



ESLOVAQUIA Y AUSTRIA

MISIÓN COMERCIAL

9-13 de noviembre de 2015

Inscripciones
hasta el
30
septiembre

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: 9 de noviembre
Días de trabajo en Bratislava: 10 y 11 de noviembre
Traslado a Viena: 11 de noviembre (última hora)
Días de trabajo en Viena: 12 y 13 de noviembre
Regreso a España: 14 de noviembre



¿Por qué Eslovaquia?

Con una previsión de crecimiento del PIB para 2016 del 3,3% según el FMI, el país presenta oportunidades para la empresa española en múltiples sectores:

En el **sector agroalimentario** destacan las que se presentan para frutas y verduras frescas o en conservas, aceite de oliva, pescado y alimentos congelados, productos cárnicos, vinos y licores.

En relación a los **bienes de consumo** aparecen oportunidades para productos textiles y de confección, calzado, artículos de cuero, muebles y juguetes.

Por último, **dentro de los productos industriales y servicios**, hay oportunidades relacionadas con los trabajos de obras públicas e instalaciones industriales diversas a lo largo del país.

Mientras que durante los últimos cuatro años la mayoría de los inversores extranjeros estaban interesados en la industria mecánica, automovilística y el sector de la construcción, el panorama cambió con la llegada de la crisis. Se observó una caída considerable de las inversiones en los tres sectores anteriormente citados, mientras que empezó a crecer el interés hacia las altas tecnologías, y el sector turístico. Asimismo están adquiriendo cada vez más peso las inversiones relacionadas con el medio ambiente y el sector energético que ofrece oportunidades con potencialidad para empresas españolas.

El comercio exterior está completamente liberalizado. Quedan residualmente algunas restricciones para determinados productos, como armas, productos agropecuarios y ciertas materias primas estratégicas, que aún requieren la solicitud de una licencia de importación.

¿Por qué Austria?

Austria representa el segundo país de más elevado poder de compra de la Unión Europea. Los compradores austriacos suelen ser exigentes y presuponen un suministro puntual y conforme a las muestras, así como una distribución fluida de piezas de recambio y el funcionamiento perfecto de los servicios técnicos. Los estándares técnicos y las exigencias de calidad son elevados.

Según el FMI, el PIB austriaco crecerá en 2016 el 1,6%. El PIB per cápita el año pasado alcanzó los 38.540€ en términos nominales.

Las oportunidades comerciales para la empresa española para el **sector agroalimentario** se centrarían dentro del sector agroalimentario en frutas y hortalizas frescas; una tendencia importante en este apartado ha sido la reorientación de la producción agraria hacia los productos biológicos, consecuencia de la creciente demanda de ese tipo de productos. Además, la importancia del turismo y consiguientemente del sector de la hostelería y la restauración en este país, que suponen un segmento importante de demanda de productos alimenticios y bebidas, debiendo prestarse atención a los formatos dirigidos al canal HORECA.

Dentro de los **bienes de consumo**, debemos destacar la confección textil, calzado y accesorios. También, La construcción de nuevos hoteles y edificios de oficinas hace que sea un interesante mercado para todo lo relacionado con el equipamiento de sus instalaciones (mobiliario, iluminación, pavimentos y revestimientos cerámicos, textiles, etc.).

Por lo que respecta a **productos industriales y servicios**, hay que destacar la fuerte inversión que el país está realizando en diferentes infraestructuras, sobre todo viarias y ferroviarias. Además, En Viena se está llevando a cabo actualmente uno de los proyectos inmobiliarios más importantes de Europa, Urban Lakeside Aspern, con diferentes fases de desarrollo hasta el año 2030. En este sentido, la construcción del área se hará bajo criterios de movilidad sostenible, desarrollo urbano de calidad y optimización energética.

Asimismo, existen oportunidades de negocio en la venta de accesorios y componentes industriales de todo tipo. Entre los sectores más modernos que se encuentran en expansión debe destacarse la biotecnología y las industrias relacionadas con el medio ambiente y las energías renovables.

Costes

Cuota de participación:

500 euros + IVA

Gastos de viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones.

Agendas de trabajo en destino:

Eslovaquia: 423,50 € + IVA

Austria: 1.000 € + IVA



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 y de los gastos de elaboración de agenda.
- La inscripción se considerará efectuada EN FIRME desde el momento en que se reciban los justificantes de pago correspondientes.
- 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.
- 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.

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.

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

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

Financia:

 **GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Industria
e Innovación