



POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARCZA
CÁMARA DE COMERCIO POLACO-ESPAÑOLA

DOING BUSINESS IN SPAIN

Jak nawiązać i utrzymać dobre kontakty biznesowe: elementy kultury biznesu

Zuzanna Gołębiowska

Dyrektor Zarządzająca

Polsko-Hiszpańska Izba Gospodarcza

Partner Strategiczny:



Partner Premium:





POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

PLAN PREZENTACJI

1. Czy mój produkt ma szanse na hiszpańskim rynku?
1. Hiszpański kontrahent: na co warto zwrócić uwagę?
1. Jak zacząć i utrzymać dobrą współpracę? – wsparcie ze strony Polsko – Hiszpańskiej Izby Gospodarczej, metodologia pracy.



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

CZY MÓJ PRODUKT MA SZANSE NA HISZPAŃSKIM RYNKU ?

- jaki produkt na największe szanse na rynku hiszpańskim - **relacja jakości do ceny, doświadczenie**
- rynek bardzo dojrzały, konsument konserwatywny, konkurencja, szansą: **szukanie swojej niszy**
- **największe możliwości** w IT, infrastrukturze, sektorze spożywczym, kosmetycznym, w sektorach budowlanym i remontowym
- **e-commerce!**
- najczęściej odwiedzane przez polskie firmy **targi** w Hiszpanii to targi z sektorów: spożywczego, IT / ICT, żeglarskiego, branży łowieckiej, farmaceutycznej oraz aerospace & defense



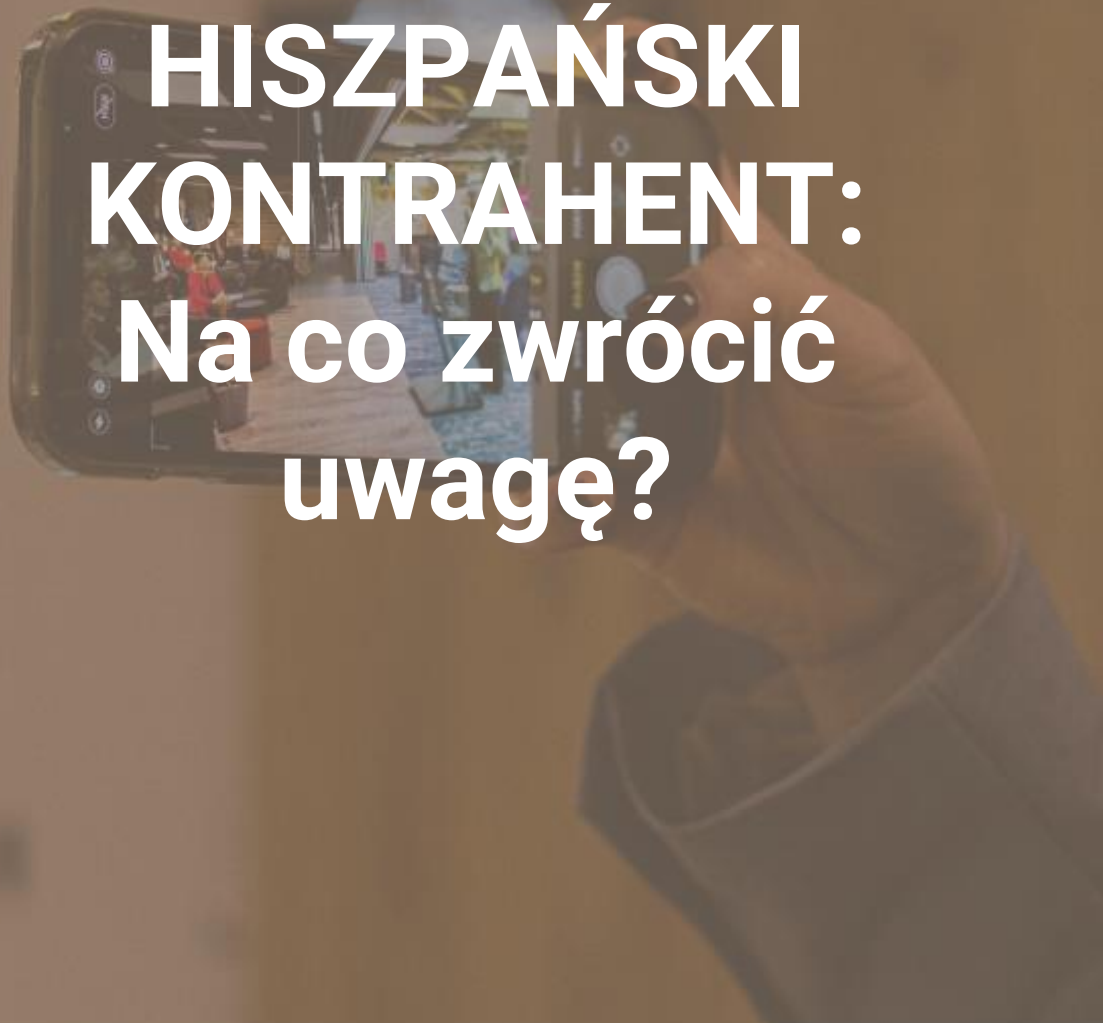
POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

