

CATÁLOGO DE SERVICIOS
Actualizado en enero 2009



Cámara
Castellón

Comercio Exterior

Plan de actuación:
Año 2009

ÍNDICE

APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

→ ACCIONES DE PROMOCIÓN

	Pág.
• EN DESTINO: MISIONES PROSPECTIVAS, PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERIAS Y ENCUENTROS EMPRESARIALES	4 – 11
• EN ORIGEN: MISIONES INVERSAS Y ENCUENTROS CON COMPRADORES Y PROMOTORES DE NEGOCIO.	12

→ PROGRAMAS DE APOYO

• PROGRAMA PIPE: Plan de Iniciación a la Promoción Exterior	13
• TALLERES PRÁCTICOS para la iniciación de internacionalización de las empresas.	14-17
• FORMAS AGRUPADAS DE PROMOCIÓN: Creación de GRUPOS DE PROMOCIÓN	20
• PROGRAMA MARKET LANDING	21
• SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL Y MERCADOS INDUSTRIALES Y CENTRALES DE COMPRA ON-LINE	22

→ ACCIONES DE FORMACIÓN

	Pág.
• PRÁCTICO DE COMERCIO EXTERIOR	23
• MÁSTER DE COMERCIO EXTERIOR (CEX)	24
• CURSO PROGRAM FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT (PMD)	25
• SEMINARIOS Y JORNADAS DE COMERCIO EXTERIOR	26-31
• JORNADAS INFORMATIVAS SOBRE PAÍSES	32

→ INFORMACIÓN Y ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

• FORMALIDADES para importar y exportar	33
• DIRECTORIOS INTERNACIONALES DE EMPRESAS	33
• INFORMACIÓN SOBRE FERIAS INTERNACIONALES	33
• ESTADÍSTICAS COMERCIALES	34
• DIRECTORIOS DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS	35
• NOTAS DE MERCADO SOBRE PAÍSES Y SECTORES	36
• ASESORAMIENTO EN INVERSIONES Y AYUDAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN	36
• NUEVO PROGRAMA DE INICIACIÓN A LAS LICITACIONES INTERNACIONALES (ILI)	37
• GUÍAS ON – LINE DE APOYO AL EXPORTADOR	38
• SERVICIO DE ASESORÍA ON LINE C@SCE : Preguntas y respuestas más frecuentes en comercio exterior y consultas a medida	39
• SERVICIO DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EN INTERNET C@BI	40
• BOLETÍN ON-LINE DE COMERCIO EXTERIOR	41
• PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS	42
• CENSO DE EMPRESAS EXPORTADORAS/IMPORTADORAS DE LA PROVINCIA	43

→ **EXPEDICIÓN, LEGALIZACIÓN Y GESTIÓN DE DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN**

- **CERTIFICADOS DE ORIGEN** 44
- **FACTURAS COMERCIALES** 44
- **LISTA DE CONTENIDO (Parking List)** 44
- **CUADERNOS ATA** 44

→ **QUALICER – Congreso Mundial de la calidad del azulejo y del pavimento Cerámico** 45

EN DESTINO: MISIONES PROSPECTIVAS, PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERIAS Y ENCUENTROS EMPRESARIALES

• 19º Plan Cameral de Promoción de Exportaciones.

Incluye todas las actividades de promoción en el exterior que las Cámaras de Comercio hemos previsto para el año 2.009: misiones comerciales directas, misiones comerciales inversas, encuentros empresariales, ferias en el exterior y visitas a ferias.

El objetivo perseguido en la promoción es que cada empresa de la Comunidad Valenciana encuentre las actividades que más se adecuen a su estrategia de internacionalización entre todos los instrumentos previstos.

Las empresas podrán acceder a toda la información sobre el Plan Cameral y sus programas y actividades a través de [www. Plancameral.org](http://www.Plancameral.org).

Las misiones y encuentros empresariales facilitan a la empresa un programa de trabajo individual elaborado específicamente en base a sus objetivos de prospección, introducción, consolidación e implantación en destino.

Para facilitar el acceso a la información hemos clasificado las acciones en:

- Acciones de Promoción Multisectoriales **por país**.
 - Europa
 - África
 - Iberoamérica – EE.UU
 - Oriente próximo – Medio
 - Extremo Oriente - Australia

- Acciones de Promoción **por sector**.
 - Moda (Calzado, joyería)
 - Maquinaria Cerámica
 - Inmobiliario
 - Hábitat (Construcción, decoración / interiorismo)
 - Agroalimentario
 - Medio Ambiente y Energía
 - Nuevas tecnologías
 - Juguetes
 - Subcontratación Industrial

*  Acción liderada por la Cámara de Comercio de Castellón.



- **Acciones de Promoción Multisectoriales por país.**

EUROPA			
País	Tipo de acción	Sectores preferentes	Fecha
Rusia	Encuentro de Promoción	Construcción e infraestructuras, energía, químico y farmacéutico	abril
Rumania, Grecia	Misión Directa	Energías alternativas y renovables, inmobiliario, hábitat	mayo
República Checa, Hungría	Misión Directa	Multisectorial	25 -29 mayo
Rusia	Misión Directa	Material médico, industria química, mat.construcción	15-19 junio
Armenia, Azerbaiyán, Ucrania	Misión Directa	Multisectorial	22 junio-3 julio
Italia	Encuentro Cooperación	Hábitat, moda, agroalimentario	A determinar

ÁFRICA			
País	Tipo de acción	Sectores preferentes	Fecha
Túnez, Marruecos (Túnez, Casablanca)	Encuentro Promoción Comercial	Multisectorial	15-19 junio
Sudáfrica (Johannesburgo, Ciudad del Cabo)	Encuentro Promoción Comercial	Multisectorial	26-30 octubre
Marruecos	Encuentro Cooperación	Maquinaria agrícola, equipamiento doméstico, inmobiliario	noviembre
Marruecos	Encuentro Multicameral de Promoción	Plurisectorial: inversión inmobiliaria, equipamiento del hogar y hostelería, materiales de construcción y medioambiente	diciembre

IBEROAMÉRICA – EE.UU			
País	Tipo de acción	Sectores preferentes	Fecha
Cuba, México (La Habana, México DF, Guadalajara)	Misión directa	Materiales de construcción, decoración/interiorismo alimentación.	22 febrero – 8 marzo
Panamá, R.Dominicana	Encuentro Multicameral de Promoción	Hábitat – Contract	21 – 27 junio
Brasil	Encuentro Multicameral de Promoción	Plurisectorial	15 – 19 marzo
Venezuela, Colombia, Ecuador y Perú	Misión directa (enmarcada dentro de países andinos)	Multisectorial	25 mayo – 5 junio
Chile, Colombia, Argentina	Encuentro Multicameral de Promoción	Plurisectorial	octubre
Estados Unidos	Misión directa	Software, material médico, químico e industria	19-24 octubre
México, R.Dominicana	Misión Directa	Mat. Construcción, decoración/interiorismo, Alimentación	25 oct–06 nov

