

GUÍA

PREMIOS

A LA EXPORTACIÓN



2014

#exportamos

Las reglas de los negocios han cambiado

Si lo quieres todo, lo tienes todo.

CESCE MASTER ORO

- Prospección de Mercados
- Risk Management
- Transferencia del Riesgo
- Financiación al 2,75%

PREMIOS A LA EXPORTACIÓN



Índice

Premios a la Exportación 2014: La innovación convierte a cuatro empresas zaragozanas en referentes internacionales	4
Programa del acto de entrega de los Premios a la Exportación	5
Empresas premiadas	
» ABB	6
» Magapor	8
» Decan Sports Equipment	10
» Grupo Pikolin	12
Empresas premiadas desde 1979	14
El año del récord de las exportaciones	16
Misiones comerciales: dónde y cuándo	18
El Kilómetro 0 te lleva lejos	22
Un año en cifras	24

La innovación convierte a cuatro empresas zaragozanas en referentes internacionales

La Cámara de Zaragoza concede los Premios a la Exportación 2014 a ABB, Magapor, Decan Sports Equipment y al Grupo Pikolin. La entrega de los galardones se celebrará el 7 de mayo, a las 18 horas, en la sede de la Cámara

El patrón es común e inalterable: con innovación en los productos o procesos, los mercados internacionales están dispuestos a escuchar y a comprar. Bien lo saben las cuatro empresas a las que la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha concedido los Premios a la Exportación 2014: ABB, Magapor, Decan Sports Equipment y Grupo Pikolin. Las premiadas no solo han logrado abrir mercados gracias a la I+D+i, también han conseguido convertirse en referentes internacionales de sus respectivos sectores.

En una economía cada vez más internacionalizada y con mayor competencia, empresas de Zaragoza llevan el nombre de Aragón por todo el mundo: ABB (Premio en la categoría gran empresa) es líder tecnológico mundial de los transformadores de distribución tipo seco encapsulado al vacío; Magapor (Premio a la pyme exportadora) es una de las tres empresas mundiales de referencia en cuanto a tecnologías para la reproducción porcina; la joven Decan Sports Equipment (Premio al Emprendedor Exportador) suministra equipamiento deportivo que desarrolla con medios de producción tecnológicamente avanzados que incluyen la nanotecnología; y Grupo Pikolin (Premio Extraordinario a la Proyección Internacional), que lidera la I+D en las principales tecnologías del descanso con el mayor número de patentes de su categoría, se han convertido en el segundo grupo europeo del descanso y en líder en España, Francia y Portugal.

¿Los resultados? Las empresas premiadas cuentan con presencia en los mercados más importantes del mundo y, en algunos casos, los mercados exteriores representan más del 70% de su facturación.

Los Premios a la Exportación de la Cámara de Zaragoza reconocen la labor de internacionalización de las empresas de la provincia durante el año anterior y pretenden contribuir a fomentar el espíritu de internacionalización e incrementar el volumen de exportación aragonés.

Para designar a los ganadores, el jurado de los premios tiene en cuenta el historial de la empresa, su volumen de exportación, la labor realizada en la apertura de mercados, el porcentaje de exportaciones con relación a la cifra de producción o la asistencia a ferias internacionales y misiones comerciales. Más de 90 empresas como General Motors España, SAICA, TAIM Weser, BSH Electrodomésticos o Siemens han sido premiadas con alguno de estos galardones, pero también numerosas pymes. Constituyen la distinción empresarial de trayectoria más extensa en Aragón.

Entrega de los premios

El acto de entrega de los Premios a la Exportación, que patrocinan la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y Banco Sabadell, se celebrará el 7 de mayo, a las 18 horas, en la sede de la Cámara de Comercio. La fiesta anual de la internacionalización, que reúne cada año a más de 400 directivos, empresarios y profesionales implicados en el sector exterior de la economía aragonesa, contará con las intervenciones del presidente de la Cámara, Manuel Teruel, el consejero de Industria e Innovación, Arturo Aliaga, y del director de Riesgo País y Gestión de Deuda en CESCE, Ricardo Santamaría, quien impartirá la conferencia "Oportunidades de la internacionalización en un escenario post-crisis".



Entrega de los Premios a la Exportación

7 de mayo · 18h · Cámara Zaragoza



APERTURA

Manuel Teruel Izquierdo

Presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza

CONFERENCIA

Oportunidades de la internacionalización en un escenario post-crisis

Ricardo Santamaría Burgos

Director de Riesgo País y Gestión de Deuda en CESCE



ENTREGA DE LOS PREMIOS A LA EXPORTACIÓN 2014

ABB

Power and productivity for a better world™

Magapor



Decan Sports Equipment S.L.

pikolin
grupo



CLAUSURA

Arturo Aliaga López

Consejero de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón

Más información e inscripciones en:
www.exportarsisepuede.com



La reinvencción de un líder tecnológico mundial

La apuesta por la innovación, calidad, eficiencia y experiencia han convertido a la planta de ABB (Asea Brown Boveri) en Zaragoza en líder tecnológico mundial de los transformadores de distribución tipo seco encapsulado al vacío. Fundada en 1954 por la familia Diestre y adquirida en 1982 por ABB, esta fábrica ejerce desde el año 2000 como centro especializado del grupo para los mercados de Europa, África, Oriente Medio y América Central y del Sur.

