



SERBIA Y CROACIA

MISIÓN COMERCIAL

23 al 28 de octubre de 2017

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: 23 de octubre
Días de trabajo en Zagreb: 24 y 25 de octubre
Días de trabajo en Belgrado: 26 y 27 de octubre
Regreso a España: 28 de octubre

Fin
Inscripciones
6
septiembre



¿Por qué Serbia y Croacia?

Los analistas coinciden en señalar a Serbia como una de las economías con mayor potencial de crecimiento a medio plazo. El FMI estima que el PIB serbio crecerá en el 2017 alrededor de un 3% y en el 2018 un 3,5%.

Gracias a los acuerdos bilaterales exclusivos, desde Serbia se puede acceder a otros mercados de la región, así como a Rusia. La agricultura es uno de los sectores de oportunidad. Los productos agrícolas serbios pueden exportarse sin arancel a numerosos mercados, incluida Rusia. Existen oportunidades para el suministro de equipos de regadío, invernaderos, maquinaria agrícola y equipamientos post-cosecha, entre otros productos. El proceso de adhesión a la Unión Europea supone la obligación de construir nuevas infraestructuras y mejorar la gestión de las instalaciones medioambientales. El país está realizando un importante esfuerzo para modernizar sus autopistas, ferrocarriles y aeropuertos. Estas inversiones cuentan con el apoyo de la Unión Europea, BERD y Banco Mundial.

Los sectores de construcción y automóvil también ofrecen interesantes oportunidades de negocio. Belgrade Waterfront es un proyecto promovido conjuntamente por Emiratos Árabes y el Gobierno serbio y supone la transformación de un área industrial en un distrito comercial, residencial y de oficinas a la orilla del Danubio. El sector del automóvil es la primera industria exportadora del país, desde que Fiat reabrió en 2013 la antigua

fábrica de Zastava en Kragujevac. Aragón exporta a Serbia sobre todo productos cárnicos, moda, maquinaria y productos farmacéuticos.

Desde el 1 de julio de 2013 Croacia forma parte de la Unión Europea. El consumo privado y los excelentes datos del sector turístico han impulsado el crecimiento económico del país que en el 2017 alcanzará casi un 3%. De los países de la antigua Yugoslavia, es el segundo con mayor poder adquisitivo y desarrollo económico (tras Eslovenia). Aunque el mercado croata puede parecer algo reducido, su excelente ubicación permite acceder a los consumidores de la zona de los Balcanes y de Europa Central. Croacia tiene acceso a los fondos europeos para realizar las inversiones y mejorar sus infraestructuras (carreteras, ferrocarril, aeropuertos, etc). Igualmente los sectores energético y de medio ambiente son interesantes, dada la especialización de empresas españolas en temas de eficiencia energética, gestión de agua o tratamiento de residuos urbanos. El potencial turístico croata es también muy atractivo para las empresas vinculadas al sector. Es importante destacar que el crecimiento de las exportaciones aragonesas en 2016 fue de casi un 30%, en relación con 2015. Entre los productos que más se exportaron de Aragón a Croacia destacan sobre todo los productos agroalimentarios.

Costes

Gastos de organización:

1865 euros + IVA, incluyendo:

- Cuota de participación
- Gastos de agenda de trabajo en ambos países.



Consultar condiciones especiales para socios.
CLUB CÁMARA INTERNACIONAL

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

Malgorzata 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

Financia: