

04.11.2021  
03.12.2021

LUGAR

Videoconferencia

HORARIO:

09.00h–17:00h (España)

## Ciclo misiones directas virtuales a EUROPA OCCIDENTAL del sector sanitario

Agendas individuales personalizadas donde las empresas españolas se reunirán mediante videoconferencia con potenciales clientes, centros médicos y hospitales de primer nivel.

Ciclo de misiones directas por videoconferencia organizada por ICEX y las Oficinas Económicas y Comerciales en **Noruega, Países Bajos, Francia, Irlanda, Alemania, Reino Unido, Suiza, Bélgica, Dinamarca y Austria**, donde se les proporcionará a las empresas españolas una agenda de reuniones personalizada para realizar encuentros virtuales con empresas y centros médicos de aquellos países.

El objetivo de esta misión directa virtual es facilitar el contacto entre las empresas españolas y las locales con miras a posibles acuerdos de importación/representación de sus productos y/o servicios en los mercados que engloba esta actividad.

Las fechas son:

- **Noruega:** 4 y 5 noviembre
- **Países Bajos:** 8 noviembre
- **Francia:** 9 y 10 noviembre
- **Irlanda:** 11 y 12 noviembre
- **Alemania:** 17 y 18 noviembre
- **Reino Unido:** 22 y 23 noviembre
- **Suiza:** 24 y 25 noviembre
- **Bélgica:** 26 y 29 noviembre
- **Dinamarca:** 30 noviembre y 1 diciembre
- **Austria:** 2 y 3 diciembre

### SECTORES CONVOCADOS

- Dispositivos médicos y equipamiento hospitalario
- Material sanitario fungible
- Medicamentos
- Salud digital

---

## ¿QUÉ OFRECEMOS?

- Agenda personalizada, acorde con las peticiones y especificaciones de las empresas españolas, con empresas locales (importadores, socios tecnológicos, clientes finales...). Las agendas serán realizadas por la OFECOMES correspondiente.
- Apoyo y soporte por parte de las Oficinas Económicas y Comerciales y del departamento de sanidad y biotecnología de ICEX servicios centrales.

---

## ¿CÓMO INSCRIBIRSE?

La inscripción puede realizarse hasta el **2 de julio** de 2021 en el siguiente **ENLACE**.

---

## PRECIO

<b>POR CADA PAÍS UE:</b>	<b>294 euros + 21 % IVA</b>
<b>POR CADA PAÍS FUERA UE:</b>	<b>245 euros + 21 % IVA</b>

Las plazas de esta actividad son limitadas.

---

## CONTACTO

**ICEX | Victoria Azcárate Cormenzana** | [victoria.azcarate@icex.es](mailto:victoria.azcarate@icex.es) | +34 91 349 1868

**ICEX | Elena Menéndez Fombona** | [elena.menendez@icex.es](mailto:elena.menendez@icex.es) | +34 91 732 5425

Para cualquier duda técnica referente al formulario y registro en el portal deben llamar al (+34) 913 497 100 o ponerse en contacto con [informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

---

## ¿POR QUÉ NORUEGA?

Noruega es un país pequeño con una población de 5,3 millones de habitantes que se caracteriza por tener grandes recursos naturales como el petróleo y gas natural del Mar del Norte, por tener una renta per cápita alta de 60.000 euros anuales y ser uno de los países del mundo que más invierte en salud.

Las cifras de inversión pública en el sector sanitario están por encima de la media europea y en el 2020 supuso un gasto sanitario de unos 36.000 millones de euros, aproximadamente el 11,3% sobre producto interior bruto (PIB) y lo que supone además un gasto por habitante de 6.700 euros anuales.

Debido a la pandemia Covid 19, el Gobierno noruego se ha dado cuenta de las deficiencias del sector, y ha lanzado un programa de reforma que conlleva la inversión en nuevas infraestructuras, cómo la construcción de 6 nuevos hospitales generales, programas para incentivar las empresas privadas del sector y promover soluciones innovadoras en todo lo que

suponga una mejora de asistencia al paciente, tanto en los centros de salud como en sus casas, lo que denominan "salud virtual" o en inglés "ehealth".

Por estos motivos vemos que Noruega puede suponer una oportunidad de negocio para las empresas españolas.

---

## ¿POR QUÉ PAÍSES BAJOS?

Reforma radical del sistema sanitario (2006), paso de ser un sistema mixto a privado con el Seguro Sanitario Social.

