

SUECIA y NORUEGA

Inscripciones
hasta el

13

Abril

MISIÓN COMERCIAL

Dal 17 al 21 de Mayo de 2015

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: 17 de Mayo

Días de trabajo: 18, 19 y 20 de Mayo

Regreso a España: 21 de Mayo



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 Suecia y Noruega, con el objetivo de facilitar soporte técnico y económico a las empresas interesadas en abrir o consolidar su presencia en estos

¿Por qué Suecia ?

Suecia es un país de algo más de 9,5 millones de habitantes. Los suecos gozan de un poder adquisitivo medio más elevado que los ciudadanos de otros países europeos y su propensión al gasto también suele ser más alta. Estos factores lo convierten en un mercado muy interesante para la exportación.

Los productos españoles más conocidos son los del sector agroalimentario, incrementando su presencia en los supermercados suecos.

La construcción y las infraestructuras también suponen una oportunidad para las empresas que quieran introducirse en este mercado.

Suecia ha presentado en el último año el mayor aumento de ventas de alimentos ecológicos a nivel mundial, alcanzando un crecimiento del 38%. En 2014, estas ventas alcanzaron los 1.646 millones de euros. Esta tendencia es el comienzo de un gran cambio en los hábitos de compra del consumidor sueco. Esta conyuntura puede ser una oportunidad para productores aragoneses que operen en el sector ecológico.

Las exportaciones aragonesas a Suecia en 2014 han sido de 56.444 millones de euros, con un incremento del 37´43% respecto al año anterior.

¿Por qué Noruega ?

Noruega es también un mercado relativamente pequeño por sus 5 millones de habitantes. La importancia del mercado noruego más que en su población, viene dada por el alto nivel de renta per cápita y su homogenea distribución con un consumidor exigente dispuesto a pagar precios elevados por los productos.

Es difícil señalar, en un mercado tan maduro como éste, cuáles son los sectores interesantes para las empresas aragonesas. En todo caso se pueden destacar:

Frutas y verduras: La cruda climatología noruega obliga a importar estos productos, España ocupa los primeros puestos como proveedor.

Vinos: Existe gran interés noruego por nuestros vinos, entre los importadores autorizados.

Infraestructuras: El Plan de transportes 2014-2023, aumentado en un 45% al anterior, se centra en una mejora sustancial de las carreteras y las líneas férreas.

Otros productos tradicionalmente exportados: aceite de oliva, productos químicos y farmacéuticos, cerámica y muebles.

Las exportaciones aragonesas a Noruega en 2014 han sido de 27.718 millones de euros, con un incremento del 19´25% respecto al año anterior.

Costes

Gastos de organización:

300 €

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

1.200 € (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.

*En casos excepcionales, el empresario podrá cancelar su participación en la misión, antes del día 17 de abril, sin coste alguno de la agenda de trabajo, en caso de que el contacto con las empresas suecas y noruegas no haya sido suficientemente positivo. A partir de esa fecha, si una empresa decide no participar por tener menos de 3 reuniones en total, el coste de la agenda de trabajo será de 400 euros en concepto del trabajo realizado.

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.

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