



BELGICA y PAÍSES BAJOS

MISIÓN COMERCIAL

Dal 21 al 25 de Junio de 2015

Inscripciones
hasta el

28

Abril

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: 21 de Junio
Días de trabajo: 22 a 24 de Junio
Regreso a España: 25 de Junio



La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Teruel en colaboración con el Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón está organizando una Misión Comercial a Bélgica y Holanda, con el objetivo de facilitar soporte técnico y económico a las empresas interesadas en abrir o consolidar su presencia en estos mercados.

¿Por qué Bélgica?

Bélgica ocupa un espacio fundamental como lugar de entrada de numerosas mercancías a Europa, o como "mercado de prueba" para numerosos productos que pueden introducirse posteriormente en mercados mayores. El mercado belga es muy competitivo y goza de un alto nivel de transparencia. Además, la importancia política de Bruselas como capital de la UE, y sede de numerosas empresas internacionales, refuerzan su peso en el continente.

A pesar de tener 8 millones de habitantes, el consumidor belga posee un alto poder adquisitivo. Bélgica ha experimentado tasas de crecimiento del PIB superiores a la media Europea.

Las exportaciones a Bélgica desde Aragón alcanzaron 212 millones de euros aproximadamente en 2014 y 9.926 operaciones, registrando un aumento del 5,52% respecto de 2013. El aumento se ha registrado sobre todo en sectores como: Productos de origen animal, preparaciones de carne y pescado, hortalizas, aceites, confitería, productos alimenticios biológicos, pieles, madera, textil y moda, energías renovables, abonos y sector turístico.

¿Por qué Países Bajos?

Holanda es uno de los países más desarrollados del mundo. La característica más relevante de la economía del país es su grado de apertura comercial. Países Bajos es, por excelencia, un país dedicado al comercio o, en otras palabras, un país distribuidor. Su grado de apertura al exterior supera habitualmente el 100% del PIB.

Holanda es un mercado muy maduro. Está comprobado que "más de lo mismo" al mismo precio y con el mismo servicio, ya no tiene cabida en este mercado.

La distribución comercial en Holanda está altamente desarrollada y muy concentrada en supermercados de tamaño medio. Cada vez más, se trata directamente con el fabricante, prescindiendo de importadores e intermediarios.

Las exportaciones a Países Bajos desde Aragón alcanzaron 180 millones de euros aproximadamente en 2014 y 8.141 operaciones. Los sectores que han registrado mayor crecimiento y potencial para la exportación aragonesa son: Accesorios de vehículos, frutas y hortalizas, abonos y productos químicos, textil y moda, manufacturas de piedra y aluminio, productos cárnicos y aceites.

Costes

Gastos de organización:

300 €

Gastos de elaboración de agendas de trabajo en los dos países:

1.200 € + IVA (Gasto subvencionable hasta el 50%)

Viaje y Alojamiento:

Se informará a las empresas interesadas en participar.

(Gasto subvencionable hasta el 50%)



DESARROLLO DE LA ACCIÓN

Para facilitar la entrada a estos mercados, la Cámara de Comercio de Teruel pone a su disposición esta misión comercial.

En este tipo de acciones, se prepara una agenda de trabajo individualizada para cada una de las empresas participantes, de manera que el empresario pueda mantener contactos con distribuidores, importadores, agentes comerciales, tiendas gourmet, grandes superficies, etc, del país, en función de sus intereses y necesidades.

1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA PARTICIPANTE

En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, sus intereses en el mercado destino y sus formas habituales de distribución y venta.

2. PROSPECCIÓN E INFORME

Con la información obtenida, se realiza una prospección de mercado, con el objetivo de encontrar los clientes que cumplan con el perfil deseado por la empresa aragonesa.

Se realiza un informe detallado con datos completos e información práctica de actividad y potencialidad de estos clientes. Este informe se remite al empresario para su análisis y selección final de los clientes más adecuados.

3. CONTACTO CON LOS CLIENTES

Una vez realizada la selección se contacta con ellos. Se establece un diálogo, para verificar que la entrevista sea útil, de interés mutuo y con posibilidades de cerrar acuerdos comerciales.

4. ELABORACIÓN DE LA AGENDA

Se elabora la agenda final con las empresas seleccionadas, validadas e interesadas por el producto, y con información de la persona de contacto, cargo, dirección y demás detalles.

5. DURANTE LA ACCIÓN

Durante el viaje, personal de la Cámara de Teruel, estará a disposición de las empresas para la resolución de cualquier incidencia que pueda surgir en el desarrollo del mismo.

6. SUBVENCIONES

El departamento de Industria e Innovación de Gobierno de Aragón convoca ayudas para la pymes que participen en misiones comerciales, con un máximo del 50% de los gastos subvencionables (gastos de preparación de la agenda de trabajo y gastos de desplazamiento y alojamiento).

Más información:

Cámara
Teruel

Carmen Serrano Gómez
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Teruel
Teléfono: 978618191
Email: cserrano@camarateruel.com
www.camarateruel.com

Financia:

 **GOBIERNO
DE ARAGON**
Departamento de Industria
e Innovación