Desde 2006, todos los residentes están obligados a contratar un seguro de salud básico con aseguradoras privadas. El Estado actúa como regulador y supervisor del sistema, asegurando la accesibilidad y calidad, cediendo las responsabilidades a aseguradoras, proveedores y clientes. Las aseguradoras de salud operan bajo el derecho privado y se les permite obtener ganancias y pagar dividendos.

Tipos de seguros: grupo 1, el seguro médico básico obligatorio. Financiación: prima fija mensual ( $\pm 115$  €), igual para todos y retenciones salariales. El empleador retiene esta cantidad y la transfiere a Hacienda; grupo 2: seguro para la atención médica de larga duración para enfermedades crónicas, y grupo 3: seguro de atención complementaria facultativo, es un paquete de especialidades adicionales.

Datos de 2020, más de 63.000 médicos, 3,4 médicos por cada 1.000 habitantes. El número de enfermeras: 10,9 por 1.000 habitantes. Período de hospitalización medio: 5,3 días. Un 4% de las consultas que recibe el médico general son derivadas al especialista. Número de camas 4 por cada 1.000 habitantes, más bajo que la media UE (6,5). La población se estima en 17,47 millones de personas (2021). La pirámide poblacional, forma regresiva, edad media: 43,3 años. La población está envejeciendo rápidamente. Esperanza de vida al nacer, es de 81,8 años. El gasto en el sector sanitario se encuentra en torno al 10% del PIB del país. Se encuentra entre los 5 primeros países de la Unión Europea que más gastan en sanidad.

La Agencia Europea del Medicamento se encuentra en Ámsterdam desde el 2019. Importante hub de I+D+i y ecosistema emprendedor para el sector sanitario

---

## ¿POR QUÉ FRANCIA?

Francia, con 67 millones de habitantes, y una población que envejece, dispone de un sistema de salud público desarrollado y se espera en sus planes de recuperación económica inversiones públicas adicionales en su sistema de salud. Las compras de los hospitales públicos franceses representan una cifra media en los últimos años de 25.000M euros anuales de compras. Este mercado puede resultar de interés para todas aquellas empresas españolas con productos y servicios competitivos, que estén en disposición de responder a las licitaciones de las centrales de compras, en torno a las cuales se organizan los hospitales públicos franceses

---

## ¿POR QUÉ IRLANDA?

Irlanda tiene una población de casi 5 millones de habitantes con una edad media de 38 años y una esperanza de vida de 82 años.

El PIB fue de 360 m.m. euros en 2020, lo que representa un tercio del PIB español, aunque su renta nacional per cápita se sitúa solo en un 15% por encima de la media de la UE.

Irlanda fue el único país de la UE que registró un crecimiento positivo en 2020, en gran parte debido al incremento de la producción y exportaciones del sector farmacéutico (cerca de 60 m.m. de euros en 2020) y de los

aparatos y tecnología médica (casi 11 m. m. de euros). El sector está dominado por las empresas multinacionales; 9 de las 10 empresas top de la industria farmacéutica están en Irlanda y exportan el 99% de la producción, convirtiéndose Irlanda en el tercer exportador mundial.

Irlanda no cuenta con una cobertura sanitaria universal y muchos de los servicios sanitarios son de pago, por lo que el sector sanitario privado es muy importante. Los precios por los servicios sanitarios y las medicinas son bastante altos y la infraestructura hospitalaria es en general deficiente, aunque se está renovando actualmente. En la actualidad hay 48 hospitales públicos y 22 privados en todo el país.

El Gobierno irlandés tiene un plan de inversión de 4.000 millones de euros adicionales tras el COVID-19 para mejorar las instalaciones sanitarias, la informática de gestión, aumentar el número de camas en hospitales, unidades de cuidados intensivos y mejorar la asistencia domiciliaria. Además, en el sector de la sanidad digital existen nuevas tendencias en áreas como el análisis de datos, la medicina de precisión, terapias digitales, la salud mental, etc.

Todo esto presenta una fuente de oportunidades para las empresas españolas.

---

## ¿POR QUÉ ALEMANIA?

Alemania cuenta con una población de 83 millones de habitantes y una renta per cápita de 41.000 euros.

La esperanza de vida es de 81,1 años y al igual que en muchos países europeos la población está envejecida con una edad media de 44,6 años.

