



## MISSIÓ EMPRESARIAL A KOREA 2024

**Del 10 al 14 de juny de 2024**

Inscripcions fins el 23/02/2024

**Cambra de Comerç de Manresa** organitza, amb el suport de Cámara de Comercio de España en Korea, la missió empresarial **KOREA24**.

Una iniciativa sectorial dirigida a empreses exportadores vinculades a la cadena de valor agroalimentària i interessades en obrir mercat a Corea del Sud.

### **Context econòmic favorable:**

Corea del Sud ha experimentat un notable creixement econòmic en les dues últimes dècades. El seu PIB ha crescut a una taxa mitjana anual del 3-4%, i ara se situa com una de les economies més desenvolupades del món. Aquesta evolució s'ha dut a terme gràcies a la seva inversió en tecnologia, innovació i les seves polítiques d'exportació.

Corea del Sud és un mercat en constant expansió i amb un poder adquisitiu creixent, oferint una gran oportunitat per a empreses que vulguin participar en activitats de promoció comercial i expandir els seus productes en aquesta economia en auge.

En línia amb aquest context econòmic favorable, la missió empresarial de KOREA24 té com objectiu final connectar a les empreses participants amb potencials clients, importadors, distribuïdors i futurs socis comercials següents productes:

### **Oportunitats de negoci als mercats de Corea del Sud**

Els productes agroalimentaris nacionals han guanyat presència a Corea del Sud gràcies a la seva qualitat i varietat. La promoció d'aquests productes a través de fires comercials i col·laboracions amb distribuïdors locals ha contribuït al seu èxit. A més, la creixent demanda de productes estrangers d'alta qualitat per part dels consumidors sud-coreans ha facilitat l'expansió dels productes agroalimentaris espanyols en aquest mercat.





A continuació, presentem alguns exemples de sectors exportadors amb bones quotes de mercat a Corea del Sud:

- **Vi i cava:** Entesos com un producte de luxe i qualitat, els vins i caves catalans generen bastant demanda entre els importadors del país.
- **Carn de porc:** Bona percepció per la carn com a producte de qualitat. Principal producte agroalimentari exportat al país.
- **Productes processats:** Productes com formatges, olives farcides o productes de pastisseria aixequen gran interès al país, ja que el mercat coreà està obert a la descoberta de nous sabors.
- **Additius alimentaris i ecològics:** En un país cada cop més preocupat per la salut i la qualitat dels productes alimentaris, hi ha una creixent demanda d'ingredients sans i naturals per afegir a la seva indústria alimentària.
- **Productes del mar:** Amb una cuina marina molt apreciada al país, la frescor i qualitat dels productes del mar nacional generen un fort interès entre els consumidors coreans interessats en trobar ingredients de primera qualitat.
- **Oli d'oliva:** Uns dels principals productes nacionals exportats a Corea del Sud, l'oli d'oliva s'adhereix a la corrent i preocupació dels sud coreans vers una alimentació més saludable.

#### **Itinerari / Quota / Agenda / Dates d'inscripció / Subvenció**

- **Itinerari:** Reunions B2B a Seúl i visita a la fira Seoul Food Hospitality 2024
- **Quota de participació:** 500 € (+IVA)
- **Agendes personalitzades presencials:** 1200 € (+IVA)
- **Data límit d'inscripció:** 23 de febrer de 2024
- **Limitació a un màxim de 6 empreses**
- **Activitat subvencionable fins en un 80% amb els ajuts [Mentoring Internacional](#)**

#### **Què us oferim?**

- **Webinar Fer negocis a Corea del Sud**
- **Reunió** amb la Directora de l'oficina de Càmera de Comerç de Espanya a Korea Minah Oh
- **Agenda personalitzada** elaborada pels consultors de l'Oficina dirigida per Minah Oh
- **Base de dades personalitzada** amb informació de mercat i el feedback rebut per potencials clients
- **Suport logístic** per preparar el desplaçament a Corea del Sud, coordinació d'hotel, vols i desplaçaments interns
- Suport a l'hora de coordinar les reunions amb **traductors Coreà - Espanyol**
- **Coordinació de les agendes de negoci** i de les activitats que es realitzaran durant la missió comercial
- **Seguiment post missió** amb una reunió amb la directora de la missió i la col·laboradora a destí amb l'objectiu de seguir en contacte amb els clients potencials visitats





## Més informació

**Marc Rodríguez Donoso**, responsable de promoció internacional de Cambra Manresa

Contacta'm: [mrodriguez@cambramanresa.org](mailto:mrodriguez@cambramanresa.org) i al telèfon 938 72 42 22

## CONDICIONS DE PARTICIPACIÓ

1. L'**objectiu** de l'acció és promoure la **internacionalització** de l'empresa participant.
2. Per tal de poder preparar adequadament els contactes, l'empresa es compromet a aportar **tota la informació** que se li sol·liciti dins la data fixada pels gestors a:  
Marc Rodríguez Donoso, Cambra de Comerç de Manresa (Departament Internacional)  
Adreça: Carrer Muralla del Carme, 17 08241 Manresa  
Tel 938 72 42 22  
Correu electrònic: [mrodriguez@cambramanresa.org](mailto:mrodriguez@cambramanresa.org)  
La sol·licitud de participació només es considerarà ferma amb la recepció del **formulari d'inscripció** degudament emplenat i el **justificant del pagament** corresponent a la quota de participació i les agendes (+IVA)
3. **Forma de pagament:**
  - Per transferència bancària on figuri com a concepte quota participació Missió empresarial Korea 2024 – núm. Compte BBVA ES62 0182 8618 94 0200085938
  - Per transferència bancària contra factura de Càmera de Comerç de Espanya a Corea per l'agenda de negocis
4. El **criteri de selecció** de les empreses participants serà el següent:  
La idoneïtat del producte al mercat objectiu.  
En cas de que el producte o servei comercialitzat per la companyia catalana no tingui recorregut dins del mercat coreà, s'analitzaran mercats amb potencial per l'empresa catalana.
5. L'empresa participant es compromet a mantenir les entrevistes de treball que s'hagin programat, d'acord amb la informació i les instruccions subministrades.
6. L'empresa es compromet a contestar l'enquesta de valoració quan finalitzi la missió i l'enquesta d'impacte que s'enviarà a l'empresa participant entre 6-8 mesos després d'haver finalitzat la missió.
7. En cas de **cancel·lació de l'empresa:**
  - La quota de participació no es retornarà.
  - La penalització del cost de l'agenda de contactes serà del 100% en cas que el nostre col·laborador a destí hagi començat les tasques de preparació de l'agenda.

