



RUMANÍA Y REP. CHECA

MISIÓN COMERCIAL

8 al 14 de mayo de 2016

#exportarSísepuede

PROGRAMA

Salida de España: 8 de mayo

Días de trabajo en Bucarest: 9 y 10 de mayo

Días de trabajo en Praga: 12 y 13 de mayo

Regreso a España: 14 de mayo



Inscripciones
hasta el

2

marzo

¿Por qué Rumanía?

La importancia de Rumanía ha crecido desde su entrada como miembro de pleno derecho en la UE. Durante los últimos años el país se ha convertido en un importante centro de producción de sectores como el de automoción, electrónica o TICs.

En 2015 Rumanía creció 3,8%. El motivo principal de este dato es el incremento de las exportaciones y el avance generado por la demanda interna. Para 2016 el FMI estima un crecimiento del 3,9% y de un 3,4% para 2017.

Bienes de equipo: La necesidad que tiene la industria rumana de modernizar sus equipamientos constituye una buena oportunidad para el sector, por ejemplo maquinaria agrícola y de la industria alimentaria o equipamientos médicos.

Alimentación y bebidas: si bien Rumanía se está convirtiendo en un exportador neto de estos productos, de momento exporta fundamentalmente materias primas, sobre todo cereales y oleaginosas, pero sigue siendo importador neto del resto de productos.

Automoción: El aumento de la capacidad productiva de Rumanía –fábricas de Renault y Ford- ofrece oportunidades a la industria auxiliar española.

Bienes de consumo duradero: las ventas de bienes de consumo duradero para el hogar -en gran parte de importación- registraron un gran crecimiento en la época de boom económico y tienen todavía potencial de crecimiento, si bien el sector está tardando en recuperarse tras la crisis.

¿Por qué Rep. Checa?

La República Checa ha mejorado sus indicadores económicos durante los últimos años. En 2015, su PIB creció al 3,9% y el FMI estima un crecimiento del 2,6% para 2016. Es una de las economías más desarrolladas de Europa Central y del Este, gracias a su alto nivel de exportaciones y sus ingresos procedentes de las inversiones extranjeras.

Actualmente los sectores con mayor participación de exportación española son los de **maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados, productos alimenticios y productos químicos**. Entre los productos alimenticios podrían destacarse los relacionados con la dieta mediterránea (aceite de oliva, aceitunas, frutas frescas, etc.). Entre productos industriales, automóviles y componentes de automoción.

En **bienes de consumo** nuestra presencia puede ampliarse con el producto español de calidad. Dichos productos deberían ir adquiriendo mayor importancia en este país a medida que el poder adquisitivo de la población checa vaya aumentando. Aquí podemos citar el calzado y complementos de moda.

Otros sectores de interés son las **tecnologías de medio ambiente y las concesiones de obras**, una vez que las circunstancias económicas permitan un mayor desarrollo de proyectos mediante el sistema PPP.

Las exportaciones aragonesas aumentaron casi un 30% el pasado año, donde destacan los productos cárnicos, material eléctrico, máquinas y vehículos.

Costes

Cuota de participación por empresa:

500 euros + IVA.



Consultar condiciones especiales para socios.

CLUB CÁMARA INTERNACIONAL

Gastos de viaje: 1.150 euros aprox.

En función de la combinación escogida. Para aquellas empresas que lo deseen, se facilitará información sobre las opciones de viaje.

Coste de la agenda individualizada de trabajo:

510 euros + IVA por país



Normas de participación

1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Realizar la solicitud de [inscripción](#) online a través de la página web de la Cámara de Comercio (www.camarazaragoza.com)
- Enviar el justificante de ingreso de los gastos de organización de agenda en origen y en destino.
- 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 la documentación solicitada por la organización en los plazos estipulados.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- 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.

Cámara
Zaragoza

Javier Andonegui
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 281)
Email: jandonegui@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Financia:

 **GOBIERNO DE ARAGON**
Departamento de Economía,
Industria y Empleo