

# SERBIA Y BULGARIA

## MISIÓN COMERCIAL

12 - 16 de diciembre de 2011

### FECHAS

**Fechas de viaje:** 12 - 16 diciembre

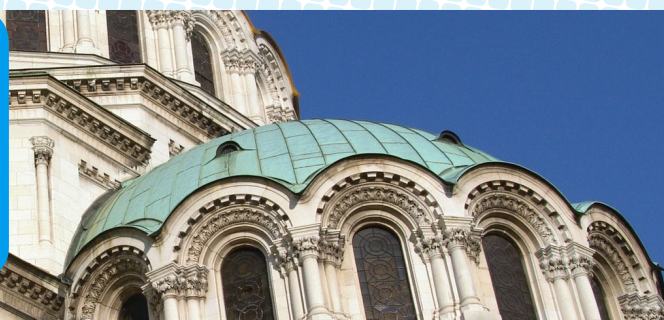
**Jornadas de trabajo:** 13 - 16 diciembre

Belgrado: 12 - 14 diciembre

Sofía: 14 - 16 diciembre

**Fecha límite de inscripción:** 20 de octubre

**Reunión informativa:** 1 de diciembre



### ¿Por qué Serbia?

Gracias a las reformas estructurales realizadas durante los últimos años, Serbia ha logrado mejorar su situación económica y recuperar el crecimiento del PIB, que para el 2011 está previsto de 3,4%.

La Unión Europea es su principal socio comercial y, en este aspecto, Serbia ofrece diferentes oportunidades para los exportadores aragoneses tanto de los bienes industriales como de productos de gran consumo (alimentación, confecciones textiles, calzado, automóviles, cosméticos, etc). La demanda de bienes de consumo ha aumentado de manera significativa durante los últimos años.

El país se beneficia de varias líneas de crédito de IFIs destinadas para la reconstrucción y desarrollo. Las oportunidades de negocio se encuentran sobre todo en los sectores de medio ambiente, energía, transportes, suministros de agua, infraestructuras, maquinaria industrial, sector químico y material hospitalario, se trata tanto de la necesidad de maquinaria y equipos como de consultoría.

La perspectiva de entrar a medio plazo en el mercado comunitario como los acuerdos de libre comercio firmados por Serbia con Rusia, Bielorrusia, Kazajstán y Turquía hacen del país un destino interesante, donde merece la pena encontrar un socio comercial.

### ¿Por qué Bulgaria?

Bulgaria tiene un significativo peso regional gracias a su ubicación geográfica en el centro de los Balcanes como la estabilidad política y económica (crecimiento del PIB en el 2011 de 2,8% según EUROSTAT).

Desde el año 2007 el país forma parte de la Unión Europea por lo que no existen las restricciones a los movimientos de mercancías, bienes y capitales. La incorporación a la UE significa también la recepción de más de 9.000 millones de euros en el período 2007 - 2013, destinados sobre todo a la agricultura y el desarrollo de las infraestructuras.

Las relaciones comerciales entre Bulgaria y España han presentado un incremento constante en los últimos años. El país balcánico ofrece oportunidades de negocio en los diferentes sectores como construcción e infraestructuras públicas (red ferroviaria, nuevas carreteras y autopistas), medio ambiente y energía (la renovable - eólica, geotérmica, de biomasa y solar) o turismo (importante potencial y continuo crecimiento durante los últimos años). Los exportadores de los bienes de consumo - moda, alimentación, hábitat todavía pueden encontrarse un hueco en el mercado búlgaro donde la percepción del producto español es muy buena.

# Costes

**Gastos de organización:** 450 euros.

Solo se considerará la inscripción en firme una vez revalidado este ingreso.

**Viaje:** 950 euros aprox.

Incluye vuelos en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno. Consultar condiciones de la tarifa aérea.

**Agenda de trabajo:** Serbia - 354 euros.  
Bulgaria - 550 euros.

# Subvención

Los apoyos correspondientes a esta acción estarán en función de lo que determine la Orden de Ayudas a la Internacionalización de la Pyme del Departamento de Economía y Empleo del Gobierno de Aragón para el periodo junio 2011 - mayo 2012.

## Normas de participación

### 1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

#### Requisitos:

- Estar al corriente de pago de las cuotas camerales
- Enviar la ficha de inscripción debidamente cumplimentada firmada y sellada junto con:
  - Una carta de presentación en formato electrónico de su empresa y productos, en español y en inglés.
  - Justificante de ingreso de los gastos de organización correspondientes.
- La inscripción se considerará efectuada EN FIRME desde el momento en que la Cámara comunique a la empresa su inclusión en la acción comercial.
- La Cámara podrá rechazar cualquier solicitud por no cumplir las condiciones indicadas, por exceder el plazo de inscripción u otros criterios de índole comercial u organizativa.

### 2. PREPARACIÓN DE LA ACCIÓN

#### Obligaciones de la empresa participante:

- Facilitar los catálogos y muestras en los plazos estipulados en el caso de que sean solicitados por la organización.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Presentar la documentación solicitada en los plazos y condiciones que se estipulen.
- Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.
- Aceptar las posibles liquidaciones practicadas por derrama proporcional de los gastos colectivos imprevistos.

- En el caso de optar por el viaje organizado por la Cámara de Comercio, efectuar los pagos correspondientes en las condiciones y plazos establecidos por la agencia de viajes seleccionada.
- En el caso de que la empresa decida por su cuenta cancelar su participación en el plazo comprendido dentro de los 20 días anteriores al comienzo de la acción comercial, la Cámara se reserva el derecho de reintegrar cualquier importe satisfecho por la empresa. En todo caso descontará de la posible devolución el importe de los gastos que la cancelación pudiera originar.

### 3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

#### El empresario deberá:

- Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada en destino. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción.
- Asistir a las reuniones y eventos (si los hay) que estén programados por la organización.
- Respetar las indicaciones establecidas por la organización de la acción en tema de horarios, traslados, reuniones, etc.

### 4. OBTENCIÓN DE SUBVENCIÓN

#### Condiciones:

- Presentar antes de la salida del viaje y en los plazos indicados la documentación que se solicite (formularios, solicitudes, etc.).
- Las empresas deberán proporcionar al regreso toda aquella documentación que la organización solicite, como facturas de hotel o de agencia de viajes, billetes de avión, tarjetas de embarque, etc.
- Completar la encuesta de evaluación de la acción debidamente cumplimentada.

#### Más información:

Gosia Chylak  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 215)  
Email: mchylak@camarazaragoza.com  
www.camarazaragoza.com

Colabora: