



# SERBIA Y POLONIA

## MISIÓN COMERCIAL

23- 28 de junio de 2014

Inscripciones  
hasta el

2

mayo

#exportarSísepuede

## FECHAS

Salida de España: 23 de junio  
Días de trabajo en Belgrado: 24 y 25 de junio  
Días de trabajo en Varsovia: 26 y 27 de junio  
Regreso a España: 28 de junio

## ¿Por qué Serbia?

Serbia es el principal socio económico de España en los Balcanes occidentales. El comercio bilateral no ha dejado de crecer durante los últimos años. Según el FMI en el 2013 el mercado serbio ha registrado un incremento del PIB del 2% y las previsiones de crecimiento para el 2014 son parecidas.

Gracias a su condición de candidato a la UE, Serbia tiene acceso a los fondos comunitarios y multilaterales. Además existen diversos acuerdos comerciales de carácter bilateral y multilateral, entre Serbia y los países miembros de la UE, Rusia, Bielorrusia y Kazajistán que han eliminado los aranceles.

Por su ubicación geográfica y el potencial de su economía el país es el principal centro logístico en los Balcanes occidentales.

Los productos más vendidos por las empresas aragonesas a Serbia en el año 2013 fueron vehículos, productos cárnicos, prendas de vestir, máquinas y aparatos mecánicos.

## ¿Por qué Polonia?

Polonia dispone de un mercado de 38 millones de habitantes, siendo sin duda la mayor economía de la región y de los 10 Estados Miembros que accedieron a la UE en mayo de 2004. El país no ha registrado ninguna tasa negativa de crecimiento en los últimos años y la previsión del crecimiento para el año 2014 es de 2,4%, según el FMI.

Polonia lidera la asignación de fondos europeos, con 72.900 millones de euros que junto con la necesidad de mejora y modernización de las infraestructuras crea oportunidades de negocio para las empresas españolas. El aumento del poder adquisitivo en los últimos años ha creado la aparición de una clase media y oportunidades en el sector de bienes de consumo. Igualmente la importación de bienes de equipo, material eléctrico y de suministros seguirá siendo una necesidad en los próximos años.

Según la base de datos de comercio exterior de la Agencia Tributaria y las Cámaras de Comercio, en el 2013 Aragón vendió a Polonia productos por un valor de más de 143 mil millones de EUR. Entre los productos más exportados se puede destacar vehículos y sus partes, material eléctrico, maquinaria y productos agroalimentarios.



# Costes

## Gastos de organización de agenda en origen:

590 euros + IVA

## Viaje: 1.100 euros aprox.

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

## Gastos de organización de agenda en destino:

Serbia: 423,5 euros + IVA

Polonia: 509 euros + IVA

# Subvención

Los apoyos correspondientes a esta acción estarán en función de lo determinado en la Orden de Ayudas a la Internacionalización de la PYME del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón para el periodo junio 2013 - mayo 2014 (hasta el 50% de los gastos de viaje, alojamiento y agendas de trabajo)

## 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](http://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.

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