



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

Aforo limitado a la capacidad de la sala.

Mesa Redonda

Jueves 29/06 - 10:00 h. a 13.50 h.

Auditorio Grisolía

"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. Salvador
Martínez Agustí



D. José Terreros
Andreu



D. Adrián Argilés
Martínez

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. Cómo 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.

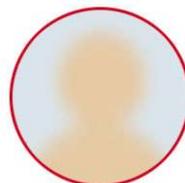
Encuentre en esta mesa sobre Alemania las soluciones a todos estos obstáculos; la asistencia práctica, eficiente y económica. El éxito definitivo de poder lograr ventas de importancia en Alemania mediante la localización de suministradores e importadores alemanes; informes comerciales; preparación para ferias; Distribuidores/representantes; aspectos jurídicos y fiscales.



D. Peter Moser



**D. Santiago
González Melé (*)**



**Nabuurs
Developing**
Empresa invitada

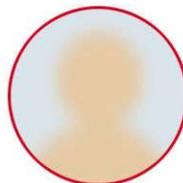
10:55 h. - 10:35 h. Francia

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



Empresa invitada

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.

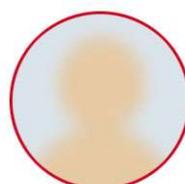
Desde una de las empresas invitadas, se mostrará el caso prácticos de la correcta evolución comercial y de negocio para la obtención del éxito en este importante mercado para las exportaciones valencianas.



Responsable de Banco
Santander



**D. Antonio
Hernández García**



Honeygreen
Empresa invitada

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

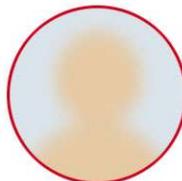
anterior.

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



Grefusa
Empresa invitada

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

Descubra por qué 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.

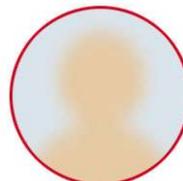
HIDMO, empresa experta en gestión aduanera y líder en los proyectos para la obtención de la Certificación Operador Económico Autorizado (OEA), expondrá la importancia que supone que las empresas optimicen las entregas de su mercancía y demuestren a las autoridades estadounidenses que son empresas fiables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



D. Francisco Flores



D.ª Lourdes Morales



Famosa
Empresa invitada

Jueves 29/06 - 16:00 h. a 16.45 h.

Conferencia

Auditorio Grisolía

"México: Destino Estratégico para la Internacionalización a América. Aspectos Jurídicos y Fiscales."



D. José Cruz García González



D. Salvador Romero Campos

Conferencia

Jueves 29/06 - 17:00 h. a 17.45 h.

Auditorio Grisolía

Los Convenios de Doble Imposición entre España y los países del Asia Pacífico” (Hong Kong y la República Popular China, Japón, Corea del Sur, Filipinas, Australia...) y “Cómo constituir empresas y sistemas fiscales en Hong Kong y la República Popular China”

El Convenio de Doble Imposición entre España y Hong Kong entró en vigor en abril de 2012, con importantes ventajas para las relaciones bilaterales entre ambos. Este instrumento, que regula la fiscalidad de los rendimientos económicos obtenidos en relación con ambos territorios, favorece el intercambio de información y garantiza la seguridad jurídica de las inversiones. Durante la conferencia se analizarán el contenido y la estructura de dicho convenio y se expondrán los principales rasgos de los firmados entre España y otros países del Asia Pacífico, tales como China, Japón o Australia.

La República Popular China y Hong Kong reciben actualmente a numerosos inversores extranjeros que buscan hacer negocios y/o establecerse en sus territorios. Puesto que cuentan con sistemas legales distintos, los tipos de sociedades y sus sistemas fiscales también difieren. Durante la conferencia se expondrán las modalidades de sociedad típicamente empleadas por inversores extranjeros, así como se desarrollará el proceso de constitución de las más comunes: las Limited Companies en Hong Kong y las WFOE en China. Asimismo, se explicarán las principales características de ambos sistemas fiscales, así como los impuestos exigidos en cada uno de ellos.



D.ª Teresa Aragón Sánchez

Mesa Redonda

Jueves 29/06 - 18:00 h. a 19.30 h.

Auditorio Grisolía

"El e-commerce internacional. Apertura de nuevos mercados para vender en el mundo"

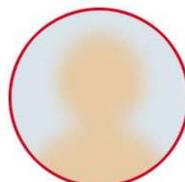
10 claves para el éxito. Aspectos Logísticos para maximizar la experiencia de compra y Soluciones para las devoluciones.



D. Nicolás Mouze



D. Nuno Martins



Empresa invitada



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

Aforo limitado a la capacidad de la sala.

Conferencia

Viernes 30/06 - 10:00 h. a 10.30 h.

Auditorio Grisolía

"SGR. Facilitadores de Financiación"

La Sociedad de Garantía Recíproca como instrumento de impulso a la PYME en su expansión nacional e internacional, facilitando el acceso a la financiación a través del aval a sus socios.



D. Antonio Belizón Niño

Mesa Redonda

Viernes 30/06 - 10:30 h. a 12.00 h.

Auditorio Grisolía

"Naciones Unidas organismo y mercado internacional"

¿Es mi empresa posible proveedor de la ONU?. El enorme mercado mundial accesible a las pymes valencianas.

Conozca si su empresa puede acceder a un mercado de oportunidades en 192 países, casi todo el mundo, con una demanda anual de más de 17.000 millones de dólares. El verdadero "Mercado Azul".

Viendo los datos de la participación española en este mercado, queda latente la necesidad de dar un impulso a las empresas españolas para aproximarlas a este cliente que genera negocio en todo el mundo.

Inocencio Arias, que durante ocho años ocupó el puesto de representante español ante la ONU en Nueva York, facilitará la información necesaria para conocer cómo se realiza la toma de decisiones en este organismo, dónde y quién lo dirige y porqué existe.

Junto a él, Patricia Sanz, informará de las posibilidades que ofrece la ONU ofrece a las PYMES valencianas para incrementar su presencia en los mercados exteriores. Cómo una empresa puede participar de las

oportunidades de negocio que ofrece cada día Naciones Unidas en todo el mundo.

¿Es mi bien o servicio demandado por la ONU?. Tras la conferencia se podrá solicitar una cita personal con los ponentes para encontrar respuesta a esta pregunta, y posiblemente ampliar las ventas en numerosos mercados.



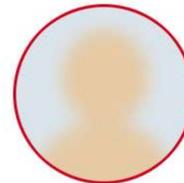
D. Inocencio Arias



D.ª Patricia Sanz Alonso



D. Rafael Sanz Pulido



Representante de la ONU en Valencia ()*

Mesa Redonda

Viernes 30/06 - 12:00 h. a 13.30 h.

Auditorio Grisolía

"Valencia y La Comunidad Valenciana destino ideal para la inversión extranjera"

Esta mesa redonda está dirigida a las empresas multinacionales y locales con intereses en Valencia y la Comunidad Valenciana y a los representantes de los países presentes en IMEX.

Se abordará los numerosos trabajos y proyectos emprendidos por administraciones valencianas para favorecer la captación de inversiones en la Comunidad Valenciana; ventajas logísticas para personal y la logística; ventajas de personal cualificado y el conocimiento; ventajas fiscales; apoyo de los organismos locales al desarrollo y el impulso del empresarial.



D.ª María Dolores Parra Robles



D. Enric Roig Arranz



D. Manuel Illueca Muñoz



D. Ramón Marrades Sempere

Clausura

Viernes 30/06 - 13.30 h.

Auditorio Grisolía

Para asistir a cualquier mesa redonda o conferencia sólo tiene que inscribirse a [IMEX](#)

Aforo limitado a la capacidad de la sala.