

ASUNTO: VENTA DE PRODUCTOS TUROLENSES EN REINO UNIDO

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

Tradicionalmente, Reino Unido ha sido uno de los principales destinos de las exportaciones turolenses. Su similitud en hábitos de consumo y comercio, su renta per cápita, así como la cercanía geográfica facilitan las operaciones comerciales. En concreto, las cifras de exportación del año 2013 de la Comunidad Autónoma de Aragón con destino a Reino Unido son 895.501.000 € y el número de operaciones realizadas a lo largo del año fue de 15.487, con una tasa de crecimiento del 6´49%.

Para facilitar la entrada al mercado inglés, la Cámara de Comercio de Teruel pone a su disposición esta misión comercial. En este tipo de acciones, se prepara una agenda de trabajo individualizado 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.

Para realizar la agenda de trabajo se siguen los siguientes pasos:

- 1.- En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, sus intereses en el mercado inglés y sus formas habituales de distribución y venta.
- 2.- Con la información obtenida, la Cámara Española en Reino Unido, realiza una prospección de mercado, con el objetivo de encontrar los clientes que cumplan con el perfil deseado por la empresa turolense. Se realiza un informe detallado con datos completos e información práctica de actividad y potencialidad de estos clientes. Este informe se remite al empresario turolense para su análisis y selección mutua de los clientes más adecuados.
- 3.- Una vez realizada la selección se contacta con ellos. Se establece un diálogo clientes ingleses - Cámara para verificar que la entrevista sea útil, de interés mutuo y con posibilidades de cerrar acuerdos comerciales.
- 4.- 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.

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

FECHAS: Del 9 al 12 de junio de 2014.

SECTOR: Multisectorial

COSTE DE LA ACCION:

Gastos de organización: 300 €

Agenda de trabajo: 1.100 € por empresa

Desplazamiento y alojamiento: Se concretará en función del número de participantes.

SUBVENCIONES: El departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón convoca ayudas para las 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.)

Si está interesado en participar en esta Acción Comercial, estamos a su entera disposición para preparar su participación, según sus deseos y objetivos, y para facilitarle toda la información que necesite, **finalizando el plazo para que nos lo comunique el próximo miércoles día 9 de abril.**

Con este motivo, reciba un cordial saludo.



Carmen Serrano Gómez
DIRECTORA AREA INTERNACIONALIZACION