En el año 2008, ABB actuaba en un mercado creciente, con múltiples inversiones en energías renovables y en infraestructuras, así como en un pujante mercado doméstico. La crisis internacional cambió drásticamente el escenario de inversiones, por lo que la fábrica zaragozana se esforzó en buscar nuevos mercados y desarrollar nuevos productos. La estrategia de exportación se reorientó en torno a tres ejes: competitividad, innovación y diversificación.

Los resultados son tangibles, ya que en la actualidad vende a 59 países y su negocio exterior

superó el 70% de su facturación en 2014. La empresa tiene gran presencia en países estratégicos del Golfo Pérsico u otros mercados emergentes como Chile, Perú, Colombia o Estados Unidos. Como consecuencia de la reorientación del negocio, ABB Zaragoza ha impulsado en los últimos años su penetración en nuevos mercados como Arabia Saudí, que ya encabeza la clasificación de destinos a los que más vende.

Los transformadores de la planta de ABB de Zaragoza se pueden encontrar en proyectos internacionales tan importantes como el AVE que conectará las ciudades de Medina y La Meca, las líneas 3 y 6 del metro de Santiago de Chile, una de las mayores plantas fotovoltaicas de Centroamérica o un nuevo estadio para el Mundial de Fútbol de Brasil, entre un largo etcétera.

ABB recibe por tercera vez el Premio a la Exportación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza (2002, 2008 -Premio Extraordinario- y 2014).



Power and productivity
for a better world™ **ABB**

Actividad y productos fabricados: Transformadores de distribución tipo seco encapsulado al vacío

Año de fundación: 1954

Número de trabajadores: 229

Facturación: 62 millones de euros

Exportación: 71,13%

Dirección: Carretera de Madrid, Km. 314. 50012, Zaragoza

Teléfono: 976 012 766

Web: new.abb.com/es



Referente mundial para la reproducción porcina

Fundada en 1990 en Ejea de los Caballeros, Magapor es una pyme que desarrolla e implementa la tecnología más avanzada en inseminación artificial porcina. Con la apuesta por la I+D+i como clave para su desarrollo, la empresa provee soluciones para todos los procesos de reproducción en centros de inseminación y granja.

Con presencia actual y consolidada en 40 países y más del 60% de su facturación total asociada a su actividad internacional, Magapor es una de las tres empresas mundiales de referencia en cuanto a tecnologías para la reproducción porcina. En 2014, la firma obtuvo una cifra récord de facturación superior a los 7,5 millones de euros, con un incremento de casi dos millones respecto a 2012. Entre otros logros, el año pasado abrieron nuevos canales de distribución en China, Rumanía, Filipinas y Canadá, registraron un crecimiento del 100% de su facturación en Rusia y se consolidaron como líderes del sector en Brasil y Tailandia.

Desde sus inicios, la pyme apostó por la internacionalización, lo que le ha permitido estar

presente en todos los países con mercado porcino relevante. Abrió sus primeras oficinas en Portugal, para más tarde continuar con Hungría, México, Italia, China y EEUU. Si hoy en día no todas siguen funcionando, sí existen acuerdos de colaboración y distribución en cada uno de estos países. Su trabajo en mercados estratégicos prosigue en países como China, principal mercado productor de porcino a nivel mundial, EEUU, Brasil y Rusia. La compañía participa todos los años en misiones comerciales directas e inversas, ferias y congresos internacionales.

Las instalaciones de Ejea de los Caballeros acogen al equipo humano, sobre quienes se sustenta su éxito internacional. Para sus desarrollos, Magapor cuenta con un equipo de investigación formado por especialistas en Veterinaria, Biología e Ingeniería, entre otros campos. La compañía, que celebra este año su 25 aniversario, también ha asumido el propósito de promover la transferencia tecnológica al sector agro-ganadero y organiza encuentros técnicos internacionales, que el año pasado congregaron a participantes de 30 países.



Actividad y productos fabricados: Soluciones para la inseminación artificial porcina

Año de fundación: 1990

Número de trabajadores: 42

Facturación: 7,5 millones de euros

Exportación: 62,09%

Dirección: Parque Científico Tecnológico Agroalimentario Valdeferrín – AulaDei, Calle 5. Ejea de los Caballeros

Teléfono: 976 662 914

Web: www.magapor.com



Cómo conquistar el mundo en menos de dos años

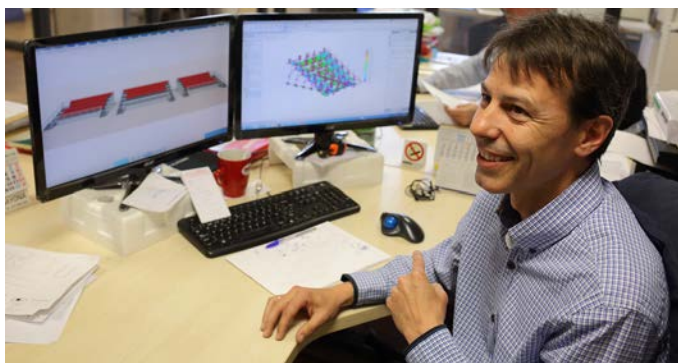
La equipación con la que Decan Sports Equipment salta a competir en los mercados internacionales está compuesta por ingenieros altamente cualificados, unos medios de producción tecnológicamente avanzados que incluyen la nanotecnología, flexibilidad y alta capacidad de personalización. Creada hace apenas dos años, los fundadores de la empresa son profesionales con más de 15 años de experiencia en el sector deportivo, que han encontrado en el grupo Arasaf el partner ideal para su proyecto emprendedor. Arasaf está focalizado en un sector productivo totalmente diferente al deportivo, pero esta sinergia ha permitido a Decan Sports alcanzar una alta capacidad en la compra de materia prima y ofrecer una ventaja competitiva en sus instalaciones productivas.

Decan Sports suministra equipamiento deportivo personalizado o estándar para cualquier tipo o tamaño de instalación, tanto interior como exterior. Producen gradas telescópicas, gradas desmontables, canastas suspendidas del techo y

ancladas al suelo, porterías de fútbol, balonmano y fútbol sala, postes de tenis y voleibol, banquillos o pistas multiuso, entre otros.

El crecimiento de la empresa es exponencial: las previsiones de ventas para 2015 son de al menos un millón de euros, cuatro veces más que en 2013, y la exportación representa el 70% del negocio. Su mercado, como el deporte, no entiende de fronteras: sus principales clientes se encuentran tanto en países árabes (Arabia Saudí, Omán, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Libia y Mauritania) como europeos (Irlanda, Países Bajos, Finlandia, Dinamarca, Portugal, Eslovenia, Chipre, Ucrania y España).

El crecimiento de la compañía se sustenta en la experiencia y especialización del equipo de trabajo, el conocimiento del sector, una decidida apuesta por la I+D, la certificación de productos y el apoyo tanto de su socio mayoritario (Arasaf Industrial) como institucional (Cámara Zaragoza, ICEX, Arex) y financiero (ENISA y Arasaf).



Decan Sports Equipment S.L.

Actividad y productos fabricados: Equipamientos para instalaciones deportivas

Año de fundación: 2013

Número de trabajadores: 5

Facturación: 762.000 euros

Exportación: 70%

Dirección: Polígono Proalca, nave 99. Cadrete

Teléfono: 976 125 049

Web: www.decan.es



Un líder europeo del descanso en continuo crecimiento

No importa cuál sea tu sueño si trabajas duro para conseguirlo». Con este espíritu se fundó Pikolin hace más de 65 años en un pequeño local de Zaragoza. Y, desde entonces, persiguen su sueño: cuidar la salud de las personas con el mejor descanso del mundo. Con este espíritu y el trabajo de un gran equipo, se han convertido en el segundo grupo europeo del descanso y en líder en España, Francia y Portugal. En un mercado conjunto de más de 125 millones de personas, cuentan con un 30% de la cuota de mercado en España y Francia y un 25% en Portugal.

Estos son los resultados de una gran capacidad de producción y de un equipo que cuenta con más de 2.000 personas empleadas directamente y 10 plantas de producción repartidas entre Europa y Asia. En ellas, Grupo Pikolin fabrica colchones, somieres, bases, almohadas y complementos.

Grupo Pikolin también lidera la investigación y el desarrollo en las principales tecnologías del descanso, con el mayor número de patentes de su categoría y posicionándose como líderes en el territorio de salud.

Con esta estrategia y desarrollando un ambicioso plan de expansión, Grupo Pikolin conquistó nuevos mercados hacia Portugal, en primer lugar, y Francia. En el 2002, adquirió el 50% de COFEL, consolidando el 50% restante en 2009, convirtiéndose así en el líder del descanso en el país gallo. COFEL aporta alta capacidad tecnológica y de I+D y suma al grupo nuevas patentes de alto valor.

En 2011, refuerza su proceso de internacionalización al adquirir la marca Dunlopillo para 45 países. La nueva compañía tiene dos fábricas: una en Vietnam y otra en China. Dunlopillo Holdings dirige una red de distribución que permite aprovechar las posibilidades que ofrece uno de los mayores mercados del mundo.

El grupo también ha ampliado divisiones de negocio claves para su futuro como los hoteles y equipamientos colectivos, a través de los cuales ya están en los cinco continentes mediante acuerdos con los principales grupos hoteleros. En 2012 compra Pardo, líder en equipamiento hospitalario, asistencial y de hogar, logrando así ofrecer a nivel mundial las tecnologías más avanzadas para el cuidado hospitalario y geriátrico.



pikolin
grupo

Actividad y productos fabricados: Colchones, somieres, bases, almohadas y complementos

Año de fundación: 1948

Número de trabajadores: 2.198

Facturación: 353 millones de euros

Dirección: Carretera de Logroño, km. 6,5. 50011.
Zaragoza

Teléfono: 976 300 030

Web: www.grupopikolin.com

PREMIADOS

DESDE 1979

2014

- » ABB
- » Magapor
- » Decan Sports Equipment
- » Grupo Pikolin (Premio Extraordinario)

2013

- » Industrias AZ
- » Cigüeñales Sanz
- » Entertainment Solutions

2012

- » Bodegas Paniza
- » Libelium
- » Markleen

2011

- » Operon
- » Enganches y Remolques Aragón
- » Durher

2010

- » Eurogan
- » Grumetal
- » Scati Labs

2009

- » Zalux
- » Certest Biotec
- » BSH Electrodomésticos España (Premio Extraordinario)

2008

- » Asea Brown Boveri (ABB) (Premio Extraordinario)
- » Industrias Hidráulicas (IHSA)
- » Nortek
- » Agromet Ejea

2007

- » Industrias Aragonesas del Aluminio (Premio Extraordinario)
- » Especialidades Luminotécnicas
- » Saga Ibáñez
- » Distribuidora Internacional Carmen (Accésit)
- » Ingeniería y Servicios de Montaña (Accésit)

2006

- » SAICA (Premio Extraordinario)
- » Fersa Rodamientos Europeos
- » Promindsa
- » Zampiere

2005

- » Aragonesa de Componentes Pasivos (ACP)
- » Vector & Wellheads (V&W) Engineering
- » I División Eléctrica (IDE)

2004

- » Budenheim Ibérica Comercial
- » Nortek (Accésit)
- » Equipamientos y Materiales Deportivos (Accésit)

2003

- » Zalux
- » Fersa Rodamientos Europeos (Accésit primero)
- » Pomar Instalaciones comerciales (Accésit segundo y Premio Extraordinario)

2002

- » Industrias Ventura
- » Valeo Térmico
- » ABB Power Technology
- » Talleres Gráficos del Grupo Editorial Luis Vives

2001

- » Cables de Comunicaciones Zaragoza
- » Grupos Electrógenos Gesan
- » Bodegas Ignacio Marín

2000

- » Siemens Elasa
- » Laboratorios Argenol
- » Especialidades Luminotécnicas

1999

- » Grandes Vinos y Viñedos
- » Airtex Products
- » Creaciones y diseños en escayola

1997 / 1998

- » Industrias Serva
- » Aragonesa de colectores eléctricos (Arcesal)
- » Exafan

1996

- » TAIM-TFG
- » Auto Industrial Urpa
- » Cables RCT
- » Celulosa Fabril

1995

- » Araven
- » I. División Eléctrica
- » Industrias Aragonesas del Aluminio (Inalsa)
- » Industrias Arba
- » Telergón

1992

- » General Motors España (Premio Especial)
- » Saica
- » Cigüeñales Sanz
- » Industrial Metalúrgica (SAIM)

1988

- » Industrial Arjemi
- » Techos Fk
- » Talleres Tatum

1986

- » Vitrex
- » Mecanización
- » Duglass

1985

- » Walthon Weir Pacific
- » Construcciones Agrometálicas Levante
- » E.L.T.

1984

- » General Motors
- » Balay
- » Fabersanitas
- » Campo Ebro Industrial

1982

- » Arpa
- » Marcos Marquina
- » Bazus
- » Talleres Tatum

1981

- » Taim
- » Luna
- » Rodex

1980

- » Rico y Echeverría
- » Nonay Hermanos
- » Zanuy
- » Agrar

1979

- » Inta Eimar
- » Talleres Cima
- » Merenguer

PREMIOS A LA EXPORTACIÓN





Canal Único para la
Internacionalización



50 SERVICIOS
PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN
UN ÚNICO **CANAL**

www.exportarenaragon.es



@exportamos



**GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Industria
e Innovación

EL AÑO DEL RÉCORD

Las exportaciones aragonesas crecieron casi un 6% en 2014 respecto al año anterior, marcando un nuevo hito en la historia del comercio exterior de la comunidad autónoma

Las exportaciones aragonesas en 2014 sumaron 9.390,5 millones de euros, un 5,9% más respecto a 2013, según los datos provisionales de la Secretaría de Estado de Comercio. La cifra marcó un récord histórico para el comercio exterior de la comunidad autónoma, ya que superaba así el hito de 2011, cuando las ventas exteriores llegaron hasta los 9.208 millones.

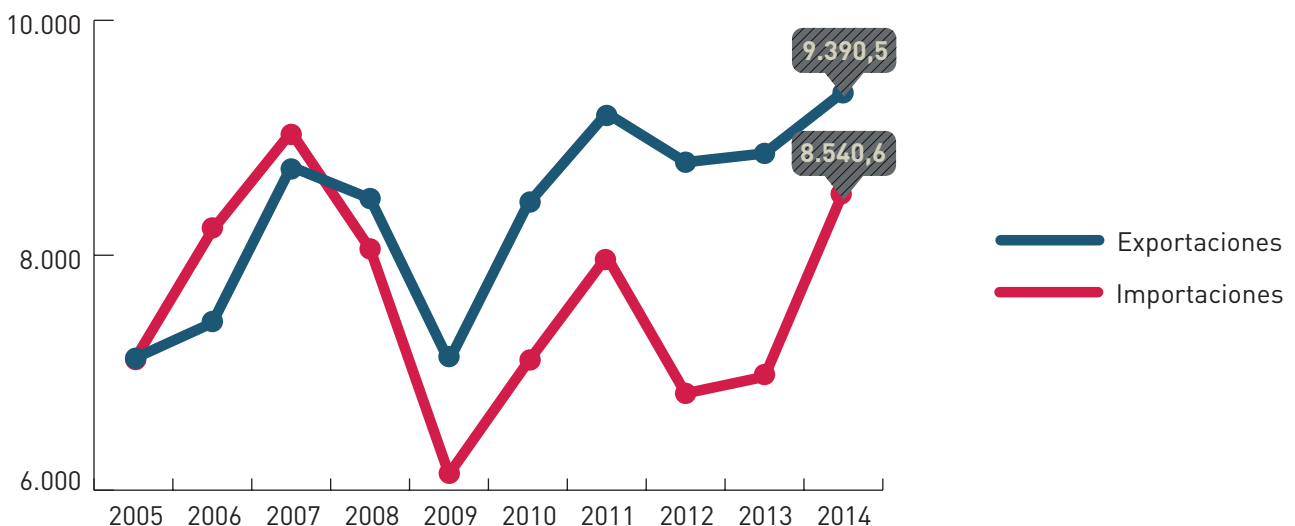
Las importaciones realizadas por Aragón durante el último ejercicio ascendieron hasta los 8.540 millones de euros, un 22,6% más respecto a 2013. Pese a este incremento, el saldo de la balanza comercial de Aragón siguió en positivo con un superávit de casi 850 millones de euros.

