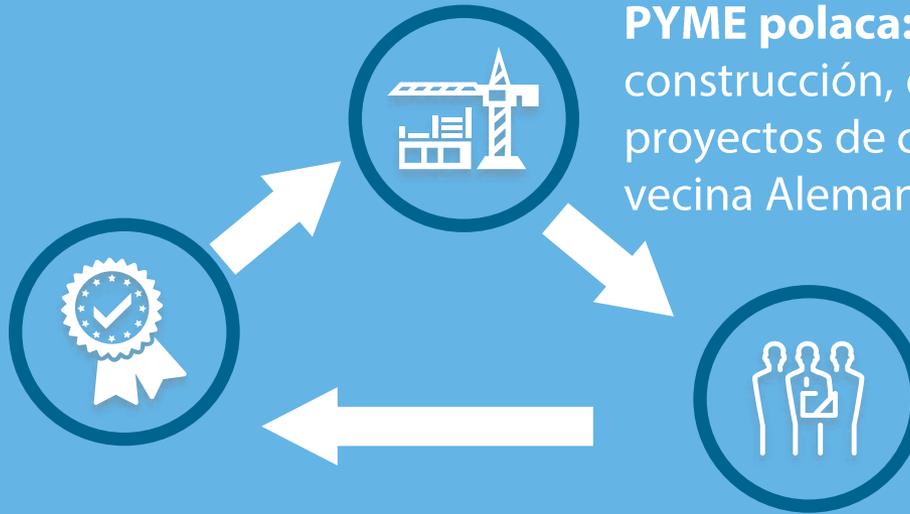
## Los expertos de la Red brindan asesoramiento a medida



- | Consejos prácticos para hacer negocios en otro país.
- | Identificar las mejores oportunidades de mercado para su negocio
- | Información sobre leyes y estándares de la UE
- | Asesoría sobre propiedad intelectual
- | Facilitar la retroalimentación de las PYME sobre las normas de la UE

# Cómo funciona: asesoría

La **PYME polaca** se convierte en la primera empresa polaca certificada en Alemania



**PYME polaca:** En el sector de la construcción, quiere competir por proyectos de contratación pública en la vecina Alemania

**La Red EEN** organiza asesoramiento y formación especializados sobre procedimientos y certificación

# Cómo funciona : ayudas a la innovación

## Crecimiento y éxito internacional

En 3 años, la facturación anual de Crypteia aumentó x 20 y su plantilla se cuadruplicó

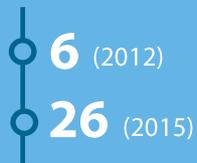


La **pyme griega Crypteia** quería convertir los resultados de la investigación sobre seguridad digital en un negocio comercial

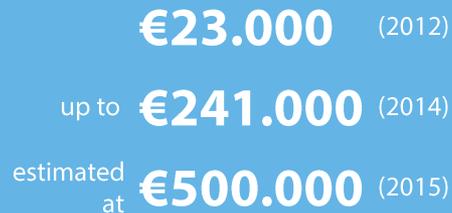
La red brindó **tutoría empresarial**, coaching, ayuda para redactar un **plan de negocios**, asesoramiento sobre patentes en diferentes mercados. **Acceso a socios de capital de riesgo** en Grecia y en el extranjero

# It works! Crypteia

## Número de empleados



## Volumen de negocios



## Mercados

U.S.A, Africa, Middle East, Europe (UK, Germany, Cyprus, Greece + more), Balkans, Hong Kong, Latin America

## Aumento número de clientes

More than **30 new** enterprise clients



*GTB - Global Telecoms Business Innovation Awards 2015: Business service innovation (Global network threat identification for enterprises)*



*October 20, 2014 PCCW Global, the international operating division of HKT, Hong Kong's premier telecommunications service provider, has acquired Crypteia Networks.*

# 17 sectores claves

Los expertos en redes de 17 sectores clave se han unido para brindarle soporte personalizado.



