

CRONOGRAMA DE ACTUACIONES 2018

FERIAS NACIONALES

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	SECTOR
FERIA DEL MUEBLE ZARAGOZA	24-ene	HÁBITAT
CEVISAMA	05-feb	CONSTRUCCION, PIEDRA NATURAL Y AFINES
WOE MADRID	21-mar	ACEITE
EXPOFRANQUICIA	18-abr	FRANQUICIAS
ALIMENTARIA	16-abr	ALIMENTACION Y BEBIDAS
SALON GOURMETS MADRID	07-may	AGROALIMENTARIO
FRUIT ATTRACTION	23-oct	FRUTA
MEAT ATTRACTION	18-sep	CÁRNICO
SICAB	14-oct	EQUINO
SIF VALENCIA	25-oct	FRANQUICIAS
MERCARTES	07-nov	ARTES ESCÉNICAS
EPOWER BUILDING	13-nov	CONSTRUCCION, PIEDRA NATURAL Y AFINES

FERIAS INTERNACIONALES

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	SECTOR
ISM	28-ene	CONFITERÍA
PRODEXPO	05-feb	ALIMENTACION Y BEBIDAS
FRUIT LOGISTICA BERLIN	07-feb	AGROALIMENTARIO-HORTOFRUTICOLA
GULFOOD	18-feb	ALIMENTACION Y BEBIDAS
FOODEX	06-mar	AGROALIMENTARIO
PROWEIN DUSSELDORF	18-mar	VITIVINÍCOLA
PLMA	29-may	MARCAS DISTRIBUCIÓN
SUMMER FANCY FOOD	30-jun	AGROALIMENTARIO
SPECIALITY FOOD FAIR	02-sep	AGROALIMENTARIO
FRUIT LOGISTICA ASIA	05-sep	FRUTA
SIAL PARIS	21-oct	AGROALIMENTARIO
L'ARTIGIANO IN FIERA	01-dic	ARTESANÍA

MISIONES COMERCIALES DIRECTAS

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	SECTOR
CHINA XIAN	15-may	MULTISECTORIAL
MARRUECOS	25-jun	MULTISECTORIAL
ESTADOS UNIDOS	08-oct	MULTISECTORIAL
MÉXICO	OCTUBRE	MULTISECTORIAL
	09-sep	MULTISECTORIAL
COLOMBIA		
REINO UNIDO	05-nov	MULTISECTORIAL
ALEMANIA	07-oct	AGROALIMENTARIO
SANTO TOME Y PRINCIPE	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL
COSTA RICA	23-sep	MULTISECTORIAL
SECTOR INDUSTRIAL KAZAJSTAN	2º SEMESTRE	INDUSTRIAL
SECTOR INDUSTRIAL INDIA	2º SEMESTRE	INDUSTRIAL
CHINA II	2º SEMESTRE	INDUSTRIAL
FRUTA I	2º SEMESTRE	FRUTA
FRUTA II	2º SEMESTRE	FRUTA
PAÍSES FRANCÓFONOS	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL
OVINO, CAPRINO Y BOVINO	2º SEMESTRE	BOVINO, CAPRINO, OVINO
APÍCOLA	2º SEMESTRE	APÍCOLA
MULTISECTORIAL I	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL

VISITAS PROFESIONALES

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	SECTOR
INTERSOLAR MUNICH	19-jun	ENERGÍA
BRITISH BIRDFAIR	17-ago	TURISMO ORNITOLÓGICO
MAISON & OBJET PARIS	7-sep	MUEBLE ARTESANIA Y AUXIL.
PREMIERE VISION PARIS	19-sep	MODA
NATEXPO	23-sep	ECOLOGICO-NATURAL
EXPOPHARM	10-oct	SALUD COSMETICA
MIPCOM CANNES	15-oct	AUDIOVISUAL

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	SECTOR
FIHAV CUBA	29-oct	MULTISECTORIAL
LONDON DESIGN	01-nov	MUEBLE ARTESANIA Y AUXIL.
ECOMONDO	06-nov	ENERGIA Y AUXILIARES
MULTILATERAL AMÉRICA I	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL
MULTILATERAL AMÉRICA II	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL
EMPACK MADRID	12-nov	INDUSTRIAL

MISIONES COMERCIALES INVERSAS

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	SECTOR
AGROALIMENTARIO I	11-mar	AGROALIMENTARIO
IBÉRICOS	02-may	IBÉRICOS
MÚSICA Y AUXILIARES	22-may	MÚSICA
EQUINO EUROPA AMERICA NORTE	06-jun	ECUESTRE
EQUINO II	2º SEMESTRE	ECUESTRE
ENERGÍA	2º SEMESTRE	ENERGÍA
MODA	2º SEMESTRE	MODA
ENCUENTRO EMPRESARIAL MULTISECTORIAL	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL
ARTES ESCÉNICAS	2º SEMESTRE	ARTES ESCÉNICAS
FRANQUICIAS	2º SEMESTRE	FRANQUICIAS
HÁBITAT	2º SEMESTRE	HÁBITAT
AGROALIMENTARIO II	2º SEMESTRE	AGROALIMENTARIO
AUDIOVISUAL I	2º SEMESTRE	AUDIOVISUAL
MULTISECTORIAL I	2º SEMESTRE	MULTISECTORIAL

PROMOCIONES PUNTO DE VENTA ALIMENTOS DE EXTREMADURA

MESAS DE PRODUCTOS

ACCIONES	FECHA
Italia	JUNIO
Bélgica	JUNIO
Costa Rica	MAYO
Japón	JUNIO
EE.UU.	MAYO
Canadá	JUNIO
China	JUNIO
Brasil	MARZO
Francia	MARZO
R.U.	NOVIEMBRE

PPVs INTERNACIONALES

ACCIONES	FECHA
Canadá	SEPTIEMBRE
R.U.	NOVIEMBRE
Bélgica	NOVIEMBRE
Suiza	JUNIO
China	NOVIEMBRE
EEUU 1 NY	JUNIO
EEUU 2 CALIFORNIA	SEPTIEMBRE
México	SEPTIEMBRE
Francia	NOVIEMBRE
Portugal	OCTUBRE

PPVs NACIONALES

ACCIONES	FECHA
PPV NATURASI	DICIEMBRE
PPV SUPERSANO	JUNIO
PPV EL CORTE INGLÉS - ORGANICS	JUNIO

PLANES DE AYUDA

Programas personalizados con apoyo formativo, Técnico y Económico individual, con el objetivo de preparar, avanzar o consolidar los mercados internacionales de las empresas extremeñas a través de la definición de estrategias de internacionalización.

FORMACIÓN Y PLANES DE AYUDA COMERCIO EXTERIOR

Estos puntos de encuentro pretenden facilitar la identificación de oportunidades de negocio para las empresas extremeñas. Expertos en diferentes mercados asesorarán en nuestra región de forma personal e individualizada, atendiendo a las necesidades específicas que tengan las empresas que quieran introducirse o consolidarse, resolviendo las cuestiones que les sean planteadas.

JORNADAS DE OPORTUNIDADES

Con este servicio disponible durante todo el ejercicio se pretende analizar y consensuar individualmente las mejores condiciones para abordar el mercado objetivo a través de una agenda personalizada en destino, ya sea por sector, producto o servicio, características del tejido empresarial u oportunidad temporal.

AGENDAS PERSONALIZADAS

DELEGACIONES COMERCIALES

Herramienta comercial fundamental para la introducción y consolidación de los productos/servicios de las empresas extremeñas en los mercados internacionales. Apoyo para la participación agrupada en:

- Ferias Nacionales e Internacionales
- Misiones Comerciales Directas
- Misiones Comerciales Inversas
- Visitas Profesionales

PROMOCIÓN EXTERIOR

PLAN PARA LA MEJORA DE LA MINORISTA DE EXTREMADURA

Formación teórico-práctica dirigida a los gerentes y trabajadores del pequeño comercio minorista de Extremadura para mejorar la gestión, incremento de ventas y rentabilidad de sus negocios. Diagnósticos, asesoramiento personalizado, formación grupal y actividades formativas complementarias tanto para los comercios como para los mercados de abastos de la región.

FORMACOEX

Plan de Formación de nuevos Profesionales en Comercio Exterior. Dirigido a titulados superiores en formación práctica en empresas exportadoras ubicadas en Extremadura o en entidades en el exterior relacionadas con el comercio exterior extremoño.

EXTREMADURA EXPORTA

Programa de difusión y formación continua en materia de comercio exterior para el tejido empresarial extremoño. Jornadas y seminarios formativos, cursos de comercio exterior, dinámicas con empresas exportadoras consolidadas y programas específicos dirigidos a cooperativas extremeñas.

PLAN INDUSTRIAL

Desarrollo de actuaciones que mejoren el nivel de internacionalización de las industrias extremeñas vinculadas al sector industrial. Redefinición de estrategias comerciales, diagnósticos industriales, programas específicos para el sector CONQUISTA, para acceder a mercados complejos, Y COMPITE, enfocado a la aplicación de modelos productos eficientes que mejoren la capacidad de internacionalización de la empresa.

FASES

Previa: Preparación a la Exportación. Inicial: Plan Pímx; Avanzada: Plan de Consolidación.

- Apoyar la comercialización a nivel internacional de los productos extremeños.
- Conseguir un núcleo de productos que puedan "crear gama" para diseñar actuaciones promocionales integradas.
- Constituir un instrumento central sobre el que pivote la promoción de los productos de la Comunidad Autónoma: Realizar campañas conjuntas de publicidad en los medios de comunicación, patrocinios de actos y eventos.

Nuestras Marcas:
- Alimentos de Extremadura
- Organics Extremadura
- Piedra Natural de Extremadura
- Artesanía de Extremadura

Identificar de manera clara la procedencia de los productos elaborados en la región, de modo que ésta pueda convertirse en una ventaja competitiva para las empresas regionales, tanto dentro como fuera de Extremadura.

Con las marcas promocionales se pretende:

Son un instrumento para difundir la oferta de productos extremeños bajo un sello que facilite la penetración en los mercados nacionales e internacionales.

MARCAS PROMOCIONALES

Fomentar, formar y apoyar una mayor presencia de las empresas extremeñas en proyectos de contratación pública internacional.

LICITACIONES INTERNACIONALES

Fomentar, formar y apoyar la creación de consorcios de exportación de bienes y/o servicios.
Un consorcio de exportación supone la creación de una agrupación empresarial, que se ocupará del diseño de estrategias y gestión de actuaciones para la consecución de un objetivo general, que consiste en mejorar la presencia en el exterior de todos sus integrantes.

PROGRAMA DE CONSORCIOS DE EXPORTACION

COOPERACION EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LA RED EXTERIOR

Las empresas extremeñas tienen a su disposición el asesoramiento y asistencia personalizada de expertos profesionales tanto para la prospección como para consolidación y crecimiento en los distintos mercados donde Extremadura Avante cuenta con delegaciones comerciales.

Entre los servicios de apoyo directo a empresas se encuentran:

- Información general sobre los mercados
- Resolución de consultas
- Asesoramiento sobre el mercado y documentación
- Apoyo puntual como interlocutor en seguimiento de contactos comerciales
- Facilitación de contactos comerciales en destino
- Elaboración de Agendas Personalizadas en destino

 **ALEMANIA**
Berlín
alemania@extremaduraavante.es
Tel. +49 157 35425058

 **COSTA RICA**
Próxima apertura delegación

 **COLOMBIA**
Bogotá
colombia@extremaduraavante.es
Tel. +57 1 3786581
Móvil: +57 3142860365
*Presta servicio en: ECUADOR - CHILE - PERÚ

 **FRANCIA**
París
francia@extremaduraavante.es
Móvil: +33 782121427

 **ESTADOS UNIDOS**
Miami
usa@extremaduraavante.es
Tel. +1 305 704 3277
Tel. +1 786 314 2134

 **MARRUECOS**
Casablanca
marruecos@extremaduraavante.es
Tel. +212 5 22 30 46 05
*Presta servicio en: ARGELIA - MAURITANIA - TÚNEZ

 **MÉXICO**
Ciudad de México
mexico@extremaduraavante.es
Tel. +52 5555 13 1771
Móvil: +52 5530 45 3921

 **PORTUGAL**
Lisboa
portugal@extremaduraavante.es
Móvil: +351 918 222 411

 **REINO UNIDO**
Londres
reinounido@extremaduraavante.es
Móvil: +44 (0) 7542990342

Más información sobre las Delegaciones Comerciales en el Exterior de Extremadura Avante:

Ángel Fernández
angel.fernandez@extremaduraavante.es

Cintia Gallego
cintia.gallego@extremaduraavante.es

Tel. +34 924 319 159



Punto de Encuentro Red Internacional ACERCANDO MERCADOS

21 de junio de 2018

Palacio de Congresos de Mérida