



# ALEMANIA

## MISIÓN COMERCIAL

28 de septiembre al 1 de Octubre de 2014

Inscripciones  
hasta el

7

julio

#exportarSísepuede

## FECHAS

Salida de España: 28 de septiembre  
Días de trabajo en Dusseldorf: 29 a 30 de septiembre  
Regreso a España: 1 de octubre



## ¿Por qué Alemania?

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Teruel en Colaboración con el Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón está organizando una Misión Comercial a Alemania, con el objetivo de facilitar soporte técnico y económico a las empresas interesadas en abrir o consolidar su presencia en el mercado alemán.

Tradicionalmente, Alemania ha sido uno de los principales destinos de las exportaciones aragonesas. Su similitud en hábitos de consumo y comercio, su renta per cápita, así como la cercanía geográfica, facilitan las operaciones comerciales. Las cifras de exportación del año 2013 (en miles de euros) de Aragón con destino a Alemania son 1.328.851,80 €, con un número de operaciones realizadas de 82.374.

Los principales productos exportados son automóviles y sus accesorios, maquinaria, aparatos de grabación y reproducción de imagen y sonido, materias primas (aluminio y plásticos), muebles, bebidas y líquidos alcohólicos, carne y productos de panadería y pastelería, entre otros.

Para facilitar la entrada al mercado alemán, la Cámara de Comercio de Teruel pone a su disposición esta misión comercial.

En este tipo de acciones, se prepara una agenda de trabajo individualizada para cada una de las empresas participantes, de manera que el empresario pueda mantener contactos con distribuidores, importadores, agentes comerciales, tiendas gourmet, grandes superficies, etc, del país, en función de sus intereses y necesidades.

# Costes

Gastos de organización:  
300 €

Gastos de elaboración de agenda de trabajo:  
950 € (Gasto subvencionable hasta el 50%)

Viaje y Alojamiento:  
Se concretará en función de los participantes.  
(Gasto subvencionable hasta el 50%)



## Desarrollo de la acción

### 1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA PARTICIPANTE

En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, sus intereses en el mercado destino y sus formas habituales de distribución y venta.

### 2. PROSPECCIÓN E INFORME

Con la información obtenida, la Cámara Española en Alemania, realiza una prospección de mercado, con el objetivo de encontrar los clientes que cumplan con el perfil deseado por la empresa aragonesa.

Se realiza un informe detallado con datos completos e información práctica de actividad y potencialidad de estos clientes. Este informe se remite al empresario para su análisis y selección de los clientes más adecuados.

### 3. CONTACTO CON LOS CLIENTES

Una vez realizada la selección se contacta con ellos. Se establece un diálogo entre clientes alemanes - Cámara, para verificar que la entrevista sea útil, de interés mutuo y con posibilidades de cerrar acuerdos comerciales.

### 4. ELABORACIÓN DE LA AGENDA

Se elabora la agenda final, con las empresas seleccionadas, validadas e interesadas por el producto, y con información de la persona de contacto, cargo, dirección y demás detalles.

### 5. DURANTE LA ACCIÓN

Durante el viaje, personal de Cámara, estará a disposición de las empresas para la resolución de cualquier incidencia que pueda surgir en el desarrollo del mismo.

### 6. SUBVENCIONES

El departamento de Industria e Innovación de Gobierno de Aragón convoca ayudas para la pymes que participen en misiones comerciales, con un máximo del 50% de los gastos subvencionables (gastos de preparación de la agenda de trabajo y gastos de desplazamiento y alojamiento).

Más información:

**Cámara**  
Teruel

Carmen Serrano  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
Teléfono: 978618191  
Email: [cserrano@camarateruel.com](mailto:cserrano@camarateruel.com)  
[www.camarateruel.com](http://www.camarateruel.com)

Financia:

 **GOBIERNO  
DE ARAGON**  
Departamento de Industria  
e Innovación