



Paco Negre, presidente de la Comisión de Financiación

1 La Comisión está centrando sus actuaciones actualmente en tres líneas concretas. En primer lugar, estamos realizando un trabajo para recopilar cómo se han financiado las entidades gestoras de los Parques hasta la fecha, y establecer cuál ha sido el modelo de negocio en el que han basado su explotación. En este sentido, estamos analizando y compartiendo los modelos de gestión y financiación que se han desarrollado hasta ahora, y viendo cómo se está afrontando la salida de la crisis hacia un nuevo modelo de financiación a medio-largo plazo. Para ello estamos abriendo negociaciones con el Gobierno, fundamentalmente con el Ministerio de Economía y Competitividad, y hemos retomado el diálogo con el Banco Europeo de Inversiones para articular algún instrumento que permita dotar de nuevos recursos a las entidades promotoras y gestoras de los parques y a las empresas que se ubican en ellos. Aquí hay que tener en cuenta la entrada en un nuevo programa de fondos procedentes de Europa, cuyos recursos han sido una aportación fundamental para la financiación de los Parques españoles.

Estos cambios en la política de fondos europeos, nos está haciendo replantear

la estrategia de APTE en materia de financiación, que es un punto crítico. Esto entronca con la segunda línea que estamos llevando a cabo, como es vincular los Parques a la nueva realidad económica de Europa y a la

reorientación de los recursos económicos para ciencia e innovación, tratando de tener una mayor presencia en el nuevo programa con periodo 2014-2020. Por último, estamos desarrollando acciones de sensibilización y formación entre los técnicos de la red de APTE para dar a conocer mejor las herramientas y recursos de financiación privada, (business angels, sociedad a capital riesgo, salida al MAB, etc.), sobre todo para las empresas que se encuentran fase de arranque, aceleración y crecimiento, ya que una parte importante de la actividad empresarial va a venir financiada en el futuro a través de los fondos privados.

2 Para la comisión será un año complicado, ya que para ayudar a salir a los parques y a las empresas de la crisis lo esencial es que la financiación fluya. Hay empresas que están funcionando bien porque están relacionadas con sectores basados en conocimiento, innovadores y emergentes, que además tienen un componente de internacionalización, pero en otros casos no es así. Lo más importante va a ser tomar pulso de la situación en la que nos encontramos y vamos a tratar de identificar las necesidades en materia de financiación a

medio plazo mediante diversas fórmulas. El camino a recorrer pasa por plasmar proyectos de envergadura y acudir a los recursos europeos, en los que la tasa de retorno sea mayor. Consideramos que una parte importante de los recursos deben venir de Europa, y el resto del mercado y de los instrumentos financieros más clásicos. La estrategia de APTE va a ser impulsar la presencia en esos foros. En la medida en que nuestras empresas trabajen en proyectos ambiciosos, con un grado de excelencia que contribuyan a los objetivos de la UE, vamos a incrementar las tasas de financiación y de retorno de recursos hacia nuestras empresas. Otro aspecto a destacar es la internacionalización como medida para incrementar los recursos de financiación, salir al exterior con productos y servicios innovadores y competitivos, lo que permitirá a las empresas tener unas cuentas más saneadas, y por tanto, financiar mejor su actividad empresarial.

Hay muchas iniciativas y posibilidades pero estamos fuertemente supeditados al movimiento financiero internacional, que está todavía con incertidumbre tanto en Europa como en España. Desde APTE vamos a tratar de ir despejando algunas de las dudas e intentar a contribuir en la medida de lo posible primero, a tener información de primera mano para presentarla a nuestros asociados, y en segundo lugar, buscar caminos nuevos para nuestro modelo de financiación, que se dirige hacia un partenariado público-privado.



Joan Bellavista, Comisión de Internacionalización

1 La estrategia de APTE en cuanto a internacionalización está consistiendo en dar un paso adelante para incrementar nuestra presencia y actuar en un mayor grado en el exterior. Aunque seamos una red de parques españoles debemos actuar dentro de una economía global e interactuar con otros parques, centros de investigación y empresas referentes a nivel internacional. Es una estrategia que hemos iniciado hace poco a través de nuestra relación con la IASP, aprovechando que tiene su sede en España y con la que hemos empezado a desarrollar varias iniciativas. Una de ellas es fomentar una mayor participación de los parques españoles en las conferencias y congresos internacionales de la IASP, donde anteriormente los gestores de nuestros parques eran meramente observadores y en los últimos años han ido adquiriendo un papel muy activo gracias al mayor número de comunicaciones e iniciativas que han ido presentando. En esta línea, también

estamos intentando impulsar la participación de APTE en proyectos europeos de largo alcance y con financiación para varios años, con el apoyo de la IASP en algunos casos, y con partners de otros parques y países de Europa.

Otras iniciativas que hemos empezado es el fomento de la relación con otras entidades tecnológicas internacionales, como ENoLL, la asociación europea de los Living Labs, con el fin de emprender actuaciones y actividades que nos potencien en este sentido; así como la ejecución de convenios específicos que nos permitan también desarrollar la red de APTE, como uno que hemos firmado con Estonia para el aterrizaje de empresas de ambos países. Otro punto destacado es el desarrollo de temas relacionados con la Opening Innovation, como un congreso que se celebra en junio en Barcelona con empresas multinacionales de tecnología en el que también van a estar presentes los parques tecnológicos españoles. Igualmente, estamos impulsando iniciativas con el Gobierno de España para promover acciones en el extranjero, como un viaje a California a través de ICEX, en el que los gestores de los parques de APTE y sus empresas podrán compartir

experiencias con otras empresas y hacer negocios. En definitiva, impulsar mecanismos con otras entidades que nos permiten salir al exterior y realizar nuevas actividades que sigan impulsando el desarrollo de APTE.

2 El objetivo fundamental es que esta estrategia de internacionalización empiece a conseguir resultados, que las empresas puedan vender su tecnología y conocimiento, conseguir un acercamiento a la política pública, a nivel nacional y en las comunidades autónomas, para todos los programas que favorezcan el desarrollo de actuaciones o convenios de APTE con otras entidades internacionales y entre las empresas. De manera especial en el caso de la política europea, donde ya llevamos varios años intentando aumentar esta estrategia de internacionalización. Un objetivo a medio plazo medio sería redefinir la APTE en términos de internacionalización, que su ámbito de actividad sea mayor, en el convencimiento de que toda la APTE sea una red y entidad internacional, que se convierta en una asociación con visión de globalizarse en el mercado, en cuanto a contratos, ventas y patentes para las empresas los grupos de investigación, que permitan así asegurar su futuro.