En los buenos resultados de 2014 influyó el incremento del número de pymes aragonesas que se abre a nuevos mercados: el censo del ICEX apunta

que el número de firmas de la comunidad que exportan ha crecido un 18% durante los últimos cuatro años.











La automoción volvió a liderar las exportaciones aragonesas en 2014, con más de 3.140 millones de euros en ventas. Por valor de ventas, a la automoción le siguieron el sector de maquinaria y aparatos mecánicos (1.030 millones), prendas de vestir excepto las de punto (692 millones), aparatos y material eléctrico (678 millones) y carne (400 millones).

Europa sigue siendo el principal cliente: la vecina Francia, con más de 1.621 millones de euros en compras, lideró la clasificación de mercados para las exportaciones. Le siguieron Alemania (1.432 millones), Reino Unido (877), Italia (870) y Portugal (542). Más allá de la UE, destacaron mercados como Turquía, Taiwán, Estados Unidos y China.



Exportaciones 2014

Principales destinos

	País	Valor
	Francia	1.621,64
	Alemania	1.432,86
	Reino Unido	877,14
	Italia	870,84
	Portugal	542,38
	Bélgica	212,01
	Turquía	207,64
	Taiwán	203,2
	EEUU	201,88
	China	193,39

Principales sectores








Capítulo	Valor
Vehículos y componentes de automoción	3.141,69
Máquinas y aparatos mecánicos	1.030,57
Prendas de vestir, excepto las de punto	692,46
Aparatos y material eléctrico	678,11
Carne	402,14
Prendas de vestir de punto	351,14
Papel y cartón	300,21
Materias plásticas	296,9
Vehículos y material ferroviario	249,56
Manufacturas de fundición, hierro y acero	183,69

Cifras en millones de euros

Fuente: Base de datos de comercio exterior de las Cámaras de Comercio y la Agencia Tributaria

 Halcón empresas

Razones para confiar sus viajes de empresa a HALCONVIAJES.COM

-  Soluciones integrales.
-  Atención personalizada.
-  Ahorro de Costes.
-  Adaptación a las necesidades de cada empresa.
-  Producto de calidad y orientado a este tipo de segmento.
-  Herramientas de control e Informes de gestión.
-  Más de 20.000 empleados altamente cualificados.

Optimización y control total para el Travel Manager de su cuenta de viaje.

 976 48 84 90

 halconx71@halcon-viajes.es

Misiones comerciales y ferias: dónde y cuándo

Un total de 32 mercados conforman el programa de promoción internacional que han organizado las Cámaras de Comercio aragonesas para 2015. El Gobierno de Aragón subvenciona todos los años parte de los costes de participar en ferias internacionales y misiones comerciales

Más de 200 empresas participaron el año pasado en alguna de las acciones de promoción de las Cámaras de Comercio aragonesas, tanto en misiones comerciales como en ferias y encuentros internacionales. El programa de este año facilitará que las firmas de la comunidad establezcan contactos y encuentren distribuidores en 32 mercados tan distantes como Vietnam o Bolivia. ¿Las claves? Mercados no muy conocidos por las empresas aragonesas pero con alto potencial de crecimiento así como destinos tradicionales en los que se buscará ampliar la cuota de mercado y abrir nuevas vías de negocio.

Las empresas participantes cuentan además con la ayuda del Gobierno de Aragón, que subvenciona parte de los costes de elaborar la agenda de trabajo, los viajes y los alojamientos en las misiones o los trabajos de preparación para las ferias, entre otros.

Misiones comerciales

Como novedad de este año, el programa de comercio exterior se amplía con más destinos gracias a la red de colaboración entre las Cámaras de Comercio españolas. El objetivo es que cualquier empresa aragonesa que quiera viajar a otro país pueda hacerlo respaldada por la experiencia de alguna Cámara de Comercio de Aragón o de otra comunidad autónoma. Gracias a estos acuerdos, África tendrá especial relevancia este año: además de mercados más conocidos como Marruecos o Argelia, también se viajará a Guinea Ecuatorial, Ghana, Senegal, Costa de Marfil y Mauritania.

«Las Cámaras de Comercio canarias cuentan con más experiencia en el continente africano. Algunos

de esos mercados están presentando tasas de crecimiento muy altas, pero hay que viajar allí con ciertas garantías y éstas te las ofrecen colaboradores que conocen muy bien esos países. Previsiblemente algunos de estos destinos no van a tener una gran demanda, pero sí puede interesar a algunas empresas y siempre es mejor que viajen con expertos en estos mercados a que lo hagan a título individual», apunta Javier Andonegui, jefe del Servicio de Promoción Exterior de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza.

Europa, el principal destino de las exportaciones aragonesas, también tiene mucho peso en las acciones de este año. Las Cámaras han programado diversas acciones en Francia, Reino Unido, Bélgica, Países Bajos, Alemania, Austria, República Checa, Hungría, Eslovaquia, Polonia, Noruega y Suecia.

Nuevos mercados

Entre los nuevos mercados a los que se viajará este año por primera vez está Bolivia, «un país que, dentro de los andinos, provocaba cierta reticencia por la situación política pero que presenta oportunidades muy interesantes en muchos sectores», destaca Andonegui. Para aquellas empresas que tengan pensando expandirse al otro lado del Atlántico, las Cámaras también viajarán a Estados Unidos, México, Perú, Ecuador y Colombia.

Para Oriente Medio está prevista una misión comercial a Emiratos Árabes y Catar en noviembre. Las exportaciones aragonesas a Emiratos se aproximaron a los 100 millones de euros en 2014 y las ventas a este enclave crecerán aún más gracias a la misión comercial inversa para el sector frutícola que

están organizando el Ayuntamiento de Fraga, Aragón Exterior y la Cámara de Huesca para finales de abril.

Los mercados asiáticos que se han planteado este año son Tailandia, Vietnam y Malasia, a los que se podrá viajar en una misión comercial conjunta que se desarrollará a finales de septiembre.

Las Cámaras amplían las misiones comerciales a África y se viajará por primera vez a Bolivia

Ferias y encuentros

Las ferias internacionales también serán protagonistas en varias acciones de promoción, ya sea como visitantes o como participantes: la feria de turismo Vakantiebeurs de Utrech (Países Bajos), la de producto ecológico Biofach de Nuremberg (Alemania), el Salón de Gourmets de Madrid, la londinense Speciality and Fine Food,...

Y sin salir de Aragón, las Cámaras de Comercio también organizan varias citas empresariales y misiones inversas para diversos sectores, como un encuentro con compradores europeos de maquinaria agrícola en agosto, otro con clientes del sector agroalimentario en noviembre o varios fam-trip para proveedores turísticos de Francia, Italia o Reino Unido. Este año también se celebrará el ya consolidado Encuentro de Subcontratación Industrial y Aeronáutico, que en 2015 celebrará su sexta edición.



¿Dónde pedir información?

Cada acción de promoción internacional está organizada por una determinada Cámara de Comercio, aunque todas las empresas aragonesas puede participar en cualquiera de ellas independientemente de su ubicación. Aquellas empresas interesadas en participar en las acciones organizadas con las Cámaras de Comercio canarias o de Bilbao deben ponerse en contacto con la Cámara de Zaragoza.

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Huesca

Teléfono: 974 218 899

lmorlans@camarahuesca.com

www.camarahuesca.com

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Teruel

Teléfono: 978 618 191

cserrano@camarateruel.com

www.camarateruel.com

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza

Teléfono: 976 306 178

exterior@camarazaragoza.com


www.camarazaragoza.com

PROMOCIÓN EXTERIOR 2015

* Fechas pendientes de confirmación definitiva

Acciones lideradas por: (H) Cámara Huesca; (T) Cámara Teruel; (Z) Cámara Zaragoza; (C) en colaboración con las Cámaras Canarias de Comercio, (B) en colaboración con la Cámara de Bilbao


Ene


 Participación en feria (H)
Vakantiebeurs
Utrech (Holanda)
13-18 de enero
Turismo

Feb

 Visita a la feria (T)
Biofach
Nuremberg (Alemania)
11-14 de febrero
Producto ecológico


Abr


 Fam Trip (H)
Prescriptores de turismo
Origen: Francia
Turismo


 Participación en feria (H)
Salón de Gourmets
Madrid
13-16 de abril
Alimentación y bebidas

 Misión comercial (Z)
México
20-25 de abril
Multisectorial

May

 Fam Trip (H)
Prescriptores de turismo
Origen: Reino Unido
Turismo


 Misión comercial (C)
Senegal
5-8 de mayo
Multisectorial

 Misión comercial (T)
Bélgica-Holanda
10-13 de mayo
Multisectorial

Jun


 Misión comercial (Z)
Perú-Bolivia
1-5 de junio
Multisectorial


 Fam Trip (H)
Prescriptores de turismo
Origen: Italia
Turismo

 Misión comercial (Z)
República Checa-Hungría
15-19 de junio
Multisectorial

 Misión comercial (T)
Suecia-Noruega
21-24 de junio
Multisectorial

Jul

 Misión comercial (Z)
Estados Unidos
8-14 de julio
Multisectorial

 Misión comercial (C)
Ghana y Costa de Marfil
Fechas pendientes
Multisectorial

#exportamos



Ago



Misión comercial inversa (H)
Compradores europeos de maquinaria agrícola
Huesca
28 de agosto

Sep



Participación en feria (T)
Speciality and Fine Food
Londres (Reino Unido)
6-8 de septiembre
Alimentación y bebidas