Aeronautics and  
space



Agrofood



BioChemTech



Creative  
Industries



Environment



Healthcare



ICT Industry &  
Services



Intelligent  
Energy



Maritime Industry  
and Services



Materials



Mobility



Nano and micro  
technologies



Retail



Sustainable  
Construction



Textile & Fashion



Tourism and  
Cultural Heritage



Women  
Entrepreneurship

# Business Cooperation Centres en América Latina

Argentina

Brasil

Chile

Mexico

Peru

Uruguay

# Acuerdos de Partenariado

## Chile

Tras participar de **misión empresarial** tecnológica Eureka 2018 a Finlandia organizado por Eurochile, West Ingeniería (Valdivia, Chile) generó una **alianza** con una empresa de ese país para desarrollar un sistema para el movimiento automatizado de recursos y productos al interior de grandes plantas que operan al aire libre.

## Mexico

PA entre HUB de Innovación Digital Industria 4.0 (Spain) y MIND México después la participación a la rueda de negocio Digital Enterprise Show 2019. En 10/2020 firmaron un acuerdo comercial para brindar capacitación a empresas en gestión de proyectos, digitalización e industria 4.0 a través de una serie de talleres temáticos en estos campos.

# Know before you go

## Porque la Propiedad Intelectual

- ***iEs su principal activo comercial!***
- ***Fortalecer la competitividad***
- ***Atraer inversores***



**INTELLECTUAL PROPERTY ADVICE FOR YOUR BUSINESS**

European IPR Helpdesk

China IPR SME Helpdesk

South-East Asia IPR SME Helpdesk

Latin America IPR SME Helpdesk

Four EU-funded helpdesks offer free resources to your small or medium-sized business to help you manage your intellectual property rights (IPR)



## Sobre los International IPR SME Helpdesks

- *Iniciativas de la Unión Europea para concienciar sobre el uso de la Propiedad Intelectual como herramienta de negocio para PYMEs europeas.*
- ***Primera línea asistencial gratuita***, *confidencial y business-oriented sobre Propiedad Intelectual para PYMES europeas que operan en América Latina, China o el sudeste asiático, o quieren hacerlo.*

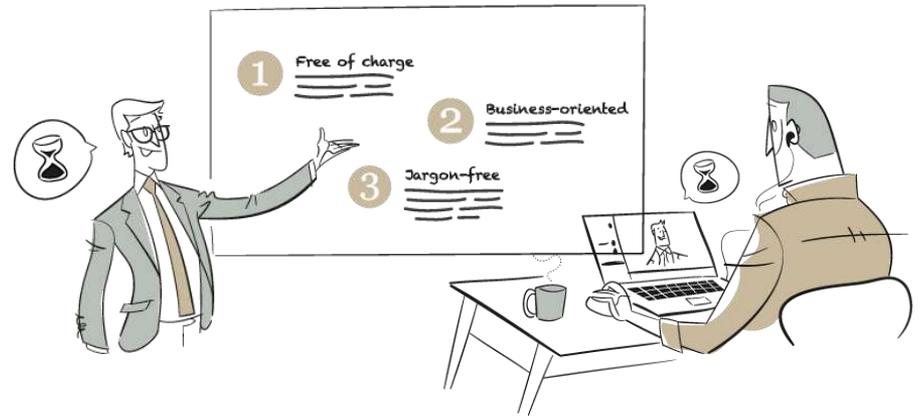
[www.latinamerica-ipr-helpdesk.eu](http://www.latinamerica-ipr-helpdesk.eu)

## Principales servicios



### HELPLINE

[helpline@latinamerica-ipr-helpdesk.eu](mailto:helpline@latinamerica-ipr-helpdesk.eu)



### TRAINING

# Principales servicios



**LATIN AMERICA IPR SME HELPDESK**

**Uruguay IP country factsheet**

**FACTSHEET**

- IPs in Uruguay for SMEs: An overview**
  - IPs for SMEs: Why to be interested in it?
  - How does Uruguay's IP legal framework compare to IPRBEST cases? (IPRBEST)
- IPs in Uruguay:**
  - Copyright and related rights
  - Patents and utility models
  - Industrial design
  - Trade marks
- EMERGING user IP**
- Using ODR/ADR to deal with disputes**
- IPRITS, IPRIS and additional information**
- GLOSSARY**

**1. IPRs in Uruguay for SMEs: BACKGROUND**

**1. IPRs for SMEs: Why to be INTERESTED in it?**

Intellectual Property (IP) refers to any creation, invention or sign that can be used to create and/or generate value for its creator, inventor or sign holder. Hence, it must be considered as part of a company's intangible assets. If it is correctly divided into law branches, namely: industrial property, which relates to inventions, designs or signs used in trade, and copyright or authors' right, according to non-regional definitions, which relates to literary, scientific and artistic works, as well as software, music, films or databases.

Intellectual Property rights (IPR) are exclusive rights granted by the law that allow right holders to control all unauthorized use or exploitation of their creation, invention or sign in their sector. They are exclusive, territorial and temporary and their scope and scope differ depending on the type of IPR as well as on the country.

Therefore, the registration of IPRs can be the possibility to generate assets for companies based on the exploitation of the granted right and its protection against unfairly competitive practices.

The nature and protection of most IPRs, namely copyright, trademarks and industrial designs, does not assure significant financial investment in comparison to the external advantages, whereas development and protection of inventions/brevets tends to be more expensive in both cases. SMEs are able to benefit from protection of their rights and, therefore, the management and exploitation of their IPRs by:

- Differentiating them from competitors.
- Considering a strong basis to build products in the market.
- Generating income through other business models such as licensing or franchising.
- Protecting intangible assets that could be even more important than tangible assets.
- Promoting their products from using their names, inventions, trademark marks, etc.



**LATIN AMERICA IPR SME HELPDESK**

**FACTSHEET**

**IP in the Agri-Food sector (II): Plant Varieties**

- Why IP is important in the agri-food sector**
- How to benefit from IP in the agricultural sector**
- Protection of Plant Varieties in Latin America and the agri-food products**
  - 1. Plant varieties: The basis
  - 2. Obtaining Plant Variety Protection in Latin America and certain Caribbean
  - 3. Success stories
  - 4. Protection obtained in the registration of Plant Varieties in Latin America
  - 5. Possible obstacles to the registration of Plant Varieties in Latin America
  - 6. Trade marks vs. Plant Varieties
- Library**
- Links of interest & additional information**

**1. Why IP is important in the agricultural sector**

The agri-food sector, covering the production, processing, marketing and distribution of food and drink products, has been experiencing strong growth in Latin America with a positive impact on its development for more than a decade. The sector is widely regarded as a dynamic and fertile ground for innovation and growth. The sector is widely regarded as a dynamic and fertile ground for innovation and growth. The sector is widely regarded as a dynamic and fertile ground for innovation and growth.

Latin America is a traditionally net importing region for agricultural commodities. According to the most recent **World Trade Report**, in 2018, Latin America had a trade deficit for agri-food products of 1.473 billion, a figure which fell to 91.201 million, as a matter of fact, in the EU-28 appears to be the 1st Latin American net importer for the Plant World, Argentina, Chile, Peru and Colombia.

However, social and natural factors make us a very attractive scenario for European SMEs to do business in the agri-food sector in Latin America, because, currently, growing markets in markets such as food safety, geographical origin, manufacturing processes in the marketing of products in the sector, etc. and the ground for a new approach to the sector, where differentiation through brands or processes is so important as it is in other business sectors, particularly in the food sub-sector.

According to WFP's Global Innovation Index 2017, which focused on intellectual property in the agricultural sector worldwide, the highest shares of intangible property contributions in agriculture, World, China and Mexico are the top countries. The report concludes that the Latin American region needs a new system of incentives within the agri-food sector and an overhaul of their intellectual frameworks, which is still outdated and bureaucratic.

Therefore, IPR SMEs are, at the moment, able to enter a sector whose degree of maturity in Latin America is much lower than in Europe through a consistent strategy that balances innovation and marketing, IP, and financial metrics to cover the product the complete needs resulting from them.

# RECURSOS ONLINE

## Principales servicios



## IP DIAGNOSIS TOOL



Nicoletta Favaretto

[favaretto@eurochambres.eu](mailto:favaretto@eurochambres.eu)