CZY MÓJ PRODUKT MA SZANSE NA HISZPAŃSKIM RYNKU ?

Warto obserwować trendy:

- **starzenie się społeczeństwa** (kłopoty z sukcesją w MŚP, mniej produktów dla dzieci, więcej produktów i usług dla osób starszych, pomysły: pojazdy dla osób z ograniczeniem ruchowym, wczasy dla seniorów – odpoczynek od upałów)
- wzrost świadomości w temacie **zdrowego stylu życia i odżywiania** (mięso drobiowe, „mięso roślinne”)
- wzrost zainteresowania produktami wysokiej jakości dla **zwierząt domowych**
- **zmiany** w zachowaniach i preferencjach konsumentów **po COVID-19** (produkty lokalne, zakupy online)
- „**przetaszowania**” **po kryzysach** i po upadku firm z niektórych branż (przykład z 2008 roku branża meblarska)



HISZPAŃSKI KONTRAHENT: Na co zwrócić uwagę?


PRZED SPOTKANIEM

- prezentacja naszego produktu – estetyka, konkretny opis zalet
- nasz ubiór i dobór sali na spotkanie
- brak kompleksów
- referencje – ważniejsze od konkretów?
- wybór daty na spotkanie (uwaga także na święta regionalne)
- wybór godziny (nie przed 9.00 rano, 14.00-16:30 obowiązuje tzw. pora obiadowa, od 20.00, spotkania nieformalne do późnych godzin nocnych)
- czasem: słaba znajomość języków obcych – upewnijmy się czy porozumiemy się po angielsku (rola tłumacza!)

SPOTKANIE: CO MOŻE NAS ZASKOCZYĆ

- biznes a budowanie relacji – nasza gościnność, tematy osobiste, zrelatywizowanie powagi, istotna jakość kontaktu (Excel)
- mały dystans, przerywanie, zaangażowanie, wysoki poziom hałasu, *palmada, dos besos*
- poczucie dumy – ale nasza uległość = słabość, naiwność? Hiszpanie nie lubią słabych
- życzliwość, otwartość – nie dajmy się zbyt oczarować






HISZPAŃSKI KONTRAHENT: Na co zwrócić uwagę?

PO SPOTKANIU - CZEGO NALEŻY DOPILNOWAĆ:

- umowa! dokument na piśmie, potwierdzenie mailem (i tak postrzegają nas przez pryzmat naszych zachodnich sąsiadów – jako mało elastycznych i sformalizowanych)
- sprawdzenie kontrahenta
- spór na drodze sądowej - idealnie jeśli sąd rozstrzygający w Polsce. W Hiszpanii: bardzo przewlekłe, reprezentant procesowy - koszt!

PO SPOTKANIU - CZEGO NALEŻY DOPILNOWAĆ:

- terminy płatności
- czujność przed wysłaniem większych zamówień
- czujność przy umowach z przedstawicielami handlowymi
- współpracując z Hiszpanami wskazanym jest opracowanie szczegółowych procedur dot. współpracy, tak by nie pozostawiać zbyt wiele miejsca na interpretację



**HISZPAŃSKI
KONTRAHENT:
Na co zwrócić
uwagę?**

JAK ZACZAĆ I UTRZYMAĆ DOBRĄ WSPÓŁPRACĘ? WSPARCIE ZE STRONY POLSKO-HISZPAŃSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ PHIG W LICZBACH

ponad **100**
firm
członkowskich

w tym największych hiszpańskich inwestorów obecnych w Polsce oraz polskich inwestorów obecnych w Hiszpanii

blisko **50**
wydarzeń
rocznie

spotkań networkingowych, konferencji branżowych, seminariów sektorowych oraz szkoleń prawno-podatkowych

24
lata
działalności

bogate doświadczenie na obu rynkach, współpraca z administracją Polski i Hiszpanii oraz renomowanymi instytucjami wspierającymi biznes

Współpracujemy z polską i hiszpańską administracją, najważniejszymi instytucjami wspierającymi biznes na obu rynkach jak np. Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH S.A.) czy Hiszpańska Konfederacja Pracodawców (CEOE) **oraz regionalnymi i branżowymi izbami w Polsce i Hiszpanii.**

Jesteśmy zrzeszeni w **Międzynarodowej Grupie Izb Bilateralnych (IGCC)** oraz **Krajowej Izbie Gospodarczej (KIG).**

Współtworzyliśmy i wspieramy **Międzynarodowe Centrum Mediacji (MCM)** działające przy izbach bilateralnych.

Aktywnie uczestniczymy w pracach: **komitetu energetycznego** (działającego w ramach naszej Izby i zrzeszającego najważniejsze firmy z sektora energii odnawialnej) oraz **komitetu retail** (w ramach IGCC).



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



MIĘDZYNARODOWE
CENTRUM
MEDIACJI



FIRMOM CZŁONKOWSKIM OFERUJEMY



KONTAKTY BIZNESOWE

do potencjalnych partnerów handlowych, członków Izby oraz managerów średniego i wysokiego szczebla



MISJE GOSPODARCZE

do Polski oraz Hiszpanii, połączone z agendą spotkań oraz udziałem w wybranych targach



SZKOLENIA

dedykowane szkolenia sektorowe lub dotyczące bieżących zmian prawno-podatkowych



PROMOCJE

na dwujęzycznej stronie www, w mediach społecznościowych, newsletterze oraz podczas wydarzeń



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

JAK ZACZAĆ I UTRZYMAĆ DOBRĄ WSPÓŁPRACĘ? WSPARCIE ZE STRONY POLSKO-HISZPAŃSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ

Misje gospodarcze

Indywidualne wyszukiwanie partnerów handlowych:

- wspólne określenie profilu kontrahenta, selekcja
- agenda spotkań
- przygotowanie wyjazdu
- możliwość moderowana spotkania przez przedstawiciela Izby

Dalsze działania:

- sprawdzenie wiarygodności kontrahenta
- wsparcie przy wyjazdach na imprezy targowe
- długoterminowe wsparcie (tłumaczenia, rekomendacje, członkostwo – sieć profesjonalistów, spotkania z hiszpańskim środowiskiem biznesowym – ok. **50 spotkań rocznie**)