El sistema sanitario alemán permite a sus ciudadanos elegir entre una caja de seguro de salud pública o una privada. Si embargo, casi el 90% de la población opta por una de las 103 cajas de salud públicas

En 2020, el gasto sanitario alcanzó los 411 millardos de euros, representando casi el 12 % del PIB.

El mercado farmacéutico alemán es con 41 millardos de euros el de mayor tamaño en la UE y el cuarto a nivel mundial. A su vez, Alemania es también el mayor mercado de tecnología sanitaria dentro de la Unión Europea con una facturación de 31 millardos de euros.

Alemania cuenta con un amplio y consolidado tejido empresarial compuesto por más de 12.000 empresas de tecnología sanitaria y 500 farmacéuticas que dan empleo a más de 330.000 personas.

Se trata de una industria con una gran capacidad de innovación y exportadora.

Sin embargo, también es un mercado abierto y permeable a la importación de terceros países, alcanzando las importaciones de medicamentos 56 millardos y de tecnología sanitaria 20 millardos de euros.

Las perspectivas futuras del sector de la salud son positivas y se espera un crecimiento del 8% hasta 2024.

En los próximos años van a surgir oportunidades:

- En el ámbito de la Digitalización, puesto que Alemania es uno de los países de la OCDE con menor desarrollo de la digitalización en el sector de la salud.
- Derivadas de la regionalización de las cadenas de suministro para reducir la dependencia de importaciones de países geográficamente muy lejanos.

- Derivadas del mayor consumo de recursos por parte de una población envejecida.

Aquellas empresas españolas interesadas en comercializar sus productos o servicios en Alemania deben tener en cuenta que se trata de un mercado:

- muy exigente en cuanto a calidad de producto y servicio al cliente
- con una alta competencia de la industria local y de empresas ya establecidas en el país.
- en el que las relaciones comerciales suelen ser duraderas.
- en el que es conveniente contar con fichas técnicas de producto en alemán y
- disponer de personal de habla alemana.

---

## ¿POR QUÉ REINO UNIDO?

Reino Unido es un mercado tecnológicamente avanzado de 67 millones de habitantes y una esperanza de vida media de 81 años. El gobierno británico aprobó en 2020 el mayor plan de infraestructuras hospitalarias de su historia, con un presupuesto de 3,7 miles de millones de libras. Este plan tiene como objetivo la construcción de 40 hospitales y la renovación de otros tantos para favorecer la digitalización del sistema sanitario.

El NHS (National Health Service), servicio público de salud, es el principal cliente de equipamiento y tecnología médica del país. Suministrar al NHS exige mucha planificación por tratarse de un organismo grande y complejo, con procesos de compra y requisitos específicos en función de los equipos y tecnologías. Por su parte, el sector privado tiene un gran peso ya que en el país se encuentran las grandes aseguradoras mundiales.

El mercado británico de tecnología y de equipamiento médico ofrece oportunidades, pero es un mercado muy competitivo, en el que están presentes las principales empresas del mundo, que requiere conocimiento de los requisitos post Brexit y de una estrategia a largo plazo para, o bien tener presencia en el mercado a través de una filial, o contar con socios locales en forma de distribuidores bien introducidos en el mercado.

---

## ¿POR QUÉ SUIZA?

El sector de material y equipamiento médico presenta un crecimiento sólido a nivel mundial en los últimos años y buenas perspectivas futuras, alimentadas a corto plazo por el incremento del gasto en sanidad como consecuencia de la pandemia y a medio y largo plazo por el incremento de la esperanza de vida. En concreto, Suiza es uno de los países más relevantes en este sector a nivel mundial, en términos tanto absolutos (dentro de Europa, séptimo país por volumen de ventas y quinto por número de empresas) como relativos (dentro de Europa, segundo país con mayor ratio de empleo y tercero por saldo comercial superavitario). En cuanto a las oportunidades de negocio en Suiza en este sector para empresas españolas, sobre la base de un nivel de partida modesto (apenas unos 30 millones de euros en exportaciones de España a Suiza, lo que apenas representa un 0,5% de las importaciones suizas de este tipo de material), hay dos factores principales que invitan al optimismo: por un lado, el incremento de la demanda por la pandemia; por otro lado, el creciente incentivo de las empresas suizas a establecerse en España, dado que a los factores ya tradicionales de los menores costes salariales y la búsqueda de personal cualificado se une el decaimiento del reconocimiento mutuo

entre Suiza y la UE a partir del 26 de mayo de 2021, lo que impondrá costes adicionales para exportar de Suiza a la UE. Esta mayor actividad de empresas suizas en España puede generar demanda de provisión de suministros por empresas locales en España.

