



# MISION COMERCIAL A BÉLGICA Y HOLANDA

Inscripciones  
hasta el  
15  
de abril

## FECHAS:

Salida de España: 17 de mayo

Días de trabajo: 18, 19 y 20 de mayo

Regreso a España: 20 de mayo



La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Teruel en colaboración con el Departamento de Economía, Industria y Empleo 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?

La ubicación geográfica estratégica de Bélgica en el, junto con sus infraestructuras de calidad en materia de transporte, logística y comunicaciones le permite un rápido acceso a proveedores y mercados europeos clave. La importancia de Bruselas como capital de la UE, y sede de numerosas empresas internacionales, refuerzan su peso en el continente.

Posee más de 11 millones de habitantes con un alto poder adquisitivo.

Entre los sectores con potencial para la exportación aragonesa hay que destacar: productos ecológicos, jamones y embutidos, carnes, vinos...entre otros

Las exportaciones aragonesas a Bélgica en el 2015 han sido de más de 280 millones de euros, realizadas en 11.348 operaciones.

## ¿POR QUÉ HOLANDA?

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.

Es un mercado muy maduro en el que la relación calidad precio juega un papel primordial. Hay interés por productos novedosos, innovadores, más respetuosos con el medio ambiente....

Las exportaciones aragonesas a Holanda en 2015 fueron de más de 244 millones de euros, realizadas en 10.965 operaciones.

Entre los sectores con potencial para la exportación aragonesa hay que destacar: jamones y embutidos, carnes, frutas y hortalizas, vino, tapas y platos preparados entre otros.

## COSTES

Gastos de elaboración de la agenda de trabajo para los dos países: 1.500 €  
Viaje y alojamiento: se informará a las empresas interesadas en participar.

## DESARROLLO DE LA ACCIÓN

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. ANALISIS DE LA EMPRESA PARTICIPANTE

En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, sus intereses en el mercado de 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 el perfil deseado por la empresa.

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. ELABORACION 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 ACCION

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

Más información: Carmen Serrano Gómez  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
Teléfono: 978 618191  
Email: [cserrano@camarateruel.com](mailto:cserrano@camarateruel.com)  
[www.camarateruel.com](http://www.camarateruel.com)

Financia:

