

**Primera ronda: 9:15 a 10:15**

### **Taller 1 - COFIDES**

#### **Financiación para inversiones en el exterior**

**Teresa Madrigal** – Gerente. Área Comercial y Desarrollo de Negocio

#### **Descripción:**

Cofides como herramienta de apoyo financiero a las empresas que quieren implantarse en el exterior.

### **Taller 2- CESCE**

#### **La prospección comercial inteligente en los mercados internacionales.**

**Joaquim Montsant**, Director Territorial Este de CESCE

#### **Descripción:**

En un entorno como el actual es imprescindible incorporar parámetros de comportamiento de pago y solvencia a los instrumentos de prospección de mercados. La internacionalización debe hacerse de manera inteligente y segura, con herramientas adecuadas para crecer de manera solvente, optimizando el presupuesto.

### **Taller 3 - Arola**

#### **Claves para optimizar la distribución internacional.**

**Maria Giné**, Subdirectora general. Responsable de operaciones

**Víctor Urruchi**, Director de Transporte y Logística Internacional

#### **Descripción:**

En este taller, Arola plantea cuestiones clave para proyectar de forma eficiente la distribución internacional. Con el objetivo de mejorar la competitividad y asegurar el cumplimiento normativo de la Empresa con proyección internacional, se desarrolla un análisis con casos prácticos relacionados con la logística, el transporte internacional y las aduanas.

### **Taller 4 - ESADE**

#### **Exportación 2.0**

**Rafa Olano**, Profesor ESADE y Socio Director de Loft&Co – Marketing + Comunicación 360

#### **Descripción:**

El taller revisa los tres pilares del marketing digital: el marketing en buscadores, las redes sociales (principalmente LinkedIn) y los errores a evitar en un plan de comercio electrónico. Durante la sesión se hará un diagnóstico de las páginas Webs de las empresas participantes.

### **Taller 5 – Cámara de Comercio de Zaragoza**

#### **Promoción colectiva: ¿cómo buscar clientes en los destinos de mayor potencial?**

**Miguel Angel Martínez Villarig**, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Zaragoza

#### **Descripción:**

Cómo llegar a los potenciales clientes en los mercados exteriores estableciendo contactos con importadores, distribuidores y agentes a través de las herramientas de promoción más potentes, misiones comerciales, encuentros empresariales, exposiciones sectoriales y ferias.

## Segunda ronda: 12:30 a 13:30

---

### Taller 6 - Garrigues

#### La seguridad contractual en las operaciones de comercio exterior.

**Juan Manuel Pargada**, Counsel y Director del Dpto. de Derecho Mercantil de Garrigues Aragón

#### Descripción:

Esta sesión tendrá como objetivo esencial comentar los principales riesgos jurídicos existentes en las exportaciones y en las transacciones internacionales en general, poniendo un especial énfasis en la problemática de la ley aplicable a las mismas y en la forma y lugar de resolución de potenciales conflictos derivados de tales operaciones y dando algunas recomendaciones y pautas para mitigar tales riesgos. También se comentarán, de modo sumario, las fórmulas legales más usuales para operar en el comercio internacional.

---

### Taller 7 - AENOR

#### Servicios técnicos a la exportación

**Antón Elejabeitia**, Gerente de Inspección

#### Descripción:

La finalidad del taller es explicar los requisitos técnicos de carácter voluntario u obligatorio que las empresas deben cumplir para la importación o exportación de mercancías de distinta naturaleza como puedan ser alimentos, productos de consumo, productos industriales, etc. En numerosas ocasiones, de forma obligatoria (impuesta por las administraciones, por el comprador, por el crédito documentario) o de forma voluntaria (como elemento de confianza) se debe demostrar, por organismo técnico independiente, el cumplimiento de determinadas condiciones para que el producto pueda pasar por la aduana y ser vendido o distribuido en el país destino.

---

### Taller 8 – Banco Sabadell

#### El crédito documentario y las nuevas prácticas bancarias internacionales de la CCI

**Andreu Vilà**, Director de Desarrollo de Negocio Internacional

#### Descripción:

Revisaremos el uso de créditos documentarios (condiciones y documentos) a la luz de la reciente publicación de la Cámara de Comercio Internacional sobre la práctica bancaria internacional estándar (ISBP745).

---

### Taller 9 – AMEC

#### Minimizar riesgos potenciales en el Proceso de Internacionalización.

**Isidre Puigdemassa**, Director Internacionalización

**Elisa Rosanes**, Internacionalización

#### Descripción:

Identificar los riesgos implícitos en el proceso de internacionalización y cómo salvarlos será el objetivo principal del taller, todo ello desde la experiencia que nos confieren las empresas.