---

### ¿POR QUÉ BÉLGICA?

Bélgica cuenta con una población de tan sólo 11,5 millones de habitantes, sin embargo, tiene una renta per cápita muy elevada, que alcanzó los 41.460€ en 2019. El gasto total en sanidad en Bélgica fue de 47.417 millones de euros en 2018, esto es, un 10,3% del PIB, lo que en términos per cápita supuso 4.149 €, cifra sensiblemente superior a la media de la UE 27 (3.085€) y la española (2.310€). En cuanto a las fuentes de financiación, el 75% del gasto total en sanidad fue gasto público mientras que el 25% fue privado. La seguridad social belga incluye un sistema público de asistencia sanitaria que cubre, prácticamente, a toda la población. Existe una extensa red de hospitales (103 hospitales generales, con un total de 197 centros) tanto públicos (28%) como privados (72%). Bélgica es un gran importador de equipamiento médico y sanitario. El mercado del equipamiento médico en Bélgica alcanzó el año pasado un volumen de producción de unos 1.200 millones de euros y las importaciones fueron superiores a los 12.000 millones de euros. En Bélgica, además, existe una gran industria farmacéutica, con importantes centros de producción y casi todas las grandes multinacionales del sector están presentes en el país, como Janssen, GlaxoSmithKline, Pfizer y UCB Pharma. El sector farmacéutico es uno de los principales actores de la I+D belga: invierte más de 1.500 millones de euros al año.

---

### ¿POR QUÉ DINAMARCA?

Dinamarca es un país de 5,8 millones de habitantes que se ha mantenido durante años entre los diez primeros países con mayor PIB per cápita del mundo (47.723 €). El sector sanitario constituye un pilar fundamental de su estado de bienestar. El sistema sanitario danés es universal y descentralizado. El gasto sanitario danés alcanzó en el año 2020 los 28 mil millones €, cifra que representa un 9% del PIB, siendo su financiación mayoritariamente realizada a través de impuestos. Un relevante porcentaje de la población danesa está cubierta por algún tipo de seguro médico privado. En cuanto a la red de hospitales, cabe indicar que el número total de hospitales es de 69 siendo su mayoría públicos (50 son públicos. 19 son privados y de reducido tamaño y no ofrecen tratamientos especializados). El número de camas hospitalarias es de 14.971 en 2020 (14.001 son camas de hospitales públicos y 632 privadas).

Las principales oportunidades de negocio en salud se centran en posibles colaboraciones empresariales en el sector farmacéutico y en el de Ciencias de la vida, así como en la oferta de tecnologías de la información y de soluciones digitales (salud digital). Asimismo, existen oportunidades interesantes en cuanto a la renovación y el mantenimiento de los hospitales en uso y en la renovación de equipos médicos obsoletos como son los equipos de laboratorio ordinarios, los escáneres, los equipos de ultrasonido, equipos de rayos X, entre otros, así como soporte digital. Por último, la tendencia al envejecimiento de la población danesa ofrece oportunidades en cuanto a la adquisición de equipos específicos de diagnóstico preventivo y correctivo y de tratamiento de afecciones para poder abordar con garantías diversas enfermedades originadas por la edad.

---

## ¿POR QUÉ AUSTRIA?

Austria cuenta con 8,9 millones de habitantes, una de las rentas per cápita más elevadas de la Unión Europea y un elevado nivel de prestaciones sociales. Se trata de un país muy avanzado tecnológicamente, con un mercado maduro. Sus principales socios comerciales son Alemania e Italia.

En total, en Austria hay más de 550 empresas dentro del sector de equipamiento médico-hospitalario, de las cuales 171 son fabricantes. El tamaño de mercado se estima en unos 2 400 millones de euros en 2019, mientras que la producción local se sitúa en los 2 300 millones de euros.

El país cuenta con 271 hospitales y tuvo un gasto total en salud de 42 572 millones de euros en 2018, lo que supone un 10,3 % del PIB austríaco.

La industria de los dispositivos médicos está dominada por varias multinacionales con presencia en el país, aunque también cabe mencionar que existen multitud de medianas y pequeñas empresas, así como start-ups innovadoras, ya que los productos sanitarios que incorporan innovaciones tecnológicas están muy demandados.

