



LETONIA, LITUANIA Y POLONIA

MISIÓN COMERCIAL

12 al 18 de noviembre de 2017

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: 12 de noviembre
Días de trabajo en Riga: 13 de noviembre
Días de trabajo en Vilnius: 14 y 15 de noviembre
Días de trabajo en Varsovia: 16 y 17 de noviembre
Regreso a España: 18 de noviembre

Fin Inscripciones

27
Julio



¿Por qué Lituania y Letonia?

Durante el primer cuatrimestre del 2017 el aumento del PIB lituano (de un 4,1%) fue de los mayores de la UE (de Letonia fue de 3,9%). La previsión del crecimiento del FMI para ambos países es por encima de un 3% tanto para el 2017 como el 2018. Lituania y Letonia son miembros de la UE desde el año 2004, adoptando el euro como su moneda oficial en 2015 y 2014 respectivamente.

En el ranking de "Doing Business 2017" Letonia ocupa el puesto número 14 (detrás de Finlandia) y Lituania el puesto número 21 (detrás de Islandia). Ambos países ofrecen múltiples oportunidades para las empresas de los sectores de infraestructuras, transporte o energías renovables. El proyecto Rail Baltica que unirá a través de red ferroviaria Países Bálticos con el resto de Europa es una buena oportunidad para las empresas especializadas en el desarrollo de este tipo de proyectos.

Aunque son mercados relativamente pequeños, hay que tener en cuenta que el poder adquisitivo de la población aumenta progresivamente y ofrece oportunidades para las empresas de sectores, como moda, decoración, mueble y sobre todo productos agroalimentarios (vino, fruta, aceite de oliva, conservas, etc). Los Países Bálticos son también una buena plataforma para acceder a Rusia.

¿Por qué Polonia?

Polonia representa un mercado de 38 millones de personas. Es la sexta mayor economía de la UE y este año crecerá por encima de un 3%. En general el modelo de crecimiento de la economía polaca se ha caracterizado durante los últimos años por unas exportaciones dinámicas, una fuerte demanda interna, la recepción de fondos comunitarios y por la inversión extranjera.

La asignación de los fondos europeos para el período 2014-2020 (82.500 millones de euros en Política de Cohesión), implica que el mercado polaco de compras públicas seguirá representando un importante foco de atracción para las empresas nacionales y extranjeras, y tendrá un peso relevante en el futuro económico del país. La importación de bienes de equipo, material eléctrico y de suministros seguirá siendo una necesidad en los próximos años. El aumento del nivel de vida en Polonia crea oportunidades en los sectores de bienes de consumo. La estructura de consumo es muy parecida al resto de los países europeos.

Las exportaciones aragonesas a Polonia han aumentado casi un 22% en el 2016. Los productos más exportados son vehículos y sus partes, maquinaria y material eléctrico, productos cárnicos, frutas, manufacturas de hierro y moda. Para Aragón el mercado polaco es el decimo destino de sus ventas al exterior.

Costes

Gastos de organización*:

800 euros + IVA

Gastos de viaje**:

 En función de la combinación escogida.

Gastos de la agenda de trabajo:

580 € + IVA (por país)

***Consultar los costes en función de los destinos.**

****Consultar condiciones.**



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 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

Gosia Chylak
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 215)
Email: mchylak@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com



UNIÓN EUROPEA