Misión comercial (Z)
Argelia-Marruecos
14-18 de septiembre
Multisectorial



Misión comercial (Z)
Malasia, Vietnam y Tailandia
21-29 de septiembre
Multisectorial



Misión comercial (C)
Guinea Ecuatorial
Fechas pendientes
Multisectorial



Misión comercial (B)
Colombia y Ecuador
Fechas pendientes
Multisectorial

Oct



Presentación-degustación (T)
Productos agroalimentarios en Francia
4-7 de octubre
Alimentos y bebidas



Misión comercial (H)
Reino Unido
19-22 de octubre
Multisectorial



Encuentro empresarial (H)
España-Francia
29-30 de octubre*
Multisectorial

Nov



Misión comercial inversa (T)
Compradores europeos de agroalimentario
Teruel
8-11 de noviembre



Misión comercial (Z)
Polonia, Austria y Eslovaquia
16-20 de noviembre*
Multisectorial

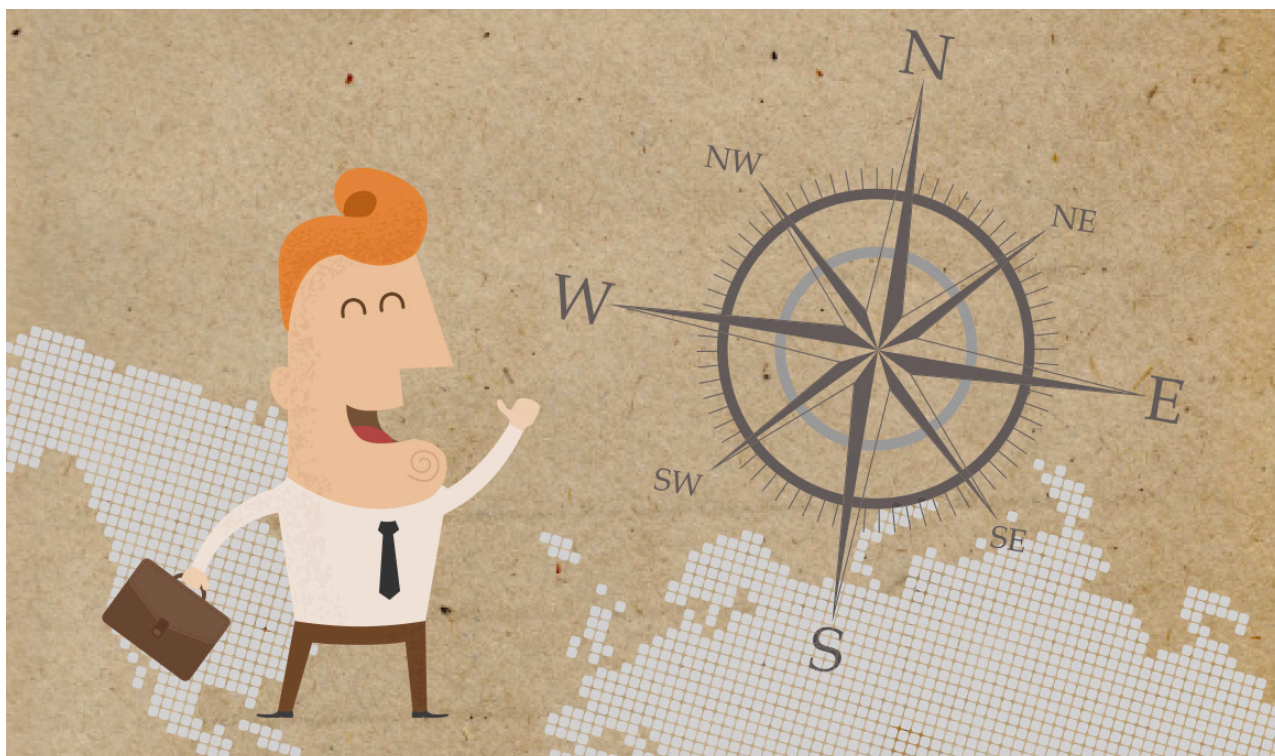


Misión comercial (Z)
Emiratos Árabes y Qatar
23-26 de noviembre
Multisectorial



Misión comercial (C)
Mauritania
Fechas pendientes
Multisectorial

www.camarahuesca.com
www.camarateruel.com
www.camarazaragoza.com



El Kilómetro 0 te lleva lejos

Para exportar hacen falta un producto, un país de destino y un cliente. Eso lo sabe cualquiera. Pero la actividad exportadora tiene muchos más vericuetos: una serie de requisitos legales, operativos y de fiscalidad con los que hay que aprender a manejarse. Así que, tan importante como saber qué vender y dónde, es tener claro de qué forma hacerlo. Sea en la Unión Europea, donde no hay fronteras ni aranceles para personas, servicios o mercancías; y aún más cuando se trata de vender a países de entornos, culturas, costumbres, monedas y ordenamientos legales alejados del nuestro.

El punto de partida hacia la internacionalización está radicado en la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. Y por eso sus convocatorias de iniciación para quienes quieren exportar se llaman precisamente así: Sesión Km. 0. Encuentros que la Cámara celebra de forma periódica y en los que las empresas aprenden paso a paso cómo llevar a cabo una operativa de comercio internacional. Un técnico de la corporación prepara, tras estudiar de forma previa cada caso, un informe individualizado por producto y país. Con esa documentación, en estas sesiones

pone al servicio de los interesados el asesoramiento, la experiencia, la información y el apoyo precisos para hacer negocios en mercados exteriores y no perder la vida (o la mercancía) en el intento.