Se trata de un mercado atractivo debido a que tiene implantado un sistema sanitario universal, aunque también destacan otros factores, como el envejecimiento de la población, la digitalización y los servicios de salud electrónicos (e-Salud). Otro ámbito que ofrece oportunidades de colaboración es el de la biotecnología y las ciencias de la vida.

Jorge Alvar Villegas

Director de Infraestructuras, Sanidad y TIC

## CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

---

### PLAZO ADMISIÓN DE SOLICITUDES

El plazo de admisión de solicitudes finaliza a las 23.59hrs. del **2 de julio de 2021**

---

### COSTE DE PARTICIPACIÓN Y SELECCIÓN DE EMPRESAS

La cuota de participación es:

<b>CUOTA PAÍS UE</b>	<b>294€ + 21% IVA (por empresa y país)</b>
<b>CUOTA PAÍS FUERA UE</b>	<b>245€ + 21% IVA (por empresa y país)</b>

Requisitos de participación:

Todas las empresas participantes deberán tener producto y/o servicio de fabricación y/o marca española. Igualmente, la marca comercial deberá ser también española.

Sólo se realizará una agenda por empresa.

ICEX podrá:

Realizar selección entre las empresas solicitantes de acuerdo con su idoneidad al sector y mercado. Si todas las empresas solicitantes cumplieran con los requisitos para participar, primaría la fecha de realización del pago.

Rechazar solicitudes cuando lo que solicite la empresa no entre dentro del alcance de esta actividad o no pueda conseguirse en el marco temporal que manejamos.

Cancelar la participación de una empresa previamente admitida, y sin derecho a devolución de cuota, cuando la empresa no responda a las peticiones de información de la Oficina Económica y Comercial correspondiente en los plazos que dicha Oficina establezca para la adecuada elaboración de la agenda de reuniones.

Si la empresa no es seleccionada se le devolverá el importe que haya ingresado.

La empresa que después de haber recibido la notificación de su inclusión en la misión renuncie a participar, perderá el 100% abonado. Sólo en casos extraordinarios, ICEX se reserva el derecho de valorar las razones presentadas por la empresa y, eventualmente, devolver un porcentaje del importe abonado.

En el caso de anulación o posposición de la actividad consecuencia de las medidas adoptadas por el Covid-19, este Organismo procederá a la devolución de las cuotas previamente abonadas por las empresas.

En el caso de anulación de la actividad por causa de fuerza mayor comunicada con suficiente antelación a la fecha de celebración inicialmente



prevista, este Organismo no será responsable de los posibles daños y perjuicios que dicha anulación pudiera ocasionar a las empresas.

ICEX se reserva el derecho a la no selección como participante o la cancelación de manera unilateral de la participación de una empresa que previamente haya sido aceptada:

- Si se tuviera conocimiento de su mala praxis empresarial o prácticas fraudulentas que pudieran perjudicar la imagen del sector, la imagen país o al resto de empresas participantes en la actividad. En el caso de que la empresa ya hubiera efectuado el pago, ICEX valorará los gastos en los que se haya incurrido hasta ese momento y la posible devolución de un porcentaje del importe abonado por la empresa participante.
- Si la mencionada empresa no ha cumplido con la agenda de reuniones organizada en el marco de cualquier otra misión directa virtual organizada por ICEX.

Una vez terminado el plazo de presentación de solicitudes, ICEX podrá requerir, de forma individual, a los interesados para que completen aquellos aspectos de su solicitud que esta entidad estime se han presentado por aquél de forma incompleta, siempre que dichos aspectos solicitados ya existieran al tiempo de presentar la solicitud. Los interesados deberán completar los datos que se les hayan solicitado en un plazo máximo de diez (10) días hábiles a partir del día siguiente a la notificación de los mismos.

---

## INSCRIPCIÓN

Para inscribirse se deberá hacer click en este [enlace](#)

La inscripción únicamente podrá hacerse online.

Para inscribirse, deberá tener un usuario de nuestro portal [www.icex.es](http://www.icex.es) que esté asociado a una empresa española o a una filial de una empresa española (para aquellas ferias en las que se permita la participación de filiales, la filial deberá pertenecer en un porcentaje superior al 50% a la empresa española. No se entenderá como filial, aquella empresa extranjera que no esté participada por la empresa española, sino que lo esté por los socios de ésta. Asimismo, si la inscripción se quiere realizar a nombre de la filial, el usuario con el que se accede para formalizar la inscripción deberá estar asociado a la filial, no a la matriz).

