



# POLONIA Y HUNGRÍA

## MISIÓN COMERCIAL

16 - 21 de octubre de 2016

#exportarSísepuede

### FECHAS

Salida de España: 16 de octubre  
Días de trabajo en Varsovia, Polonia: 17 - 19 de octubre  
Días de trabajo en Budapest, Hungría: 19 - 21 de octubre  
Regreso a España: 21 de octubre

Inscripciones  
**2**  
septiembre



### ¿Por qué Polonia?

Polonia es un mercado de 38 millones de habitantes y destaca por ser una de las economías más resistentes dentro de la Unión Europea. En los últimos años no ha registrado ninguna tasa de crecimiento negativa y para este año se prevé que se mantenga en 3.6%, misma tasa de crecimiento que se estima para 2017.

Destaca por su dependencia tanto de importaciones como exportaciones. Esto se ve favorecido por su localización en el centro de Europa y su completa conexión logística con numerosos países.

Las principales importaciones polacas se componen de maquinaria, material eléctrico, suministros y productos agroalimentarios (a pesar de ser autosuficiente en este sector). El gobierno polaco busca atraer inversiones en el sector de las nuevas tecnologías y aumentar el gasto en investigación y desarrollo.

El sector servicios que incluye logística, finanzas, hostelería e informática está en plena expansión.

Las exportaciones aragonesas llevan aumentando en los dos últimos años a un ritmo del 20% anual, pero en lo que llevamos de 2016, este crecimiento se ha disparado hasta el 57%.

### ¿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 2016 también son positivas y el FMI estima un crecimiento del PIB del 2,3% para 2016 y del 2,5% para 2017.

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 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.

Zaragoza fue la tercera provincia española exportadora a este mercado en 2015, por detrás de Madrid y Barcelona, y también lo es en lo que llevamos de 2016.

# Costes

## Gastos de organización:

500 euros + IVA



Consultar condiciones especiales para socios.

**CLUB CÁMARA INTERNACIONAL**

## Gastos de viaje: Precio en función de la combinación escogida.

Consultar condiciones.

## Gastos de la agenda de trabajo:

510 € + 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.

**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](mailto:jandonegui@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

Financia:

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