Las sesiones Km.0 aclaran toda la nomenclatura propia de la exportación: el censo VIES para operaciones intracomunitarias, los requerimientos de IVA y cómo declararlos, el censo EDRI para operaciones fuera de la UE, el código TARIC (diez números que identifican toda mercancía, de cualquier tipo y familia), el modelo 349 para tributar IVA, el documento de transporte por carretera CMR, los INCOTERMS, los DUA o los certificados de origen...

En la sesión también se plantean recursos. Cómo usarlos, dónde darse de alta, de qué forma hacerlo, en qué casos es necesario, qué organismos actúan como referencia ineludible, qué países pueden causar problemas... Y lo demás es la experiencia. La de quien imparte la sesión y acumula una amplia casuística que sirve para extraer lecciones o actualizar conocimientos; y la de los participantes, con casos personales que enriquecen el debate y lo amplían.

¿Una gestión de comercio exterior?
¿Contratar un stand en una feria en el extranjero?
¿Atender a clientes internacionales?

SOLUCIONADO



Negocia
con todo el mundo

Traducción telefónica
en 30 idiomas

ASITEL

 902 500 500

www.asitel.es



Un servicio de
Cámara
Zaragoza

#exportamos

Ya sea dando los primeros pasos en la internacionalización o en la apertura de nuevos mercados, la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ofrece cada año apoyo, experiencia y recursos humanos para ayudar a las empresas aragonesas a dar el salto a los mercados exteriores. Estas son algunas cifras de 2014:

600
empresas
asesoradas

- » Asesoría en operativa de comercio exterior
- » Información de mercados
- » Asesoría jurídica internacional
- » Implantación en el exterior
- » Sesiones Kilómetro 0

Más de **100** planes de
consultoría
personalizados

- » Inicia tu proyecto exportador
- » Activa tu exportación
- » Planes de comercio exterior individualizados
- » Diagnóstico del potencial de internacionalización
- » Análisis y planificación del proceso de internacionalización

13.000 documentos
tramitados

- » Certificados de origen
- » Registros de facturas
- » Certificados de libre venta
- » Cuadernos ATA
- » Facturas comerciales
- » Packing list
- » Certificados de honorabilidad y solvencia profesional
- » Certificados de inscripción en el Censo de la Cámara
- » Certificados de actividad
- » ...

500
asistentes a
jornadas y
seminarios

- » **Jornadas sobre mercados**
Estados Unidos, Perú, México, Japón, Ecuador, Malta, Zhuhai, Sudáfrica, Azerbaiyán...
- » **Seminarios técnicos**
Búsqueda de clientes en Latinoamérica, Aspectos prácticos de la expatriación, Proyectos de I+D+I para pymes y nuevos instrumentos de financiación europea, Búsqueda de clientes en Oriente Medio y norte de África...

116
participantes
en misiones y
encuentros

República Checa, Serbia, Polonia, Rumania, Rusia, Azerbaiyán, Turquía. Filipinas, Vietnam, Tailandia, Emiratos Árabes Unidos, Catar. Estados Unidos, México, Panamá, Argentina, Uruguay, Chile, Colombia, Perú, Brasil, Argelia, Marruecos.

8.200
suscriptores

al boletín NET, que todos los lunes trae toda la información sobre convocatorias de comercio internacional en Aragón, agenda, noticias, artículos...
Suscríbete gratis en la web
www.camarazaragoza.com



Todo lo que necesita y necesitará tu empresa en un solo acuerdo. Y por escrito.

Compromiso Empresas.
O cómo estar cerca de las empresas según Banco Sabadell.

Para ser un gran banco de empresas no es suficiente con comprender sus necesidades y anticiparse a ellas. En Banco Sabadell creemos que, además, hay que adquirir compromisos. Después de muchos años trabajando para algunas de las mejores empresas, esta es en nuestra opinión, la mejor forma de hacer que una relación funcione a largo plazo. Por eso, te garantizamos que mantendremos las condiciones económicas en productos de financiación durante el año en curso. Y este es solo uno de una serie de compromisos. También podrás contar siempre con el mismo gestor de empresas (salvo que tú quieras cambiarlo), llevaremos a cabo una vez al año una visita de planificación en la que se definirán las necesidades

presentes y futuras de tu empresa, y realizaremos una previsión de su evolución. Además, nos comprometemos a que puedas operar estés donde estés a través del servicio de banca a distancia de Banco Sabadell y de las más de 2.000 oficinas de todo el país, y a responder a cualquier solicitud de crédito en 7 días laborables, ni uno más. Además, nuestros directores de Comercio Exterior te acompañarán en el proceso de internacionalización de tu empresa. Y todo a través de un solo acuerdo por escrito que, no por casualidad, hemos llamado Compromiso Empresas. **Puedes ampliar esta información acercándote a tu oficina más próxima o entrando en bancosabadell.com/compromisoempresas.**

B Sabadell

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

PREMIOS A LA EXPORTACIÓN



Cámara
Zaragoza

CESCE 
El valor del crédito

B Sabadell