Al rellenar el formulario puede utilizar la opción de “GUARDAR” si quiere terminar de complementarlo en otro momento.

En el caso de que tuviesen problemas con la inscripción online por favor contacten con el Centro de Atención al Cliente de ICEX: (+34) 913 497 100.

Podrá hacer el pago:

Con tarjeta bancaria, para lo que tendrá que darle al botón “Pagar con tarjeta bancaria y finalizar inscripción”.

Por transferencia bancaria a la siguiente cuenta:

IBAN: ES82 0182-2370-400200000402

CÓDIGO SWIFT: BBVAESMMXXX

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Pº Castellana, 278

CONCEPTO: Nombre de la actividad – Nombre de la empresa

Si elige esta opción de pago por transferencia, debe darle al botón “Seleccionar archivo”, subir el justificante de pago y luego darle al botón de “Pagar por transferencia bancaria y finalizar inscripción”.

Hasta que no finalice su inscripción, la misma no estará formalizada. Asimismo, les informamos que para realizar su inscripción deberá utilizar un usuario asociado a la empresa participante. En ningún caso podrá hacerse una inscripción a nombre de una empresa y solicitar la factura a nombre de otra empresa, aunque sea del mismo grupo.

Documentación adicional: en el caso de que se exijan otros documentos podrán adjuntarse asimismo en la propia inscripción online.

---

#### COORDINACIÓN

La coordinadora en ICEX, a quien Vds. pueden dirigir todo tipo de consultas es: Victoria Azcárate Cormenzana

Tel.: 91 349 1868 / 91 732 5425

e-mail: [victoria.azcarate@icex.es](mailto:victoria.azcarate@icex.es) / [elena.menendez@icex.es](mailto:elena.menendez@icex.es)

---

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales y al Reglamento 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos, le informamos de lo siguiente:

1. Que, de acuerdo con lo establecido en la normativa anteriormente citada, ICEX dispone de una Política de Protección de Datos. A estos efectos, la recogida y tratamiento automatizado de los datos de carácter personal solicitados en los formularios asociados a la presente convocatoria tiene como finalidad la de gestionar su participación en la actividad organizada por ICEX. Sus datos serán incluidos en el registro de actividades de tratamiento de ICEX a los efectos de poder tramitar su petición.
2. Que, Ud. está obligado a proporcionar los datos solicitados por ICEX, implicando la negativa a suministrar estos datos, la imposibilidad de participar en esta actividad.
3. Que, Ud. presta su consentimiento para el tratamiento de sus datos personales por parte de ICEX bajo la finalidad anteriormente indicada.
4. Que, una vez finalizada la gestión de su participación en la actividad organizada por ICEX, ICEX conservará sus datos durante el plazo legalmente exigible con objeto de poder cumplir con las obligaciones legales, sin perjuicio de los derechos que podrá ejercer, en cualquier momento, de conformidad con lo señalado en el punto 6 siguiente.
5. Que, en ningún caso ICEX utilizará los datos personales recabados para fines distintos de los anteriormente mencionados. Asimismo, el interesado manifiesta que todos los datos facilitados por él son ciertos y correctos, y se compromete a comunicar a ICEX los cambios que se produzcan en los mismos.

6. Que, tiene Ud. derecho a oponerse al tratamiento de cualquiera de sus datos que no sean imprescindibles para la celebración de la actividad y a su utilización para cualquier finalidad distinta. En todo momento Ud. podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, oposición, limitación de su tratamiento y portabilidad, cuando dichos derechos sean aplicables, a través de comunicación escrita a la dirección de correo electrónico de nuestro Delegado de Protección de Datos [delegadoprotecciondatos@icex.es](mailto:delegadoprotecciondatos@icex.es) aportando fotocopia de su DNI o documento equivalente y concretando su solicitud.
7. Que, asimismo, si considera que sus datos han sido tratados de forma inadecuada, tendrá derecho a presentar una reclamación ante la Agencia Española de protección de Datos (C/ Jorge Juan, 6. 28001 – Madrid [www.aepd.es](http://www.aepd.es)) o ante nuestro Delegado de Protección de Datos.