



# POLONIA Y LITUANIA

## MISIÓN COMERCIAL

13- 17 de mayo de 2013

Inscripciones  
hasta el

**22**  
marzo

#exportarSísepuede

## FECHAS

Días de trabajo en Varsovia: 14 y 15 de mayo  
Días de trabajo en Vilnius: 16 y 17 de mayo



## ¿Por qué Polonia?

Hasta finales del 2013 Polonia será el mayor beneficiario de los fondos europeos asignados para el periodo 2007 – 2013. Construcción y reforma de las carreteras, obra pública, ingeniería o energías renovables son campos, donde las empresas españolas pueden ofrecer un valor añadido a la oferta local y encontrar las oportunidades de negocio a medio plazo. Polonia cuenta además con el mercado de 38 millones de consumidores con el creciente poder adquisitivo que impulsa la compra de bienes de consumo tipo moda, hábitat o productos agroalimentarios.

El país se encuentra entre los diez primeros destinos de las exportaciones aragonesas, adelantando países como Rusia, China o Méjico. Según la base de datos de comercio exterior de las Cámaras de Comercio y la Agencia Tributaria las principales partidas de exportación procedentes de Aragón en el 2012 fueron vehículos, componentes de automoción, material eléctrico y productos agroalimentarios.

## ¿Por qué Lituania?

Lituania cuenta con el mayor número de habitantes y genera casi el 50% del PIB de las tres Repúblicas Bálticas. Hay que destacar también que mantiene uno de los mejores puestos en el ranking "Doing Business" de los países recientemente incorporados a la Unión Europea. Según el FMI la economía lituana crecerá un 3% en el 2013.

Gracias a su pasado y su ubicación geográfica, el país puede ser un buen punto de conexión entre la Unión Europea y los países CIS (Bielorrusia, Rusia o Ucrania).

Los productos agroalimentarios dominan en las exportaciones aragonesas a Lituania pero la economía lituana puede ser igualmente interesante para las empresas de los sectores de materiales de construcción, pequeña máquina-herramienta, aparatos y material eléctrico, servicios de consultoría y bienes de consumo.

# COSTES

Gastos de organización: 400 euros + IVA.

Solo se considerará la inscripción en firme una vez realizado este ingreso.

Viaje: 1000 euros aprox.

Incluye vuelos en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno. Consultar condiciones de la tarifa aérea.

Agendas de trabajo: 550 euros + IVA (por país)

## Normas de participación

### 1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Enviar la ficha de inscripción debidamente cumplimentada firmada y sellada junto con:
  - Una carta de presentación en formato electrónico de su empresa y productos, en español y en inglés.
  - Justificante de ingreso de los gastos de organización correspondientes.
- La inscripción se considerará efectuada EN FIRME desde el momento en que la Cámara comunique a la empresa su inclusión en la acción comercial.
- La Cámara podrá rechazar cualquier solicitud por no cumplir las condiciones indicadas, por exceder el plazo de inscripción u otros criterios de índole comercial u organizativa.

### 2. PREPARACIÓN DE LA ACCIÓN

Obligaciones de la empresa participante:

- Facilitar los catálogos y muestras en los plazos estipulados en el caso de que sean solicitados por la organización.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Presentar la documentación solicitada en los plazos y condiciones que se estipulen.

- Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.
- Aceptar las posibles liquidaciones practicadas por derrama proporcional de los gastos colectivos imprevistos.
- En el caso de optar por el viaje organizado por la Cámara de Comercio, efectuar los pagos correspondientes en las condiciones y plazos establecidos por la agencia de viajes seleccionada.
- En el caso de que la empresa decida por su cuenta cancelar su participación en el plazo comprendido dentro de los 20 días anteriores al comienzo de la acción comercial, la Cámara se reserva el derecho de reintegrar cualquier importe satisfecho por la empresa. En todo caso descontará de la posible devolución el importe de los gastos que la cancelación pudiera originar.

### 3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

El empresario deberá:

- Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada en destino. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción.
- Asistir a las reuniones y eventos (si los hay) que estén programados por la organización.
- Respetar las indicaciones establecidas por la organización de la acción en tema de horarios, traslados, reuniones, etc.

Más información:

**Cámara**  
Zaragoza

Malgorzata Chylak  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 215)  
Email: [mchylak@camarazaragoza.com](mailto:mchylak@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

Financia:

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