Spotkań dla polskich inwestorów
w Hiszpanii

Spotkań dla hiszpańskich
przedsiębiorców w Polsce

Spotkań dedykowanych dla
managerów wyższego szczebla



Konferencji branżowych

Seminariów prawno-podatkowych

COROCZNIE ORGANIZUJEMY

PONAD 50 WYDARZEŃ

Wyjazdowych misji handlowych



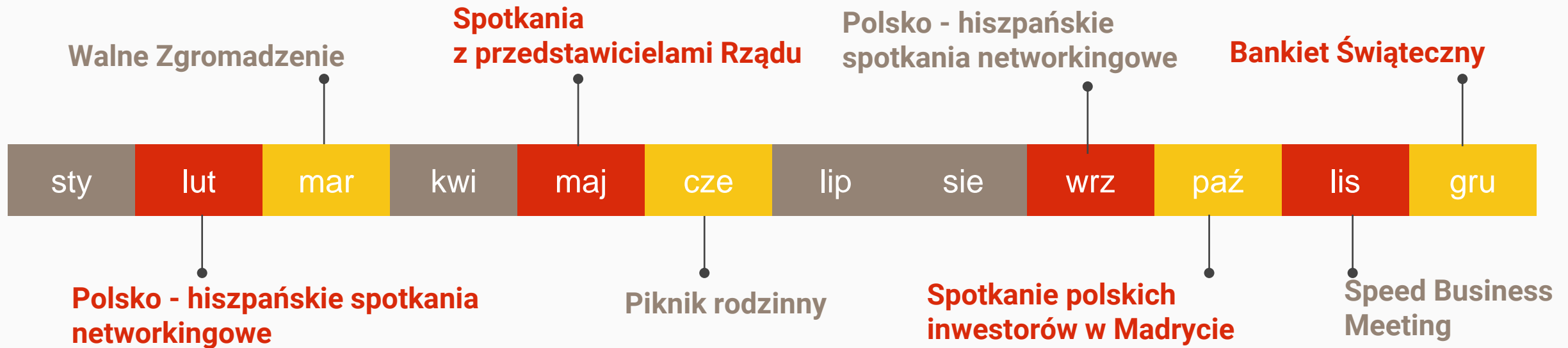
Spotkań networkingowych

Spotkań z przedstawicielami Rządu

Spotkań informacyjnych o rynkach
polskim, hiszpańskim oraz rynkach
Ameryki Łacińskiej



KLUCZOWE WYDARZENIA W CIĄGU ROKU





POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

POLSKIE FIRMY W HISZPANII

Przykłady polskich inwestorów w Hiszpanii, z którymi współpracujemy:

- usługi IT
- sektor chemiczny
- motoryzacyjny
- systemy ochrony
- wyposażenie wnętrz
- biżuteria
- branża farmaceutyczna i medyczna
- spożywcza
- finanse

ASECO
SPAIN

SELENA
GLOBAL EXPERIENCE

B
U
BORYSZEW S.A.

Amica

SOLARIS

ADAMED
GRUPA

polpharma

mindgram

Ciech

CP
CAN-PACK S.A.

KRUK

xtb
online trading



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA


CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

HISZPAŃSKIE FIRMY W POLSCE

Przykłady hiszpańskich inwestorów w Polsce, z którymi współpracujemy:

- budownictwo, nieruchomości
- finansowe
- motoryzacyjne
- metalurgiczne
- transport i komunikacja
- energetyka
- branża modowa
- architektura wnętrz





Dlatego warto dołączyć do Izby:

Z nami:

- pozyskają Państwo wartościowe kontakty biznesowe oraz rzetelnych partnerów handlowych
- dzięki seminariom i szkoleniom zdobędą Państwo merytoryczną wiedzę dot. aktualnych zmian podatkowo-prawnych
- zaprezentują Państwo swoją firmę podczas organizowanych przez nas wydarzeń
- znajdą się Państwo w sieci firm oferujących wsparcie w prowadzeniu biznesu na obu rynkach
- skutecznie będą Państwo promować swój biznes w Polsce i Hiszpanii
- zwiększą Państwo rozpoznawalność marki dzięki regularnym publikacjom na stronie Izby



POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARCZA
CÁMARA DE COMERCIO POLACO-ESPAÑOLA

Zapraszamy do współpracy!

www.phig.pl

E: phig@phig.pl T: (+48) 22 630 94 11



Dziękuję za uwagę!

Zuzanna Gołębiowska

Dyrektor Zarządzająca

Partner Strategiczny:



Partner Premium:

