

# REP. CHECA Y HUNGRÍA

## MISIÓN COMERCIAL

15 - 19 de junio de 2015

Inscripciones  
hasta el

9

abril

#exportarSísepuede

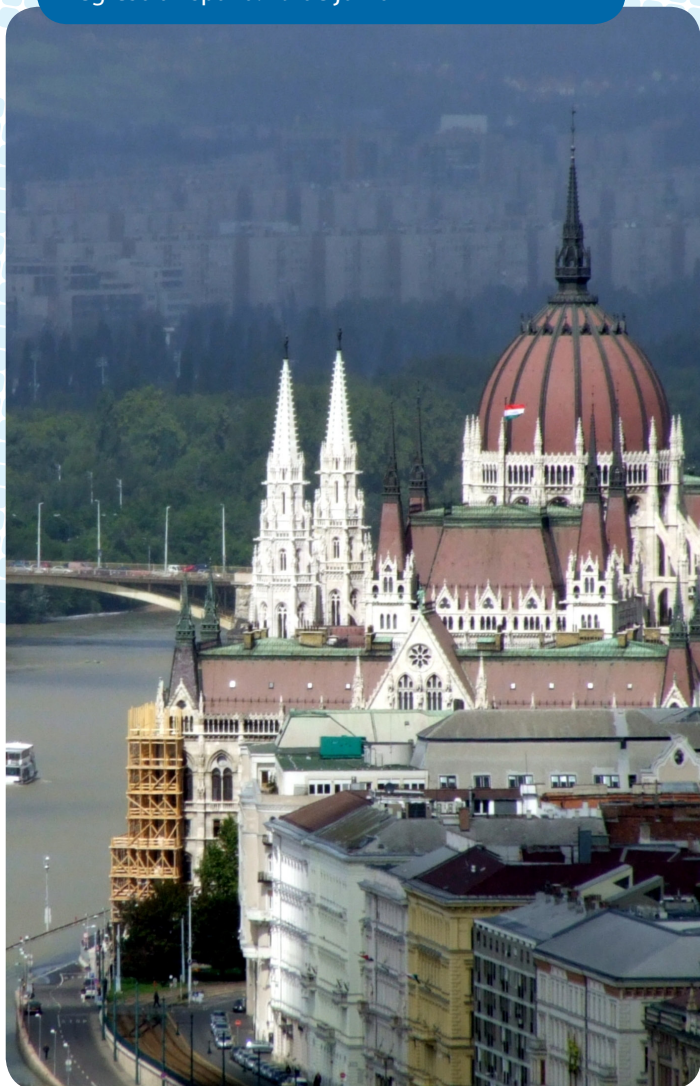
## FECHAS

Salida de España: 15 de junio

Días de trabajo en Praga: 16 y 17 de junio

Días de trabajo en Budapest: 18 y 19 de junio

Regreso a España: 19 de junio



## ¿Por qué Rep. Checa?

La República Checa ha mejorado sus indicadores económicos durante los dos últimos años. Según el FMI este año su PIB crecerá un 2,5%. Actualmente es el país con el más alto PIB per cápita de entre los países de la nueva ampliación de la UE, según EUROSTAT.

**Productos cárnicos, material eléctrico, máquinas y vehículos** son los principales capítulos exportados por Aragón al país, famoso por su tradición cervecera. **Las exportaciones aragonesas aumentaron casi un 20% en el 2014.**

El consumidor checo sigue teniendo en cuenta el precio a la hora de realizar la compra pero cada vez le presta más atención a la calidad por lo que **los productos de consumo españoles** tienen una buena oportunidad para introducirse o fortalecer su presencia en el mercado. Las últimas tendencias como la creciente **popularidad de la cocina mediterránea** ayudan a promover el consumo de sus productos más representativos, como por ejemplo el aceite de oliva o el vino.

Las empresas del perfil industrial también encuentran oportunidades de negocio en el mercado checo que destaca sobre todo por su desarrollo **sector automóvil**. Adicionalmente los sectores de interés para las empresas españolas son el de los **servicios, tecnologías de medio ambiente, maquinaria (incluyendo la de segunda mano), material eléctrico.**

## ¿Por qué Hungría?

Conocida por la belleza de su capital Budapest, Hungría sirve como el centro logístico para otros países del entorno, incluida Rusia, Ucrania y los países balcánicos. Durante los años 2013 y 2014 el país recuperó su crecimiento económico gracias a las exportaciones y a la inversión en la obra pública. Las previsiones para el 2015 también son positivas.

El país tiene acceso a los fondos europeos y es atractivo para la inversión extranjera, de la que se beneficia sobre todo el **sector de automoción y componentes**. Audi, Mercedes, Suzuki o GM son los principales inversores con planes de aumentar su presencia en el país. Este dato puede resultar muy interesante para las empresas de Aragón vinculadas al sector. Hungría destaca también por el sector de servicios, especialmente su sector turístico. Otros sectores de interés son el químico, farmacéutico, de equipamiento electrónico y textil.

Aragón vende a Hungría sobre todo **vehículos y sus partes, maquinaria y material eléctrico, prendas de vestir y productos de alimentación**. El valor total de las exportaciones aragonesas fue de 141 millones de EUR en el 2014, lo que supone **un incremento de un 51%**, comparando con el mismo periodo del año anterior.

# Costes

## Gastos de organización:

500 euros + IVA

## Gastos de Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones.

## Gastos de elaboración de agenda 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](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