



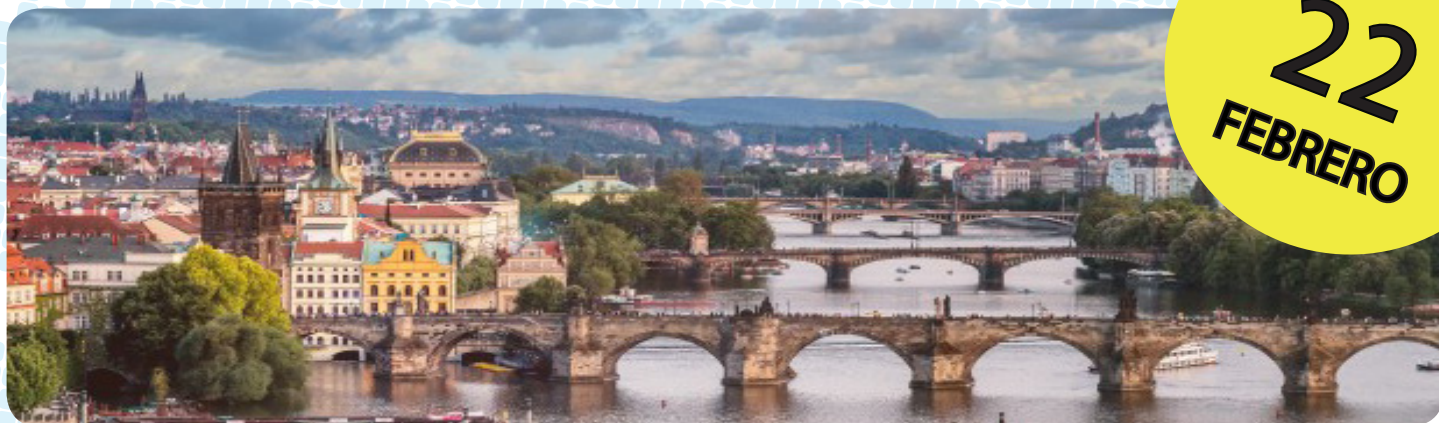
REPÚBLICA CHECA

MISIÓN COMERCIAL Y EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

24 al 27 de abril de 2018

#exportarSísepuede

Inscripciones
22
FEBRERO



¿Por qué República Checa?

La República Checa es un país con un elevado nivel de industrialización y con una de las mayores rentas per cápita entre los países que se incorporaron a la UE en 2004. Con 10,5 millones de habitantes, es un mercado de dimensión similar a Hungría, mayor que la vecina Austria (8 millones) y muy superior a otros países de Europa Central y Oriental como Eslovaquia, Eslovenia, Croacia o a la de los países bálticos.

Su ubicación geográfica estratégica en el centro de Europa, fronteriza con Alemania y Austria, la alta tradición industrial y el menor coste relativo de su mano de obra respecto a Europa Occidental, han convertido al país en uno de los países más atractivos para la inversión directa extranjera.

La República Checa forma parte de la Unión Europea desde 2004 pero conserva su moneda. El PIB per cápita en 2015 fue de 16.700€, siendo el salario medio mensual bruto aprox. de 1007€. La distribución del gasto familiar en 2015 (últimos datos disponibles) fue: vivienda, agua y energía (21,1%), seguida de alimentos y bebidas no alcohólicas (20%), productos y servicios diversos (12,1%), transporte (10,5%), cultura y ocio (9,4%), restaurantes y alojamientos (5,6%), artículos de hogar (6%) y ropa y calzado (5%).

En 2018, el crecimiento estimado para el país por el FMI es del 2,6%, y del 2,3% para 2019. La República Checa ocupa la posición 30 en Doing Business 2018 del Banco Mundial.

Las relaciones comerciales entre la República Checa y España son cada vez más estrechas, y con especial protagonismo de sectores industriales (maquinaria herramienta y sector de automoción), aunque con cada vez mayor importancia del sector agroalimentario, sobre todo productos de calidad.

El saldo comercial de España con la República Checa es tradicionalmente deficitario. El comercio de la República Checa está muy orientado a Alemania (50% de sus relaciones comerciales), lo que explica que España, a pesar de ser su 10º cliente, únicamente absorba un 2% de las exportaciones totales checas. La recuperación económica del país y la evolución creciente de los salarios medios, podrían abrir nuevas oportunidades para la adquisición de bienes de consumo de calidad media-alta. Eventualmente, y con la adecuada publicidad previa, habría opciones para impulsar nuevos flujos comerciales de calidad en los sectores agroalimentarios, textil y confección, y muebles y textil del hogar. Además los productos gastronómicos españoles, de calidad, reflejan una creciente demanda.

El sector de componentes de automoción español ya está muy presente en el país, y continúa el interés en nuestro tejido empresarial por implantarse en la República Checa. Asimismo, el país comienza también a perfilarse como región especializada en servicios de información y telecomunicaciones de alto valor añadido.

Cuota de participación por empresa:
600 euros + IVA

Coste de la agenda individualizada de trabajo:
720 euros + IVA

Gastos de viaje: En función de la combinación escogida. Para aquellas empresas que lo deseen, la Cámara de Comercio de Zaragoza facilitará información sobre las opciones de viaje.

*** Consultar condiciones especiales para empresas aragonesas.**
Acción cofinanciada con Fondos Feder.



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

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



UNIÓN EUROPEA