ORIENTE PRÓXIMO-MEDIO			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Jordania, Egipto	Encuentro Promoción Comercial	Hábitat, material agrícola	Febrero
Kazajastán	Encuentro Multicameral de Promoción Comercial	Bienes de equipo y construcción, infraestructuras y medio ambiente, alimentación y maquinaria para la industria alimentaria, productos farmacéuticos, e ingeniería y consultoría.	Noviembre
Turquía	Encuentro Multicameral de Promoción Comercial	Agroalimentario y su maquinaria, tecnología agrícola, materiales de construcción, automoción e industria química	Diciembre



EXTREMO ORIENTE-AUSTRALIA			
País	Tipo de acción	Sectores preferentes	Fecha
India	Misión Directa	Software, material médico, químico y audiovisual, construcción	2 – 6 marzo
Singapur, Tailandia, Malasia	Misión Directa	Plurisectorial	2 -10 marzo
Singapur, Malasia y Tailandia	Encuentro Sudeste Asiático	Plurisectorial	2 – 10 marzo
India	Encuentro Multicameral de Promoción	Plurisectorial: bienes industriales, materias primas y semielaboradas, mat. Construcción e ingenierías	marzo
Vietnam	Encuentro Multisectorial de Promoción	Plurisectorial	Junio
Australia, Nueva Zelanda	Encuentro Multisectorial de Promoción Comercial	Multisectorial	20-31 octubre
China, Taiwán (Shanghai, Taipei)	Misión Directa	Multisectorial	9-20 noviembre
China	Misión Directa	Material Médico, agroindustria y medio ambiente	17-28 noviembre

- Acciones de Promoción por sector.

Sector: MODA (Calzado, joyería)			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Rusia (Moscú)	Participación Agrupada en Feria Mosshoes	Calzado	18-21 marzo
Singapur, Taiwán	Misión Exposición	Calzado y marroquinería	20-24 abril
Rumania, Turquía (Bucarest,Estambul)	Misión Directa	Maquinaria y componentes para el calzado	1-5 junio
Rusia (Moscú)	Misión Directa	Maquinaria y componentes para el calzado	6-10 julio
Rusia (Moscú)	Participación Agrupada en Feria Mosshoes	Calzado	28 sept – 1 oct
Italia	Encuentro Cooperación	Hábitat, Moda, Agroalimentario	A determinar
México (México D.F)	Encuentro Cooperación Empresarial	Calzado y marroquinería	19-23 octubre

Sector: Maquinaria Cerámica			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
India	Misión Directa	Maquinaria y bienes de equipo para la industria cerámica	2-10 marzo
Egipto,Turquía	Misión Directa	Maquinaria y bienes de equipo para la industria cerámica	Noviembre
Brasil	Misión Tecnológica	Maquinaria y bienes de equipo para la industria cerámica.	3 – 15 mayo
Alemania (Munich)	Participación agrupada en Feria Ceramitec	Maquinaria y bienes de equipo para la industria cerámica.	20-23 octubre

Sector: Inmobiliario			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Marruecos	Encuentro Cooperación	Maquinaria agrícola, equipamiento doméstico, inmobiliario	noviembre



Sector: Hábitat (construcción, decoración / interiorismo)			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Frankfurt (Alemania)	Encuentro Empresarial "Heim-Textil 2009"	Textil- Hogar	14-17 enero
Jordania, Egipto	Encuentro Promoción Comercial	Hábitat, material agrícola	febrero
India	Misión Directa	Software, material médico, químico y audiovisual, construcción	2 – 6 marzo
Cuba, México (La Habana, México DF, Guadalajara)	Misión directa	Mat. Construcción, decoración/interior. Alimentación.	22 febrero – 8 marzo
Emiratos Arabes, Qatar y Arabia Saudita	Misión directa	Equipamiento doméstico, hábitat	15-30 abril
Turquía	Misión Directa	Construcción, Inmobiliario, equipamiento doméstico, hábitat	4-8 mayo
Turquía	Feria Turkeybuild	Construcción	4-8 mayo
Rumania, Grecia	Misión Directa	Energías alternativas y renovables, inmobiliario, hábitat	Mayo
Emiratos Árabes Unidos (Dubai)	Participación agrupada en Feria (Hotel Show Dubai)	Alfombras y Moquetas	22 – 25 mayo
Rusia	Misión Directa	Material Médico, Industria Química, Mat. Construcción.	15-19 junio
Panamá, R.Dominicana	Encuentro Multicameral de Promoción	Hábitat – Contract	21 – 27 junio
Armenia, Azerbaiyán, Ucrania	Misión Directa	Mat. Construcción, decoración /int. Alimentación	22 junio-03julio
Chile, Colombia, Argentina	Encuentro Promoción Comercial	Construcción, Software, maquinaria, energías renovables, biotecnología	octubre
Rep.Dominicana México, Panamá (DF, Monterrey, Panamá, S.Domingo)	Misión directa	Mat. Construcción, decoración / interiorismo y alimentación.	25 octubre – 6 noviembre
Marruecos	Encuentro Cooperación	Maquinaria agrícola, equipamiento doméstico, inmobiliario	noviembre
Dubai	Feria Index Dubai	Hábitat	noviembre
Valencia	Misión Inversa Colombia	Mat. Construcción	1-15 diciembre
Italia	Encuentro Cooperación	Hábitat, Moda, Agroalimentario	A determinar

Sector: Agroalimentario			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Alemania (Colonia)	Participación agrupada en Feria. ISM Colonia.	Dulces y confitería	1-4 febrero
Alemania (Berlín)	Participación agrupada en Feria "Fruit Logistic"	Productos Hortofrutícolas	4-6 febrero
México y Monterrey	Exposición de alimentos y vinos	Alimentos y vinos	febrero
Cuba, México (La Habana, México DF, Guadalajara)	Misión directa	Materiales de construcción, decoración/interiorismo alimentación.	22 febrero – 8 marzo
Reino Unido (Londres)	Participación agrupada en Feria. IFE London.	Alimentación y Bebidas	15-18 marzo
Canadá (Montreal)	Participación agrupada Feria SIAL Montreal	Alimentación y vinos	1-3 abril
Rep.Checa (Praga), Polonia (Varsovia)	Misión Exposición	Alimentación y bebidas	11-15 mayo
Brasil	Exposición de vinos	Vinos	Mayo
Pekín	Pabellón agrupado ICEX Feria Food & Hotel Pekín	Vinos	10 – 12 junio
Brasil	Encuentro Promoción Comercial	Agricultura Ecológica	24-26 junio
Armenia, Azerbaiyán, Ucrania	Misión Directa	Mat. Construcción, decoración /int. Alimentación	22 junio-03julio
Polonia	Feria de vinos españoles	Vinos	Junio
Singapur, Filipinas	Exposición de vinos españoles	Vinos	1 – 3 septiembre
Japón	Feria Spain Trade Gourmet Fair	Agroalimentario, vinos gourmet	Septiembre
Hong Kong y Taiwán	Exposición de Vinos de España	Vinos	Octubre
Alemania (Colonia)	Encuentro Cooperación Empresarial Anuga	Alimentación y bebidas	10-14 octubre
Reino Unido o Irlanda	Encuentro Sector Vino	Vinos	Noviembre
Rusia (Moscú)	Misión Exposición	Alimentación y Bebidas	Noviembre
Corea del Sur	Exposición de alimentos y vinos	Alimentos y vinos	Noviembre
Rusia	Exposición de alimentos y vinos	Alimentos y vinos	Noviembre
Italia	Encuentro Cooperación	Hábitat, Moda, Agroalimentario	A determinar
Canadá (Toronto y Montreal)	Exposición de vinos españoles. Búsqueda agentes	Vinos	Octubre
R.Dominicana México, Panamá (DF, Monterrey, Panamá, Sto.Domingo)	Misión directa	Materiales de construcción, decoración / interiorismo y alimentación.	25 octubre – 6 noviembre
Estados Unidos	Exposición de Alimentos y vinos (SPANISH WINE CELLAR&PANTRY)	Alimentos y vinos	



Sector: Medio Ambiente y Energía			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Alemania (Magdeburgo)	Encuentro Empresarial "IBEX Entec 2009"	Energías renovables	5 y 6 mayo
Rumania, Grecia	Misión Directa	Energías alternativas y renovables, inmobiliario, hábitat	Mayo
Chile, Colombia, Argentina	Encuentro Promoción Comercial	Construcción, Software, maquinaria, energías renovables, biotecnología	octubre
China	Misión Directa	Material Médico, agroindustria y medio ambiente	17-28 noviembre

Sector: Nuevas Tecnologías			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Berna (Suiza)	Encuentro Científico Empresarial	Bioinformática, Bioeléctrica, Tics aplicadas a la salud, imagen médica	Septiembre

Sector: Juguetes			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
México	Misión Inversa	Juguetes	11-14 febrero
Hong Kong	Visita a Feria Megashow Part 2 Hong Kong	Juguetes	20-23 octubre

Sector: Subcontratación Industrial			
País	Tipo de acción	Bolsa de Subcontratación Organizadora	Fecha
Pamplona	Encuentro Compradores Europeos – Automoción y Subcontratación Industrial	Valencia	Febrero
Barcelona	Encuentro Europeo de la Subcontratación Industrial	Valencia	Octubre



EN ORIGEN: MISIONES INVERSAS Y ENCUENTROS CON COMPRADORES Y PROMOTORES DE NEGOCIOS

• Misiones Inversas

Sector: MODA (Calzado, joyería)			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Alicante	Misión Inversa México	Juguetes	11- 14 febrero
Alicante	Misión Inversa Argentina, Chile	Maquinaria y componentes para el calzado	4-8 mayo

Sector: Hábitat (construcción, decoración / interiorismo)			
País	Tipo de acción	Sector	Fecha
Valencia	Misión Inversa Colombia	Mat. Construcción	1-15 diciembre

• Encuentros con compradores y promotores de negocios

Reuniones individuales en la Cámara de Comercio de Castellón con el objeto de cerrar operaciones de venta con compradores internacionales y de conocer de primera mano las posibilidades de los productos /servicios de la provincia de Castellón a través de profesionales de negocio en los siguientes países:

- Arabia Saudí
- Argelia
- Argentina
- Austria
- Croacia
- Chile
- Egipto
- El Salvador
- Emiratos Árabes
- Guatemala
- Hungría
- India
- República Checa
- Siria
- Ucrania

- PROGRAMA PIPE

Plan Iniciación Promoción Exterior



• ¿QUÉ ES EL PIPE 2000?

Es un programa de apoyo a la empresa PYME (según la definición de la Unión Europea) que desea comenzar a exportar con metodología a la medida de la empresa, de la mano de un especialista y con el respaldo de todas las instituciones.

• ¿QUIÉN LO ORGANIZA?

La Cámara de Comercio de Castellón, junto con el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y el IVEX (Instituto Valenciano de la Exportación).

• ¿QUÉ EMPRESAS PUEDEN SOLICITAR EL PIPE 2000?

PYMES con :

1. **Producto o servicio propio.**
2. **Exportación no consolidada** (que el volumen de exportación no supere el 30% de la facturación), aunque puede haber excepciones a este límite, que la Secretaría Técnica del programa le explicará.
3. **Voluntad de salir al exterior.**
4. **Potencial de Internacionalización** (lo que el Programa ayuda a conocer en la fase Primera).

• ¿CUÁL ES EL CONTENIDO DEL PROGRAMA?

Primera fase - Diagnóstico de posición competitiva y potencial de internacionalización con la ayuda de un TUTOR.

Segunda fase- Diseño de un Plan Estratégico de Internacionalización y prospección de mercados con al ayuda de un PROMOTOR.

Tercera fase- Desarrollo y puesta en marcha del Plan de internacionalización con la ayuda optativa de un COLABORADOR.

• ¿QUÉ RECIBE LA EMPRESA?

Asesoramiento individual y especializado en las distintas fases del programa y el apoyo económico a determinados gastos de exportación. El **apoyo económico** neto máximo por empresa en los dos años de duración del programa es de **36.800,00 €** correspondientes al 80 % de 46.000,00 si se contrata al colaborador PIPE, y de **24.800,00 €** correspondientes al 80% de 31.000,00 € en caso de no contratar a esta figura.

Más información: Secretaría Técnica PIPE 2000

Joaquín Andrés Sánchez/ Mari Luz Gimeno

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 132 – Fax. 964. 35.65.10 / 964.35.65. 11.

E-mail: jandres@camaracastellon.com / mlgimeno@camaracastellon.com

<http://www.icex.es/pipe2000.html>



TALLERES PRÁCTICOS PARA LA INICIACIÓN DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.

Los talleres que a continuación se detallan están concebidos de forma independiente de modo que los asistentes puedan sacar provecho de manera aislada en función de las temáticas que más les interesan. No obstante, la asistencia a todos ellos permite contar con un completo Plan de Marketing.

- **Destinatarios:** Empresas con ninguna o poca experiencia en la internacionalización, o que han realizado alguna venta / prospección sin tener una estrategia clara de internacionalización o donde la responsabilidad del área de comercio exterior recae sobre el máximo directivo. Para cada uno de los talleres el número de **empresas asistentes es de 8.**

- **Objetivo:** Que las empresas que los completen cuenten con un plan de marketing internacional definido con unos objetivos claros, medibles, coherentes y expresados en relación a su posición competitiva.

- **Fechas:** A confirmar cuando haya un número mínimo se avisará de su comienzo.

- **Horas:** Talleres interactivos con una duración de 4 horas (De 9 a 13:30 h.) y una consultoría individualizada de 1,5 horas en la empresa.

Durante los talleres interactivos se facilitarán las claves para que los asistentes estén en condiciones de elaborar el análisis correspondiente a la realidad concreta de su empresa. El refuerzo de la sesión individual de consultoría permite que concreten un plan individual de actuación en el área pertinente.

- **Importe:** 500 € / Taller.

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



Relación de talleres

• **Título:** **Planificación Estratégica. “ Un salto a la internacionalización”**

• **Objetivos para la empresa:**

- Conocer sus puntos fuertes y débiles a la hora de internacionalizarse.
- Conocer las oportunidades y amenazas del mercado /entorno global.
- Elegir la mejor opción para comenzar su internacionalización.

• **Programa:**

- Herramientas estratégicas de análisis.
- Análisis interno: fortalezas y debilidades.
- Los factores críticos internos para internacionalizarse con éxito: búsqueda de ventajas competitivas.
- Análisis externo: oportunidades y amenazas del entorno global.
- Los factores críticos externos para internacionalizarse con éxito.
- Análisis DAFO y medida del potencial exportador.
- Análisis DAFO cruzado: generación de estrategias.
- Establecimiento de los objetivos de internacionalización.
- Estrategias genéricas: vía producto/mercado, coste/diferenciación/enfoque, etc.

• **Fecha y Lugar de celebración:**

- 3 de febrero, martes. FECAP SEGORBE (Federación Empresarial Comarcal del Alto Palencia. C/ Albaset 5, bajos)
- 24 de febrero, martes. CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN

- **Título:** ¿Dónde y a quién puedo vender?
“Cómo elegir un mercado exterior”
-

- **Objetivos para la empresa:**

- Seleccionar mercado / -s de interés para su producto/servicio sin necesidad de una investigación detallada y en profundidad.
- Conocer las principales fuentes de información que le ayuden a la selección de mercados.

- **Programa:**

- Definición de estrategias de concentración o diversificación.
- Preselección de mercados objetivo: criterios de selección que no requieren una investigación profunda.
- Profundización en la selección: evaluación mediante indicadores.
- Fuentes de información útiles disponibles en Internet: búsqueda de información a nivel país y a nivel mercado.

- **Fecha y Lugar de Celebración:**

- 17 de febrero, martes. FECAP SEGORBE (Federación Empresarial Comarcal del Alto Palencia. C/ Albaset 5, bajos)
- 10 de marzo, martes. CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN



- **Título: La distribución. Clave del éxito.**

“Cómo buscar el canal más adecuado”

- **Objetivos para la empresa:**

- Estudiar las posibles fórmulas de entrada a un determinado mercado (canales) y decidir cual es la más adecuada.
- Conocer el mercado / -s seleccionados con la profundidad suficiente. Conocer las principales fuentes de información que le ayuden a estudiar un mercado con la profundidad necesaria para permitirle establecer las decisiones empresariales correspondientes: objetivos, estrategia de marketing, etc.

- **Programa:**

- Formas de acceso a un mercado.
- Formas de acceso para una PYME que comienza su proceso de internacionalización.
- Factores para la elección de la estrategia de acceso.
- Fuentes de información útiles disponibles en Internet: búsqueda de información a nivel país y a nivel mercado.

- **Fecha y Lugar de Celebración:**

- 3 de marzo, martes. FECAP SEGORBE (Federación Empresarial Comarcal del Alto Palencia. C/ Albaset 5, bajos)
- 24 de marzo, martes. CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN



• **Título:** **El primer Plan de Marketing Internacional. Política de precio**

• **Objetivos para la empresa:**

- Establecer unos objetivos de mercado claros, medibles coherentes y expresados en relación a su posición competitiva.
- Obtener criterios para una correcta determinación de la política de precios en la exportación.

• **Programa:**

- Objetivos de mercado.
- Estimación del volumen de mercado.
- Estrategia de segmentación.
- Política de precio: influencia del ciclo de vida y la presión competitiva.
- El plan económico financiero.

• **Fecha y Lugar de Celebración:**

- 17 de marzo, martes. FECAP SEGORBE (Federación Empresarial Comarcal del Alto Palencia. C/ Albaset 5, bajos)
- 15 de abril, miércoles. CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN

- **Título:** **El primer Plan de Marketing Internacional.**
Acciones Básicas de Promoción
-

- **Objetivos para la empresa:**

- Establecer unos objetivos de mercado claros, medibles, coherentes y expresados en relación a su composición competitiva.
- Elaborar un plan que le permita situarse en el posicionamiento buscado apoyándose en una política de marca.

- **Programa:**

- Política de Comunicación.
- Participación en ferias y misiones.
- Publicidad, promoción en ventas, R.R.P.P y fuerza de ventas.
- La marca como elemento al servicio de la estrategia de marketing.

- **Fecha y Lugar de Celebración:**

- 31 de marzo, martes. FECAP SEGORBE (Federación Empresarial Comarcal del Alto Palencia. C/ Albaset 5, bajos)
- 29 de abril, miércoles. CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



FORMAS AGRUPADAS DE PROMOCIÓN:

Creación de GRUPOS DE PROMOCIÓN.

• OBJETIVO

Apoyar a las PYMES que, de forma agrupada, desarrollen y ejecuten un Plan Estratégico que tenga por objetivo la apertura y desarrollo de nuevos mercados internacionales.

• REQUISITOS

- No es necesario tener personalidad jurídica independiente, es suficiente presentar un Plan Estratégico previo detallado.
- Mínimo 3 empresas participantes y máximo 8.
- No se precisa Gerente.
- Permanencia mínima 3 años.
- Abordar únicamente un mercado (excluyendo países UE).
- Presentación de un informe final detallando actividades realizadas.

• CONCEPTOS SUBVENCIONABLES:

Las ayudas destinadas para el Plan Estratégico alcanzarán como máximo el 50% del coste previsto para el año 2008, con un límite absoluto de 120.000 € por grupo.

- Gastos de consultorías (para diseño y ejecución del Plan Estratégico).
- Viajes de prospección.
- Ferias.
- Material promocional.
- Publicidad.
- Exposiciones permanentes.
- Misiones inversas de compradores.

Más información

Joaquín Andrés Sánchez

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 132 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: jandres@camaracastellon.com



PROGRAMA MARKET LANDING

• OBJETIVO

El objetivo del programa es apoyar la internacionalización de las empresas con la ayuda de un Promotor en el país de destino, ubicado en los Centros Empresariales de la Red Exterior del IVEX.

El seguimiento de tareas de las gestiones del **promotor** correrá a cargo de las Oficinas del IVEX correspondientes; de la Comisión Técnica de Cámara e IVEX y por las propias empresas.

El programa contempla la realización de un viaje individual de la empresa al país objetivo para validar junto al promotor en destino las tareas realizadas.

• CENTROS EMPRESARIALES

Viena, Praga, Varsovia, Moscú, Casablanca, México D.F., Dubai, Shanghai, Guangzhou, Nueva York, La Habana y Nueva Delhi.

• PARTICIPANTES

El programa va dirigido a **grupos** de entre **4 y 6 empresas exportadoras** o con interés de internacionalizarse que no sean competidoras entre sí.

• COSTE

El coste aproximado por empresa se calcula en torno a **2.500 euros**, en la fase inicial de **6 meses**. Dicho coste comprendería:

Alquiler oficinas y gastos comunes en el Centro Empresarial IVEX
Salario del Técnico (6 meses) y dietas para gastos del programa.

El IVEX asume el proceso de selección del promotor y los gastos de su desplazamiento y estancia en la Comunidad Valenciana en la fase inicial del programa.

Más información

Joaquín Andrés Sánchez

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 132 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: jandres@camaracastellon.com



SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL MERCADOS INDUSTRIALES Y CENTRALES DE COMPRA ON - LINE

• OBJETIVO

Las empresas están, cada vez más, optando por subcontratar la producción de parte de su proceso productivo a otras empresas, para posteriormente incorporarlo a su producto final.

• ¿QUÉ ES LA SUBCONTRATACIÓN?

Es la operación mediante la cual una empresa (contratista, demandante o empresa principal) confía a otra (subcontratista o empresa auxiliar) el procedimiento de ejecutar para ella, y según unas determinadas indicaciones preestablecidas (diseños, planos y/o especificaciones), una parte de la producción (fabricación de partes, piezas, conjuntos o subconjuntos del producto o realización de fases de producción) o de servicios, para ser incorporados al producto final, conservando la empresa contratista la responsabilidad económica final.

• ¿QUÉ LE OFRECE LA CÁMARA?

Las Cámaras ponen a su disposición el Portal de la Subcontratación Industrial Española www.subcont.com, donde la Red Española de Bolsas de Subcontratación Industrial (SUBCONTEX) facilita numerosas herramientas tales como:

- Información y estudios de mercados sobre el sector de subcontratación.
- Acceso a contratistas europeos inscribiéndose en el directorio que cuenta con más de 2.700 empresas.
- Captación y gestión de **demandas** de subcontratación industrial de contratistas europeos (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido).
- PLAN SECTORIAL de subcontratación que apoya diferentes Encuentros de compradores así como participación en Ferias Internacionales.
- Guía de Mercados Industriales para la participación en Plataformas de interés, subastas inversas y centrales de compra on-line facilitando un análisis de las más importantes y explicando su funcionamiento.
- **Servicio de asesoramiento personalizado** que tiene por objetivo apoyar la internacionalización de las empresas subcontratistas.

Más información

Joaquín Andrés Sánchez

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 132 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: jandres@camaracastellon.com



→ ACCIONES DE FORMACIÓN

PRÁCTICO DE COMERCIO EXTERIOR

HORAS: 36 H.

FECHAS: del 1 de junio al 18 de junio de 2009

HORARIO: Lunes a Jueves de 18:30 a 21:30 h.

IMPORTE: 320 € (máximo bonificable 100%)

• OBJETIVOS

Ofrecer las técnicas en la gestión administrativa de un departamento de exportación.

• DESTINATARIOS

Profesionales que deseen conocer los trámites y documentos que se requieren en la gestión administrativa del comercio exterior.

PROGRAMA:

1. Flujo documental de las operaciones de comercio internacional (exportación e importación).
2. Documentos comerciales (Factura pro forma y comercial, lista de contenido, certificado de origen).
3. Documentos de transporte. Conocimiento de embarque marítimo y multimodal. Carta de porte por carretera, ferrocarril y área.
4. Documentos de pago y seguro. Crédito documentario. Remesa documentaria. Medios de pago de confianza: letra de cambio, pagaré, transferencia bancaria, cheque bancario y personal. Póliza de seguro de transporte de mercancías. Seguro de crédito a la exportación.
5. Documentos aduaneros. Documentos único administrativo. Declaración de valor. Certificado de circulación. Otras cuestiones aduaneras. Documentos administrativos intracomunitarios (intraestat). Expediciones e introducciones intracomunitarias. Quién y cómo declarar: tipos y modos de declaración. Cumplimentación de la declaración. Plazos, lugares de presentación y otras cuestiones de interés.
6. Certificaciones y declaraciones telemáticas.

XVI MÁSTER DE COMERCIO EXTERIOR



• OBJETIVOS

- 1) Formar a los profesionales para dirigir el departamento de Comercio Exterior, tanto de las empresas exportadoras como de aquellas que tienen un producto exportable y desean abrir mercados.
- 2) Complementar los conocimientos de los expertos en gestión empresarial con las peculiaridades del comercio internacional.
- 3) Formar a personal de empresa para contribuir en su proyección hacia trabajos de mayor responsabilidad.

• CONTENIDO Y HORAS LECTIVAS

De Octubre a Julio de 2008 (de lunes a viernes, de 16:00 a 20:00 h)
600 horas distribuidas del siguiente modo:

- 1) 480 h. impartidas en la sede de la Cámara Oficial de Comercio de Castellón.
 - a. Estrategia internacional de la empresa
 - b. La Unión Europea
 - c. Control de los resultados comerciales
 - d. Marketing internacional
 - e. Los mercados internacionales
 - f. Oferta comercial internacional
 - g. Contratación internacional
 - h. Financiación internacional
 - i. Inversión
 - j. Recursos Humanos
 - k. Negociación Internacional
 - l. Business Simulation
 - m. Inglés
 - n. Informática
- 2) 30 h. impartidas en Bruselas.
 - a. Conferencias en Instituciones
- 3) 90 h. impartidas en una universidad norteamericana: Hartford.
- 4) Tres meses de prácticas en empresa exportadora.

• MATRÍCULA

4.800 euros, incluidos los viajes y el alojamiento en el extranjero

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



CURSO PROGRAM FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT (PMD®)



Curso impartido por ESADE

- **Objetivos**

El Programa permite a los participantes adquirir una visión global de la empresa así como las competencias necesarias para dirigir equipos y tomar decisiones eficaces.

- **Participantes**

Está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas de nivel medio en áreas funcionales de la organización.

- **Beneficios del programa**

Está diseñado prestando especial atención a los siguientes aspectos:

PARTICIPANTES

Capacidades de gestión
Competencias directivas
Dirección y desarrollo de personas
Diversidad metodológica

EMPRESAS

Formar y retener a sus directivos de alto potencial
Nueva perspectiva y orientación a futuro

- **Contenido del programa**

El programa se estructura en 4 Fases:

- Fase I: General Management y estrategia de negocio
- Fase II: Integrando las funciones
- Fase III: Dirección de personas y desarrollo
- Fase IV: Gestión del cambio y aplicación de la estrategia.

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



SEMINARIOS Y JORNADAS DE COMERCIO EXTERIOR

• SEMINARIOS DE COMERCIO EXTERIOR:

“CÓMO PALIAR EL RIESGO Y GENERAR LIQUIDEZ EN EL COMERCIO EXTERIOR. SOLUCIONES FINANCIERAS ”.

Horas 4 horas.

Deutsche Bank 

Fechas 26 de febrero 2009

Horario De 9:00 a 13:00 horas

Importe Gratuito

Formación práctica sobre productos como el Factoring Internacional y el Forfaiting para exportadores, que ayudan a generar más liquidez, sanear balances y cubrir riesgo por insolvencia y políticos. Profundización en el Confirming Internacional como producto idóneo para que el importador consiga un aplazamiento del pago por parte del proveedor y abaratamiento del gasto financiero. Conocimientos sobre posibles coberturas de divisa para paliar el riesgo de cambio.

Dirigido a Directores financieros de empresas con vocación internacional. Responsables Dptos. Import / Export

Programa

- I. Introducción: Necesidades de la Empresa en la Actual Conyuntura Internacional.
 - a. Import
 - b. Export
 - c. Mercados de divisas
- II. Pagos Intl. Confirmados. La solución financiera para el importador.
- III. Factoring Intl. La solución financiera para el exportador.
- IV. Forfating Intl. de Créditos Documentarios.

Ponentes

D^a. Nuria Iranzo Reig
Directora de Comercio Exterior – TRS Sales
Deutsche Bank SAE – Regional Empresas Levante Murcia Baleares

D. Héctor Sanchos Fliquete
Coordinador Mercado de Divisas – CMS Sales
Deutsche Bank SAE – Regional Empresas Levante Murcia Baleares



“MEDIOS DE PAGO Y FINANCIACIÓN ”.

Horas	10 horas
Fechas	18 y 19 de febrero 2009
Horario	De 9:00 a 14:00 horas
Importe	Gratuito

Este seminario se dirige principalmente a Comerciales de Exportación de las empresas que empiezan a exportar con el fin de que en sus negociaciones conozcan los diferentes medios de cobro/ pago usados en el comercio internacional.

Es un seminario eminentemente práctico en el que mediante ejercicios que se hacen en grupo el alumno adquiere el conocimiento de los productos para poder negociar mejor en el momento de cerrar los pedidos. Durante todo el seminario se tratan todos los productos pero sin profundizar excesivamente en la documentación de ninguno de ellos.

Ponente D^a. María Rambla. Directora de Comercio Exterior. Banco de Sabadell.

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



“CRÉDITOS DOCUMENTARIOS”.

Horas	10 horas
Fechas	3 y 4 de marzo 2009
Horario	De 9:00 a 14:00 horas
Importe	Gratuito

Conocer los diferentes medios de pago utilizados en la exportación, y especialmente el crédito documentario, es fundamental para nuestras empresas exportadoras.

Destinado principalmente a los administrativos / Directores financieros encargados de la confección de los documentos de las L/C; aunque no es imprescindible, se recomienda alguna experiencia en la operativa de créditos. Durante todo el seminario se trabaja de forma práctica en los documentos de las L/C para profundizar en los aspectos técnicos y normativos de las mismas.

Ponente D^a. María Rambla. Directora de Comercio Exterior. Banco de Sabadell.

“COBERTURAS DE TIPO DE INTERÉS Y RIESGO DE CAMBIO”.

Horas	2 horas
Fechas	28 abril 2009
Horario	De 9:30 a 11:30 horas
Importe	Gratuito

Esta jornada va destinada principalmente a Directores Financieros y Gerentes de las empresas y en la misma se explican los productos que hay en el mercado para la cobertura de estos tipos de riesgos al mismo tiempo que se profundiza en unos riesgos que no siempre son valorados convenientemente por las empresas.

Ponente D. Antonio Pons. Director de Tesorería. Banco de Sabadell.

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



“OPERACIONES TRIANGULARES”.

Horas	2 horas
Fechas	enero 2009
Importe	Gratuito

La peculiaridad de una operación triangular reside en el hecho de que, mientras el promotor de la operación gestiona el transporte de la mercancía desde el país del vendedor al país del comprador sin pasar por su propio país, el circuito de facturas y de pagos sí pasa por manos de la empresa (lógicamente, no tiene ningún interés en que ambas partes se conozcan, ya que ésta es la base de su negocio).

El seminario trata la problemática que se origina cuando hay obligaciones que atender frente a la Administración (IVA con Hacienda, aranceles con aduanas) y la necesidad de garantizar el pago de esas obligaciones.

“FACTORING Y CONFIRMING: LOS COBROS Y PAGOS INTERNACIONALES SIMPLIFICADOS”

Horas	4 horas
Fechas	10 marzo 2009
Horario	De 9:00 a 13:30 horas
Importe	Gratuito



Programa	Factoring de Exportación - Un cobro asegurado. Confirming - El nuevo sistema de pagos a cualquier país y en cualquier divisa que puede ayudarle en sus relaciones comerciales. Forfaiting - ¿Cómo eliminar de balance los cobros pendientes?
Ponente	D. Juan Font. Director de Comercio Exterior. La Caixa.

Más información**Teresa Prim**

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>

“LOS MERCADOS EXTERIORES: LA FORMA DE SOBREVIVIR A LA CRISIS”



Horas	4 horas
Fechas	24 febrero 2009
Horario	De 9:00 a 13:30 horas
Importe	Gratuito
Programa	Exportar – La forma de sobrevivir a la crisis actual . Sus riesgos y posibilidades. ¿Como cobrar?. Importar - Formas de pago para garantizarnos la recepción de la mercancía
Ponente	D. Juan Font. Director de Comercio Exterior. La Caixa.

“EL CRÉDITO OFICIAL EN ESPAÑA”



Horas	4 horas
Fechas	25 marzo 2009
Horario	De 9:00 a 13:30 horas
Importe	Gratuito
Programa	Entorno económico Los riesgos financieros. La transferencia de los riesgos; CESCE. Organización, coberturas y procedimiento. Coberturas a corto plazo. La financiación concesional y la financiación multilateral Las operaciones especiales de comercio exterior El mercado privado de los seguros de crédito Garantías de Entidades Multilaterales
Ponente	D. Juan Font. Director de Comercio Exterior. La Caixa.

Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>



“LICITACIÓN INTERNACIONAL”

Horas	4 horas
Fechas	Por determinar
Horario	De 9:00 a 13:30 horas
Importe	Gratuito
Programa	Conceptos básicos sobre licitaciones internacionales. Introducción a los mercados multilaterales como una nueva estrategia de internacionalización empresarial. El acceso a los mercados multilaterales, una estrategia a medio y largo plazo de consolidación internacional. Nuevas oportunidades de negocio a través de instrumentos y fondos españoles y comunitarios. Instrumentos de apoyo bancario.
Ponente	D. Juan Font. Director de Comercio Exterior. La Caixa.



Más información

Teresa Prim

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 134 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: tprim@camaracastellon.com; <http://www.camaracastellon.com>

JORNADAS INFORMATIVAS SOBRE PAÍSES

En Cámara de Castellón se realizarán encuentros empresariales con expertos en los siguientes mercados. La asistencia es gratuita.

- Alemania
- Argelia
- Argentina
- Brasil
- Bulgaria
- Canadá
- Chile
- China
- Cuba
- Dubai
- Estados Unidos
- Hong Kong
- India
- Japón
- Marruecos
- México
- Polonia
- República Checa
- Rumania
- Rusia
- Turquía
- Venezuela

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



➔ INFORMACIÓN Y ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

FORMALIDADES para importar y exportar

Proporcionamos a la empresa la ayuda necesaria para que pueda **clasificar correctamente su producto**, indicándole los **derechos arancelarios** en los mercados en los que se desea introducirse, y complementando dicha información con los **requisitos y documentación específica** para exportar o importar.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com

DIRECTORIOS INTERNACIONALES DE EMPRESAS

Disponemos de bases de datos a nivel mundial de fabricantes, distribuidores, exportadores e importadores.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com

INFORMACIÓN SOBRE FERIAS INTERNACIONALES

Ofrecemos información del calendario mundial de ferias por fechas, sectores y perfil de los visitantes.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



ESTADÍSTICAS COMERCIALES

- a. **Estadísticas comerciales del mundo, UE e intracomunitarias:** Datos de Importación y Exportación de cualquier país del mundo, desglosadas por producto y código arancelario.
- b. **Estadísticas comerciales españolas:** Base de Datos elaborada por las **Cámaras de Comercio** en colaboración con la **Agencia Estatal de Administración Tributaria**, con los datos aduaneros facilitados por ese Departamento.

El usuario puede conocer, gratuitamente, las estadísticas sobre intercambios comerciales de España. Desde cantidad de toneladas transportadas o tipos de mercancías, hasta número de operaciones a un determinado destino. Todo ello desglosado provincia a provincia. La actualización de datos es mensual y permite acceder a la última información disponible sobre el comercio exterior español.

• COMO SE ACCEDE

Directamente <http://aduanas.camaras.org/> o bien a través de la página web de la **Cámara de Comercio de Castellón**: www.camaracastellon.com en el apartado de información de comercio exterior.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



DIRECTORIOS DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS

Elaborado por las Cámaras de Comercio en colaboración con la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT)

• OBJETIVO

Proporcionar información de las empresas españolas con operaciones de comercio exterior, productos comercializados y países dónde llevan a cabo sus intercambios.

De esta forma el Directorio se convierte en un importante instrumento de promoción exterior para las empresas que forman parte de él.

En estos momentos el directorio ofrece información de 9.000 empresas españolas exportadoras y 7.200 empresas importadoras.

En el Directorio se incluyen **aquellas empresas que han dado su autorización expresa** a estar en él. Si su empresa está interesada en incorporarse en el Directorio tan sólo tendrá que enviar la autorización que aparece en el directorio.

• COMO SE ACCEDE

Directamente <http://directorio.camaras.org/> o bien a través de la página web de la Cámara de Comercio de Castellón: www.camaracastellon.com en el apartado de información de comercio exterior.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



NOTAS DE MERCADO SOBRE PAÍSES Y SECTORES

A petición de las empresas confeccionamos informes monográficos sobre sectores y países de interés, dependiendo de las necesidades de las mismas.

Los dossiers contienen información general del país y específica del sector.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com

ASESORIAMIENTO EN INVERSIONES Y AYUDAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Ofrecemos información que abarca desde datos económicos del país, legislación, fiscalidad, así como los apoyos institucionales que las empresas pueden recibir para inversiones comerciales o productivas. Asimismo las empresas pueden recibir información de los programas de apoyo a la internacionalización de ámbito estatal y autonómico.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com

NUEVO PROGRAMA DE INICIACIÓN A LAS LICITACIONES INTERNACIONALES (ILI)

• QUÉ ES EL ILI

Es un programa de las Cámaras Españolas para iniciar a la exportación, a través de licitaciones públicas internacionales, a empresas Pymes españolas.

• PARA QUIÉN ES

El programa eminentemente práctico va dirigido a pequeñas y medianas empresas con potencial exportador y que en algunos casos ya concursan con las diferentes administraciones españolas, en el ámbito nacional, autonómico o local y cuya oferta se considera competitiva para poder concurrir a esos procesos licitatorios.

• PARA QUÉ SIRVE

- Iniciarse o consolidar la actividad exportadora vía las licitaciones internacionales.
- Contribuir a la consecución y adjudicación de contratos a las pymes.
- Fomentar el efecto arrastre (alianzas y subcontratación) de empresas en este entorno

• COMO FUNCIONA Y QUÉ PUEDO OBTENER

El programa ofrece herramientas basadas en el asesoramiento, por parte de técnicos especializados y debidamente homologados. De este modo, las empresas adquirirán capacidad metodológica y experiencia suficiente para lograr una correcta identificación de oportunidades (concursos) conocimiento de los procedimientos de preparación y de presentación de las ofertas.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



GUÍAS ON – LINE DE APOYO AL EXPORTADOR

Herramientas on line de apoyo y consulta para el exportador, que desarrollan apartados temáticos concretos en el campo de la internacionalización.

Cada una de las Guías trata sobre un apartado de especial importancia para el exportador español, formando e informando al usuario sobre todos aquellos aspectos que deben ser tenidos en cuenta respecto al tema desarrollado.

Las Guías se encuentran en Internet **(24h. / 365 días al año)** y cuentan con **numerosos enlaces a páginas web** que permiten el acceso a fuentes de información actuales y útiles, mediante las cuales se complementan los temas desarrollados.

• GUÍAS DE RECIENTE INCORPORACIÓN

Guía Mercados Industriales y Centrales de Compra On-Line: Nueva guía en donde le acercaremos las plataformas industriales existentes en Internet y cómo funcionan. Se encuentra dentro de las **Guías Específicas Tema / País**

• CATEGORÍAS

- Guías Online de Investigación y Análisis **(6)**
- Guías Online de Preparación de Actividades **(2)**
- Guías Online de Gestión de Comercio Exterior **(6)**
- Guías Online de Asesoramiento en Comercio Exterior **(15)**
- Guías Específicas Tema / País **(3)**

• COMO SE ACCEDE

A través de la página web de la **Cámara de Comercio de Castellón**: www.camaracastellon.com en el apartado de información de comercio exterior.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



SERVICIO DE ASERORÍA ON LINE C@SCE

Preguntas y respuestas más frecuentes en comercio exterior y consultas a medida

• ¿QUÉ ES EL SERVICIO DE ASESORÍA ON LINE C@SCE?

Es un servicio de asesoría de las Cámaras de Comercio, que ofrece **respuesta on line** a las consultas que con más frecuencia realiza el exportador en el desarrollo de sus operaciones diarias, centrándose en el campo de la **problemática y gestión del Comercio Exterior**.

C@SCE cuenta con una base de más de **3.000 preguntas y respuestas ya elaboradas**, estructuradas por apartados temáticos concretos, que ofrecen respuestas a las consultas más frecuentes en Comercio Exterior. Cada una de las respuestas del Programa tiene varios niveles de desarrollo: **a) Respuesta corta y rápida, b) Respuesta desarrollada, c) Links a páginas web que tratan sobre la pregunta.**

La empresa podrá realizar búsquedas, bien a través del buscador propio del Programa, bien a través del directorio de clasificación temática.

• FUNCIONAMIENTO

Una vez dentro del servicio **C@SCE**, accederá a la base de consultas y respuestas, seleccionado aquéllas preguntas que mejor se adapten a su consulta y visualizando las respuestas en su ordenador.

En el caso de que no encuentre directamente respuesta adecuada a su consulta, también ofrece la **posibilidad de realizar una consulta a medida** a través del correo electrónico, que le será resuelta en un plazo máximo de 48 horas.

• ¿CÓMO SE ACCEDE?

El acceso al servicio **C@SCE** se realiza directamente <http://www.casce.org/> o bien a través de la página web de la **Cámara de Comercio de Castellón: www.camaracs.es** en el apartado de información de comercio exterior.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



SERVICIO DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EN INTERNET C@BI

Servicio de búsqueda de información en internet

El **Servicio C@BI** es atendido por expertos camerales que ponen a disposición de la empresa la **información disponible en Internet** una vez valorada y ordenada.

C@BI ofrece información sobre diferentes aspectos de comercio internacional y mercados exteriores, incluye entre otros:

- Países: geografía y economía.
- Normativas vigentes.
- Cultura empresarial y de negocios en cada país.
- Proyectos, concursos y licitaciones internacionales.
- Comercio electrónico
- Sectores de producción.
- Estadísticas de exportación, importación y comparativas entre países.

• COMO SE ACCEDE

La empresa realiza su consulta vía e-mail, fax, telefónicamente ó en persona; A partir de este momento, la Cámara realiza la búsqueda de información por usted.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



BOLETÍN ON- LINE DE COMERCIO EXTERIOR

Con una **periodicidad semanal** y a través del **correo electrónico** recibirá información actualizada sobre cualquier actividad que el área de comercio exterior, o cualquier otra institución vinculada con el comercio exterior está llevando a cabo: jornadas y seminarios, misiones comerciales y participación en ferias, conferencias etc., así como diversa información de actualidad.

Así como de otras áreas de la Cámara de Comercio: coyuntura, empresa, mercantil, formación, innovación y nuevas tecnologías etc.

A través de la página web de Cámara: www.camaracastellon.com/boletin puede consultar el último boletín disponible, así como suscribirse en el mismo.



PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

La Cámara de Comercio junto con BANCAJA y el IVEX ha creado una Biblioteca Práctica de Comercio Exterior de la que forman parte los siguientes títulos:

- **LA ASISTENCIA A FERIAS INTERNACIONALES**
- **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN LOS MERCADO INTERNACIONALES**
- **INTERNET PARA LA EMPRESA EXPORTADORA**
- **¿COMO SELECCIONAR MERCADOS EXTERIORES?**
- **FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR**
- **¿COMO EMPEZAR A EXPORTAR?**
- **IMPLANTACION PERMANENTE EN EL EXTERIOR**
- **PROTECCION FRENTE AL PLAGIO Y A OTRAS CONDUCTAS DESLEALES**
- **MODELO DE LA CCI DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL**
- **MODELO DE LA CCI DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**
- **MODELO DE LA CCI DE CONTRATO DE CONCESIÓN DE VENTA (IMPORTADOR-DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO)**
- **INCOTERMS 2000**
- **UCP 500 + eUCP**
- **CONTRATO MODELO DE LA CCI SOBRE FUSIONES Y ADQUISICIONES INTERNACIONALES (I – CONTRATO DE COMPRAVENTA DE ACCIONES)**
- **ICC REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS-REVISIÓN 2007-UCP 600**
- **PRÁCTICA BANCARIA INTERNACIONAL ESTÁNDAR ISBP**

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



CENSO DE EMPRESAS EXPORTADORAS / IMPORTADORAS DE LA PROVINCIA

La Cámara de Comercio de Castellón, en su labor de ofrecer información y apoyo a las empresas, está actualizando sus datos sobre las compañías importadoras y exportadoras de Castellón y provincia.

El tener sus datos actualizados nos garantizará el poderles informar puntualmente de todas las ayudas, acciones y actividades de comercio exterior que puedan serle de interés.

Para ello, basta con cumplimentar una ficha con sus datos que le podemos facilitar desde el Área de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Castellón.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com



→ EXPEDICIÓN, LEGALIZACIÓN Y GESTIÓN DE DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

CERTIFICADOS DE ORIGEN

Documento que acredita el país de origen o de procedencia de las mercancías, y que la Administración del país del comprador exige por motivos de política comercial.

FACTURAS COMERCIALES

Documento que extiende el exportador, según su propio modelo y que recoge el precio de la mercancía y las condiciones definitivas en que se efectuará la venta.

LISTA DE CONTENIDO (PAKING LIST)

Documento que acompaña a la factura comercial y en el que queda recogido el contenido de los bultos que constituyen la exportación.

Más información

M^a Teresa Moltó

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 166 – Fax.964.35.65. 10.

E-mail: tmolto@camaracastellon.com

CUADERNOS ATA

Permiten viajar con la mercancía temporalmente, llevando muestras, material profesional o mercancías destinadas a ferias y exposiciones, sin ningún otro trámite y sin tener que depositar fianzas en las aduanas de los países que visiten.

Más información

Nela Gomez Villalonga

Tel. 964. 35.65.00 / Ext 137 – Fax.964.35.65. 11.

E-mail: ngomez@camaracastellon.com

→ QUALICER – Congreso Mundial de la Calidad del Azulejo y del Pavimento Cerámico



QUALICER, el foro del recubrimiento cerámico tiene su origen en 1990 cuando la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Castellón y el Colegio Oficial de Ingenieros Superiores Industriales unieron ilusiones, esfuerzos y recursos para crear un evento dedicado en exclusiva al sector del recubrimiento cerámico, un acontecimiento que marcará un antes y un después en la historia de un sector tan dinámico y potente, que ha sido el verdadero motor de la economía de esta provincia mediterránea.

QUALICER nació como un modesto foro de debate sobre el azulejo como producto; pasó a ser un congreso mundial sobre calidad del recubrimiento cerámico y más adelante abordó no sólo la calidad del proceso, del producto y de la colocación de la baldosa cerámica, sino también de la calidad de todos los elementos que integran el complejo entramado del mundo empresarial cerámico.

A lo largo de los años QUALICER ha ido madurando y ampliando fronteras, para consolidarse como **uno de los eventos más relevantes para el mundo de la cerámica a nivel internacional**, el **15 de febrero de 2008 se clausuró la X edición del Congreso**, que contó con la participación de más de 600 congresistas procedentes de 25 países.

La **XI edición de QUALICER** tendrá lugar del **14 al 17 de febrero del 2010**. Está abierto el plazo de **presentación de comunicaciones**.

Fechas límite de presentación de comunicaciones:

31 de mayo de 2009

Resúmenes de ponencias y pósters

25 de septiembre de 2009

Trabajos completos

Más información: www.qualicer.org

Concha Llorens

Tel. 964. 35.65.15 / Ext 180 – Fax.964.35.65. 10.

E-mail: qualicer@camaracastellon.com



