

4<sup>a</sup> EDICIÓN FERIA DE NEGOCIO INTERNACIONAL E INVERSIONES  
**Comunitat Valenciana**

29/30  
 junio 2017

PROGRAMA

PAÍSES

EXPOSICIÓN

**Programa**

**Países**

**Exposición**

**Valencia**  
 Museo Príncipe Felipe  
 Ciudad de las Artes y las Ciencias  
 Av. del Profesor López Piñero, 7

**IMEX**  
 IMPULSO EXTERIOR

@ImpulsoExterior • #IMEXValencia

Para asistir a cualquier mesa redonda o conferencia sólo tiene que inscribirse a **IMEX**

Aforo limitado a la capacidad de la sala.

Jueves 29/06 - 10:00 h. a 13:50 h.

### Mesa Redonda

Auditorio Grisolia

"Duplique sus ventas en los cinco países que concentran más de la mitad de la exportación de la Comunitat Valenciana"



ALEMANIA



FRANCIA



REINO UNIDO



ITALIA



EE.UU

#### 10:00 h. - 10:10 h. Presentación

Las exportaciones de la Comunidad Valenciana llegan a todos los rincones del mundo pero el año pasado en solo 5 países se concentraron el 50,1% de las exportaciones valencianas: Alemania, con 4.040,9 millones y el 14,1%; Francia con 3.295,7 millones y el 11,5%; Reino Unido 2.886 millones y el 10,1%; Italia 2.255,6 millones y el 7,9% y Estados Unidos 1.864 millones y el 6,5%.

El análisis de las oportunidades reales de negocio e inversión será realizado por los verdaderos especialistas que darán las claves para vender con éxito en estos cinco mercados y también las oportunidades de inversión, así como asuntos fiscales, jurídicos y comerciales que hay que tener en cuenta para acceder con éxito a estos cinco países.



D. Jaime Ussía Muñoz-Seca  
 Presidente de IMEX-  
 Impulso Exterior.



D. Balbino Prieto Alda  
 Presidente del Club de  
 Exportadores e  
 Inversores Españoles.



D. Adrián Argilés  
 Martínez  
 Director de Negocio  
 Internacional  
 Territorial Valencia-  
 Murcia de Banco  
 Santander.



D. Salvador Martínez  
 Agustí  
 Director General en  
 ECO3 Multimedia, S.A.  
 España.

### 10:10 h. - 10:50 h. Alemania

No es solamente la potencia económica más grande dentro de la Unión Europea. También es el proveedor más importante de bienes y servicios para España. Sin embargo, la gran mayoría de las exportaciones españolas a Alemania provienen de empresas grandes. Las PYMES españolas, consideran el mercado alemán como exigente y difícil. Más del 50 % de las empresas españolas, que cada año participan en uno o varios de los más de 170 certámenes feriales internacionales en Alemania no están satisfechas con su posición en ese mercado. Como obstáculos más importantes las empresas mencionan la dificultad de acceso a canales de distribución, la imagen del producto español, la falta de competitividad en precio, las exigencias de requerimientos técnicos y de calidad y el idioma / comunicación. Encuentre en esta mesa sobre Alemania las soluciones a todos estos obstáculos; la asistencia práctica, eficiente y económica. El éxito definitivo de poder lograr ventas de importancia en Alemania mediante la localización de suministradores e importadores alemanes; informes comerciales; preparación para ferias; distribuidores / representantes: aspectos jurídicos y fiscales.



D. Peter Moser  
Director de la Cámara  
de Comercio Alemana  
para España.



D.ª Marit Jantzen  
Gerente de SGM Ferias  
y Servicios. Koelnmesse  
y Hannover Messe

### 10:55 h. - 11:35 h. Francia

Si su empresa está dentro de uno de estos sectores de actividad, el de los principales productos valencianos exportados a Francia, no deje de asistir a este panel sobre el mercado francés: frutas, automoción, calzado (estos tres concentran el 40% del total de lo vendido a Francia) y, además: cerámica, legumbres y hortalizas, plástico, aparatos mecánicos, muebles y lámparas.

Su empresa puede ampliar la red comercial en Francia, encontrando socios adecuados, importadores, distribuidores, mayoristas, clientes directos y cómo realizar el seguimiento de proyectos. Consejos a tener en cuenta en las negociaciones franco españolas, sobre todo en los sectores de alimentación, automoción, calzado, cerámica y mueble.





**D.ª Sandrine Gil**  
Delegada en Valencia  
de la Cámara Franco-  
Española de Comercio  
e Industria.



**D. Rafael Tomás Alfaro**  
CEO de Istobal.

### 11:40 h. - 12:20 h. Reino Unido

Uno de los principales mercados europeos con importantes cambios en las formulaciones de los negocios. Banco Santander expondrá una propuesta de valor diferente, España - Reino Unido capacidades Santander en el corredor y analizará las oportunidades de negocio e inversión entre España y Reino Unido ante el nuevo escenario que representa el Brexit, un escenario en el que la entidad continuará ofreciendo a las empresas el respaldo necesario para establecer alianzas comerciales de éxito.

Desde KPMG, se hará un análisis sectorial de las áreas de mayor impacto para la empresa y se abordarán cuáles son los principales retos y oportunidades en relación con el Brexit.



**D. Juan Gañán de Andrés**  
UK Country Specialist  
en Banco Santander.



**D. Antonio Hernández García**  
Responsable de Brexit  
del Departamento de  
Internacionalización de  
KPMG.

### 12:25 h. - 13:05 h. Italia

Italia es uno de los principales mercados destino de las exportaciones de las empresas españolas y de la Comunitat Valenciana. Las exportaciones españolas a Italia aumentaron el año pasado casi un 9%, alcanzando la cifra de 20.294 millones de euros. Mientras, la factura exportadora de la Comunitat Valenciana, que alcanzó la cifra de 2.255 millones de euros, aumentó casi un 8% con respecto al año anterior.

El puerto de Valencia fue el recinto más utilizado en las relaciones comerciales entre España e Italia en 2015. De los 70 millones de toneladas de mercancías que se movieron con países de los cinco continentes, las relaciones comerciales con Italia supusieron 3,19 millones de toneladas. Las mercancías que más se exportaron a Italia fueron maquinaria, herramientas y repuestos con 382.000 toneladas; aceites y grasas, con 315.000 toneladas; y vinos, bebidas, alcoholes y derivados con 272.000 toneladas. Por su parte, a través del puerto de Valencia se importaron, fundamentalmente, automóviles y sus piezas, con 312.000 toneladas; y productos siderúrgicos, con 178.000 toneladas.

La Cámara de Comercio e Industria Italiana para España (CCIS), que es una entidad constituida por empresarios y profesionales españoles e italianos fundada en 1914, tiene delegación en Valencia cuyo delegado, Adriano Carbone, repasará las principales oportunidades de negocio para los principales sectores de la economía valenciana.



**D. Adriano Carbone**  
Delegado en Valencia  
de la Cámara de  
Comercio Italiana para  
España.



**D. Francisco García**  
Director RRHH.  
Germaine de  
Capuccini.

### 13:10 h. - 13:50 h. Estados Unidos

Descubra porqué Estados Unidos es uno de los mejores lugares para la inversión de las empresas españolas, uno de los destinos favoritos para exportar y uno de los países que mayores oportunidades representa para la pyme española. Durante la conferencia, el directivo de la AmChamSpain, analizará el nuevo panorama comercial de la nueva Administración Trump y explicará cuáles son las mejores herramientas para hacer negocios con la primera potencia mundial.



Tener el conocimiento actualizado y acceder a la experiencia de los grandes exportadores a través de un servicio personalizado, generará un importante ahorro y se conseguirá rentabilizar la inversión realizada. Se abordarán las ventajas a las que pueden acceder las pymes exportadoras valencianas en su proceso de internacionalización con la primera potencia mundial.

AmChamSpain trabaja para la mejora de la competitividad, la productividad y la internacionalización de la economía española, atraer y estimular la inversión y el comercio entre EE.UU. y España, y promover la transferencia tecnológica y científica entre ambos países.

HIDMO, empresa experta en gestión aduanera y líder en los proyectos para la obtención de la Certificación Operador Económico Autorizado (OEA), expondrá la importancia que supone que las empresas optimicen las entregas de su mercancía y demuestren a las autoridades estadounidenses que son empresas fiables para impedir que las aduanas paralicen la entrada de sus mercancías, evitando costes para los exportadores y sus clientes.



D. Francisco Flores  
*Director de Asuntos  
Institucionales y  
Comunicación de la  
Cámara de Comercio de  
EEUU en España.*



D.ª Lourdes Morales  
*Directora de Hidmo  
Consultores.*



D. Arquímedes Parra  
*Director de Desarrollo  
de Negocio de Royo  
Group.*

Para asistir a cualquier mesa redonda o conferencia sólo tiene que inscribirse a **IMEX**

Aforo limitado a la capacidad de la sala.

