



UCRANIA Y RUMANIA

MISIÓN COMERCIAL

2 al 8 de junio de 2019

#exportarSísepuede

FECHAS

Días de trabajo en Ucrania (Kiev): 3 y 4 de junio
Días de trabajo en Rumania (Bucarest): 6 y 7 de junio

Inscripciones
12
ABRIL



¿Por qué Ucrania?

Ucrania con una población de 45 millones de habitantes tiene la **segunda mayor economía** (después de Rusia) de la zona de ex URSS. Algunos expertos aseguran que durante los últimos años se han realizado más reformas que en las dos décadas anteriores. En relación al PIB se espera un crecimiento **del 4.0% en 2019**. El apoyo financiero de la UE y del FMI parece garantizarse para los próximos 3 años.

Desde el 2008 Ucrania pertenece a la OMC. En estos momentos, el **Acuerdo de Libre Comercio de la Unión Europea** con Ucrania se encuentra ratificado. El Acuerdo ha eliminado los aranceles en muchas partidas arancelarias o ha establecido un periodo transitorio para su eliminación.

Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):

Consulte sobre las posibilidades de su sector.

Productos agroalimentarios, equipamiento para el sector agrario, ingeniería civil y de infraestructuras, equipamiento de transportes Smart City y bienes de consumo. Hay una gran necesidad de modernización de equipos y maquinaria moderna. Es un mercado que admite a nuevos competidores en numerosos sectores. Según la información que publica la base de datos de las Cámaras de Comercio y AEAT, las exportaciones realizadas a lo largo del 2017 por Aragón a Ucrania **augmentaron casi un 55% en comparación con el año anterior**. Los productos que más se vendieron fueron prendas y complementos, máquinas, abonos, carne, cereales, maquinaria y material eléctrico.

¿Por qué Rumania?

Rumanía es el tercer mayor mercado de los nuevos países integrados a la UE con una privilegiada posición para abastecer a los mercados de Europa Central/Este y Balcanes. Mantiene altas tasas de crecimiento del PIB, su mercado laboral está en niveles de pleno empleo y tiene un crecimiento sostenido del consumo. Según la base de datos de comercio exterior de la AEAT y las Cámaras de Comercio la tasa de crecimiento 2016/2017 de las exportaciones aragonesas a Rumania ha sido de un 50%.

Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):

Consulte sobre las posibilidades de su sector.

Alimentación y bebidas, sector agrícola, automoción, bienes de equipo (industria alimentaria y equipamientos médicos). Otros sectores de importancia son material de construcción, material de defensa, sector farmacéutico, TICs, moda y turismo. Los productos que más se han vendido han sido productos cárnicos, maquinaria y aparatos mecánicos, abonos, calzado, vehículos y sus accesorios. Rumanía es un importante centro de producción para la exportación de sectores como el de automoción (Renault o Ford) y sus componentes.

Costes

Cuota de participación por empresa:

600 euros + IVA



Consultar condiciones especiales para socios.

CLUB CÁMARA INTERNACIONAL

Coste de la agenda individualizada de trabajo:

Ucrania: 480 euros + IVA

Rumania: 580 euros + IVA

* Las empresas que así lo deseen pueden viajar solamente a uno de los dos destinos propuestos. Consulta condiciones.

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.



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 30 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:

Patrocinado por:

Bantierra

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