



Seminario técnico

Cómo hacer negocios con un Tratado de Libre Comercio

Noviembre

10

Horario: de 11 a 14 h.

Lugar: Cámara de Comercio,
Industria y Servicios de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2

Coste: 50€



**Socios Club Cámara
Internacional:** 25% descuento

Objetivo

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) suscritos entre la Unión Europea y otros mercados están siendo la clave del crecimiento internacional de muchas empresas. En este seminario veremos cómo **aprovechar las oportunidades que los TCL pueden ofrecer a la pyme** para hacer negocios a nivel internacional.

Numerosos acuerdos de la UE con diferentes países y otros en negociación nos acercan a un gran número de mercados que merece la pena estudiar porque **le están ofreciendo la oportunidad de ser más competitivo.**

A través de un recorrido por los **TLC más relevantes** que mantiene la UE con diferentes países, veremos **cómo conocer el potencial** que ofrecen estos mercados, las **condiciones** que se exigen para aprovecharse de estos acuerdos y lo que es más importante, saber si la empresa **está preparada para beneficiarse de estas ventajas** o debe hacer alguna adaptación en su diseño empresarial.

Saber operar en este entorno y conocer las repercusiones que puede tener en su actividad es esencial para medir su competitividad y subsistencia futura.

Más información:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Tlfno: 976 306 178 - exterior@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Patrocinado por:

Bantierra

Programa

- **Acuerdos comerciales como política comercial de los países. Nuevos bloques económicos. Implicaciones presentes y futuras.**

- **Recorrido por los Tratados de Libre Comercio más relevantes:**

América Latina: Colombia, Perú, Chile, México, Centroamérica.

Mediterráneo: Egipto, Argelia, Marruecos, Túnez.

Otros países: Sudáfrica, Corea, Ucrania.

Acuerdos firmados pendientes de entrar en vigor:
Canadá, Ecuador, Singapur, Vietnam, Grupos Regionales Africanos

- **Origen:** Piedra angular de los TLC. ¿Qué nos exigen? ¿Cómo se prueba? El futuro de las normas de origen

- **¿Cómo deben prepararse las pymes para beneficiarse de las ventajas de los acuerdos comerciales?**

Fuentes de aprovisionamiento/ Análisis de estructuras de costes/ Incorporación valor añadido/ Regla del transporte directo o no manipulación/ Pruebas

Ponente

José Antonio Muñoz Royán

Inspector Jefe de la AEAT. Creador del Servicio de Origen en España desempeñando la jefatura del mismo varios años.