

# ČESKÝ EXPORTÉR

únor 2018 • číslo 01

## Mexiko a Chile na rozcestí

Směřování obou zemí ovlivní  
nově zvolení prezidenti

## Klíčový obor české ekonomiky

Vývozcí elektrotechniky by  
neměli opustit trh EU

## Argentina musí modernizovat

Pro exportéry je výzvou obnova  
nejen dopravní infrastruktury



Chile, Mexiko,  
Argentina

Partneři magazínu:

  
CzechTrade

  
MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU



# Logistika

## MĚSÍČNÍK LOGISTIKA

Nová témata ze světa logistiky | Unikátní obsah  
Rozhovory, reportáže, analýzy, tipy a rady



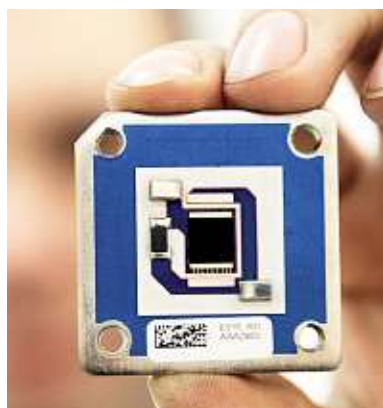
Více ze světa logistiky a předplatné na [logistika.ihned.cz](http://logistika.ihned.cz)



4



14



20

## TÉMA 4

Pro Čechy je v Mexiku a Chile šancí energetika

## ROZHOVOR 8

Základem úspěchu v Mexiku je trpělivost

## ROZHOVOR 10

Chile: skvělá logistika a fungující bankovníctví

## POHLED NA REGION 12

Liberální Mexiko a Chile, mění se Argentina

## NA CESTĚ 14

Připravte se na rodinné večere a dlouhá jednání

## KRÁTCE ZE SVĚTA 16

Regionální zprávy a novinky z Itálie a Mexika

## KRÁTCE ZE SVĚTA 17

Podnikatelky v sáří zavítaly do Brna

## ODVĚTVÍ BYZNYSU 18

Vývozci elektrotechniky by neměli opustit trh EU

## ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR 20

Zahraniční klienty se vyplatí pozvat do výroby

## INFORMAČNÍ SERVIS 22

Do Emirátů s podporou CzechTradu

Ministerská konference členů WTO v Argentině

Úspěch v cizině? Správná marketingová strategie

## KALENDÁŘ 26

Zahraniční akce pod hlavičkou CzechTradu

České oficiální účasti na veletrzích

Nejbližší akce exportního vzdělávání

Tomáš Hüner  
ministr průmyslu a obchodu



Vážení čtenáři, vítám vás u letošního prvního čísla Českého exportéra, který vstupuje do dalšího roku své existence. Těší mě, že pro časopis byl loňský rok úspěšný – byl jsem informován, že ohlasy vás čtenářů jsou veskrze pozitivní. Úspěšný byl loňský rok i pro českou ekonomiku, a to hlavně díky podnikatelům a exportérům, pro které časopis připravujeme. Jsem přesvědčen o tom, že i tento ročník Českého exportéra bude přinášet aktuální a zajímavé informace o možnostech expanze na zahraniční trhy, zejména na ty vzdálené, a o zkušenostech již etablovaných českých firem v těchto zemích.

Přínosné budou jistě poznatky z teritorií, které s vámi budou sdílet ředitelé zahraničních kanceláří CzechTradu. I nadále vás budeme informovat nejen o vývoji a příležitostech v regionech, ale také o aktivitách MPO a agentury CzechTrade a o novinkách, které vás v jejich nabídce služeb v tomto roce čekají.

Naší snahou bude i do budoucna vytvářet vhodné podmínky pro usnadnění přístupu českých exportérů hlavně na mimoevropské trhy, aby se našim podnikatelům dařilo nejen v zemích EU, ale i v ostatních zemích.

Přeji všem úspěšný rok 2018.

## TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Economia, a.s. / Magazín vznikl ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu / Ředitel speciálních projektů: Petr Orálek / Vedoucí přílohy: Martin Knížek / Editorka: Markéta Prokšanová / Foto: HN – Jiří Benda, Reuters, Shutterstock / Grafická úprava: Jan Vyhnanek, Jan Stejskal, Jana Jandáčková, Albert Bartoš / Inzerce: inzerce.hn@economia.cz / Tisk: EUROPRINT A.S. / Samostatně neprodejné





Investoři se nejvíce zaměřují na regiony Mexika, které hraničí s USA. Peníze míří také do oblasti Yucatanského poloostrova s letoviskem Cancún, které přitahuje podnikatele v cestovním ruchu. FOTO: SHUTTERSTOCK

# PRO ČECHY JE V MEXIKU A CHILE ŠANCÍ ENERGETIKA

Mexiko vyhlíží nadcházející měsíce s očekáváním i nejistotou. Patnáctou největší ekonomiku světa letos čekají hned dvě významné události, které ovlivní její vývoj na léta dopředu.

Simone Radačičová  
simone.radacicova@economia.cz

**M**exičané už několik měsíců společně s USA a Kanadou vyjednávají o revizi Severoamerické dohody o volném obchodu, známé pod zkratkou NAFTA. Rozhovory zatím žádný průlom nepřinesly a budou ještě pokračovat. Zatím není jasné, kdy skončí. Trvat by měly nejméně do konce letošního března.

Na začátku července pak budou mexičtí voliči vybírat novou hlavu státu i nové čle-

ny dvoukomorového Národního kongresu. O slovo se v zemi hlásí i populisté.

## Strategická poloha i kvalifikovaná pracovní síla

Mexiko se řadí mezi rozvíjející se země, které se vůbec nejvíce otevřely volnému obchodu a přímým zahraničním investicím (FDI). V roce 2015 jich do země přiteklo 33 miliard, o rok později pak 26 miliard dolarů, což z Mexika učinilo 16. největšího

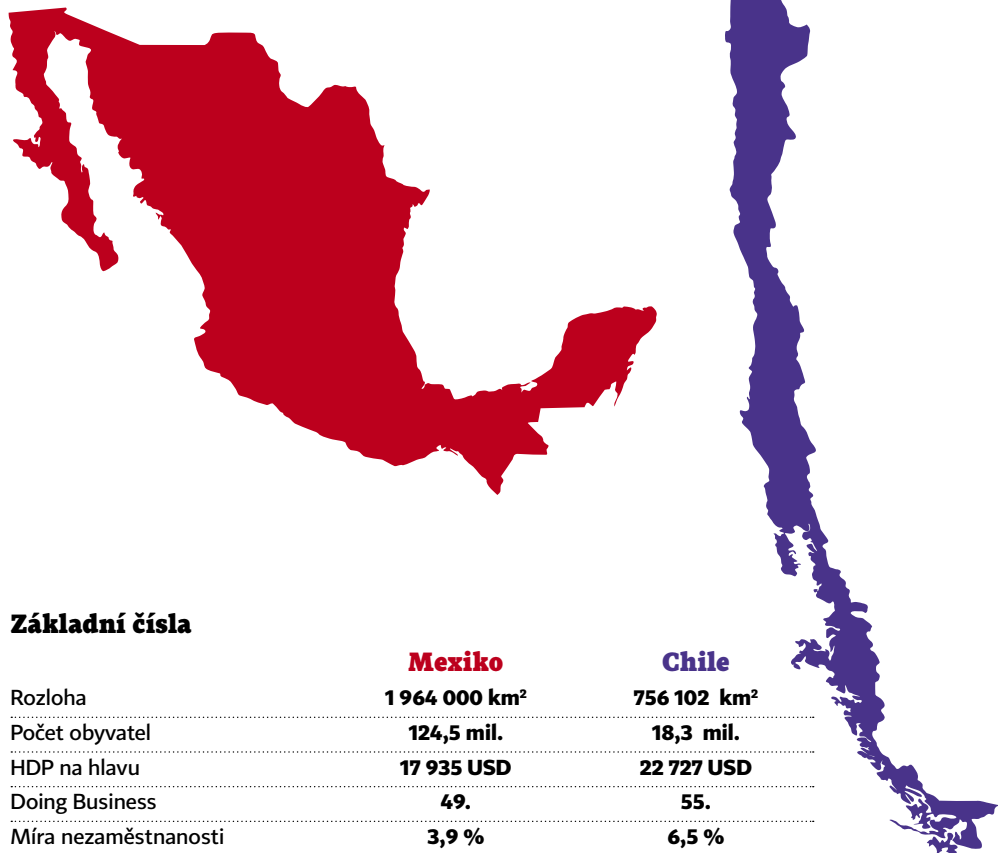
příjemce FDI na světě, upozorňuje ve své analýze španělská banka Santander.

Země láká investory a podnikatele na svou strategickou polohu, kdy působí jako spojnice mezi Severní a Jižní Amerikou. Výhodou je také dostatek mladé, kvalifikované pracovní síly a především soubor dohod o volném obchodu, který Mexiku zajišťuje snadnější přístup na klíčové trhy. Mexičané je uzavřeli se 46 státy, zatímco USA jich pro srovnání mají „jen“ 20.

## Mexiko



## Chile



## Základní čísla

	Mexiko	Chile
Rozloha	1 964 000 km <sup>2</sup>	756 102 km <sup>2</sup>
Počet obyvatel	124,5 mil.	18,3 mil.
HDP na hlavu	17 935 USD	22 727 USD
Doing Business	49.	55.
Míra nezaměstnanosti	3,9 %	6,5 %
Měna	mexické peso	chilské peso
Úřední jazyk	španělština	španělština

ZDROJE: SVĚTOVÁ BANKA, OECD, BUSINESSINFO.CZ

Investoři se nejvíce zaměřují na regiony, které hraničí s USA. Tam se například koncentrují montovny, jež spadají pod rozvinutý automobilový průmysl. Investice pak míří také do oblasti Yucatanského poloostrova s populárním letoviskem Cancún, které přitahuje podnikatele v cestovním ruchu.

Na druhou stranu, rozvoj země a příliv dalších investic brzdí přílišná byrokracie nebo kriminalita. Mexická policie se v posledních letech soustředila na zásahy proti významným členům drogových kartelů. Za mřížemi tak skončil například Joaquín Guzmán přezdívaný „Prcek“, který stál v čele mocného drogového kartelu Sinaloa.

Jenže tato strategie, kdy policie zatýká především vysoce postavené narkobarony, paradoxně vedla ke vzniku menších a hůře kontrolovatelných gangů. Návštěvníci Mexika a čeští exportéři se ale těmto jevům

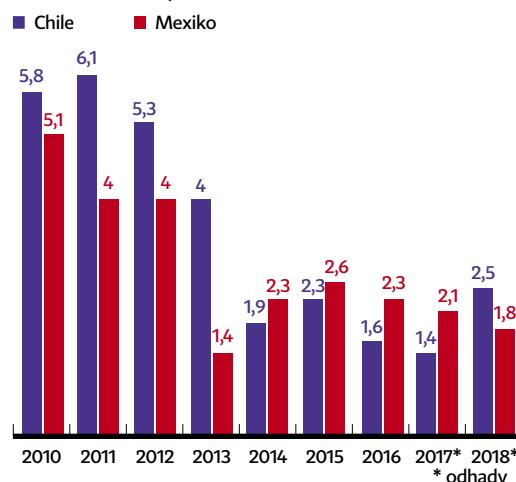
mohou jednoduše vyhnout. Je třeba vědět, jak se v zemi pohybovat.

Zemi loni navíc postihlo několik velkých přírodních katastrof. K hurikánům se přidala i dvě silná zemětřesení. Škody jdou do stovek milionů až miliard dolarů a tamní vláda hodlá v nadcházejících měsících urychlit rekonstrukci a obnovu postižených oblastí.

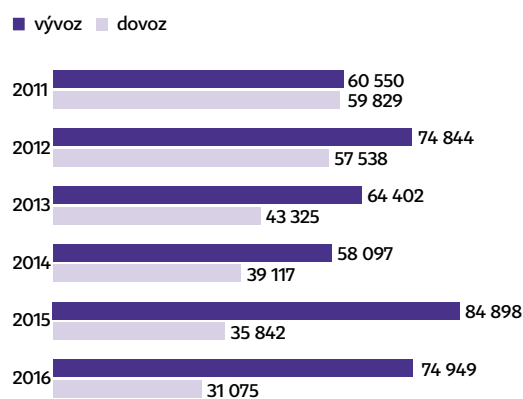
Příležitosti pro české investory nabízí především tamní energetický sektor, který se teprve nedávno otevřel zahraničnímu kapitálu. Právě jeho reforma patří mezi klíčové změny, které během svého funkčního období prosadil prezident Enrique Peña Nieto.

V Mexiku se mohou uplatnit i firmy, které se zabývají výrobou moderních ochranných a bezpečnostních zařízení. Mexická vláda totiž v poslední době kvůli rostoucí

## Růst HDP (v procentech)



## Obchodní výměna Česka s Chile (v tis. USD)



5,4 %

z veškerého vývozu Mexika tvoří osobní automobily.



kriminalitě a zhoršující se bezpečnostní situaci navyšuje investice do vyzbrojování armády i tamních policejních složek.

České podniky a dodavatele pak může lákat i rozvoj tamního strojírenství nebo automobilového průmyslu. Mexiko je totiž sedmým největším producentem automobilů na světě.

## Důležité rozhovory ohledně NAFTA

Klíčový vliv na rozvoj mexické ekonomiky budou mít další rozhovory o revizi dohody NAFTA, která je v platnosti od roku 1994. Pro všechny tři strany (Mexiko, USA a Kanadu) má zóna volného obchodu obrovský význam. Její krach by neznamenal jen nižší odbyt pro Mexiko, ale především výrazné zdražení cen pro Američany, kteří jsou finálními spotřebiteli. Aktuálně přes 80 procent mexické



ho vývozu, od zemědělských produktů přes různé součástky po vozidla, směřuje do USA. Do Mexika pak zase USA ve velkém vyvážejí třeba kukuřici, která tradičně tvoří základ mexického jídelníčku, zbraně nebo strojní zařízení a stroje.

Jenže revize, či dokonce zrušení NAFTA je jedním z hlavních záměrů prezidenta USA Donalda Trumpa. Ten ještě během předvolební kampaně nešetřil nelichotivými slovy na adresu Mexičanů. Hrozil, že z USA vyhostí miliony mexických imigrantů, postaví na hranicích zeď, kterou Mexičané sami zaplatí, a také zavede cla na tamní výrobky.

Své plány dovedl naplnit zatím jen zčásti. V létě odstartovalo jednání o nové podobě NAFTA. Tu už dříve Trump označil za „nejhorší obchodní dohodu v dějinách“. Tvrdí, že Mexiko těží z volného obchodu na úkor USA, a dává jí za vinu jak úbytek pracovních míst v americkém průmyslu, tak i obchodní deficit.

Dohodu se nyní vyjednávači ze všech tří zemí snaží upravit. Jednání se ale táhnou dlouhé týdny a zatím se nepodařilo dospět k výraznému průlomu. Prezident Trump přitom už neváhal několikrát pohrozit, že rozhovory mohou skončit krachem a USA by se pak z NAFTA úplně stáhly.

„Ano, chceme dosáhnout dohody. Chceme ale, aby se jednalo o dohodu, která bude pro všechny výhodou, a ne že to bude na úkor našich národních zájmů,“ uvedl k tomu mexický ministr hospodářství Ildefonso Guajardo.

Mexiko se mezitím snaží na případný krach v jednání o NAFTA připravit. Jak poznamenávají pozorovatelé, tak nejen že tamní vláda už vypracovala plán B, ale začala ho i naplňovat. Na ochranářskou politiku Washingtonu hodlá mexická vláda reagovat větším otevřením a posílením obchodu s dalšími státy.

Například nyní vyjednává o modernějším pojetí dohody o volném obchodu s Evrop-

skou unií. Jednání mělo původně skončit do Vánoc. To se ale nezdařilo a rozhovory nadále pokračují. Mexická vláda také vede obchodní rozhovory s Čínou nebo posiluje obchodní spolupráci s dalšími zeměmi Latinské Ameriky. Například z Argentiny a Brazílie dováží stále více kukuřice.

„Cílem je najít jiné dodavatele, a to pro případ, že by USA odešly z NAFTA, což doufáme, že se nakonec nestane,“ nechal se slyšet Luis de la Calle, ekonom, jenž stál u vzniku NAFTA. „Mexiko se už rozhodlo, že bude diverzifikovat obchod. Je tu poptávka po nových obchodních dohodách a z toho Mexiko těží,“ dodal.

Je velmi složité předpovědět, jak by případný krach jednání dopadl na mexickou ekonomiku. Například španělská banka Santander odhaduje, že v případě rozpadu dohody o volném obchodu NAFTA by hospodářství Mexika v roce 2019 kleslo o 2,6 procenta, zatímco vývoz by klesl o 15 procent a dovoz o 16 procent.

Ratingová agentura Moody's to ale vidí o poznání pesimističtěji. Počítá s propadem HDP zhruba o čtyři procenta.

Rozpad NAFTA by dolehl například na zemědělce, kteří do USA dováží třeba avokáda, nebo také na automobilky, jež v Mexiku působí.

## Mexičané vybírají nového prezidenta

Letos se po šesti letech ve funkci z prezidentského paláce nejspíš vystěhuje Enrique Peña Nieto. Tomu se podařilo přijmout řadu strukturálních změn, které modernizovaly mexickou ekonomiku. Předně prosadil například reformu školství nebo daňového systému. Vůbec nejdůležitější je ale zmíněná reforma energetického sektoru.

Je možné, že některé z reforem ale Nietovo funkční období moc dlouho nepřežijí. Jednou z hlavních postav nadcházejících prezidentských voleb je levicový populist a bývalý starosta Mexico City Andrés Manuel López Obrador, v zemi známý pod zkratkou AMLO.

Neúspěšný kandidát z prezidentských voleb z let 2006 a 2012 hodlá razantněji vystupovat proti Trumpovi. A to například v oblasti boje proti nelegální migraci nebo proti drogám.



Pokud by zkrachovala jednání Mexika s USA a Kanadou nad novou dohodou NAFTA, přestaly by USA vyvážet do Mexika mimo jiné kukuřici. FOTO: SHUTTERSTOCK

Ještě donedávna patřil Obrador také mezi kritiky NAFTA, což vystrašilo i mexické podnikatele. V poslední době ale ze svého kritického postoje ustupuje. Uznává, že z NAFTA těží mexický automobilový průmysl nebo také výrobci elektroniky. Současně ale tvrdí, že dohoda opomíjí malé a středně velké podniky, které tvoří páteř tamního soukromého sektoru.

Největším soupeřem Obradora bude zřejmě José Antonio Meade, který se nedávno vzdal funkce ministra financí, aby se mohl

vyjmenovávat Santander ve své analýze. V roce 2016 do země přitekly FDI v celkovém objemu 11,3 miliardy dolarů.

Více než 18milionové Chile patří mezi nejotevřenější ekonomiky jihoamerického regionu. Investory dlouhodobě láká stabilní hospodářství s vysokým potenciálem růstu, dobrá infrastruktura a především bohaté přírodní zdroje.

Chile je vůbec největším producentem a vývozcem mědi na světě – právě měď tvoří zhruba polovinu příjmů z exportu a zhruba

cen mědi. Chilské podnikatelské kruhy ale doplňují, že do hospodářského vývoje se negativně promítly i některé kroky její vlády. Ta například zvýšila firemní daně.

A nejen to. Image Chile, které dlouhá léta platilo za vzor pro další země Latinské Ameriky, pak za vlády Bacheletové poškodily i velké korupční skandály. Na světlo se dostaly zprávy o nelegálním financování předvolebních kampaní, do čehož se namočili politici napříč ideologickým spektrem.

Aféry se nevyhnuly ani prezidentce. Zapletli se do nich její syn a snacha. To vedlo k výraznému poklesu její popularity, ze kterého se už nevzpamatovala. Jeden čas se dokonce spekulovalo, že by pod tíhou úplatkářských skandálů Bacheletová mohla rezignovat. K tomu nakonec nedošlo.

Piñera plánuje, že část reform, které odcházející prezidentka Bacheletová prosadila, zachová. To se ale týká především sociální oblasti. Některé z jejích kroků, jako třeba zvýšení firemních daní, ale hodlá vzít zpět. Slibuje také výrazné snížení byrokratické zátěže. Nastupující prezident doufá, že tato rozhodnutí do Chile přilákají další zahraniční investory.

Nebude to ale mít snadné. Nemá většinu v tamním parlamentu, takže prosadit některé z reform, nebo také slibované snížení daní, může být problematické. Vládnoucí středolevá koalice nebude ochotna daně snížit, když je sama navýšila teprve před pár lety. „Piñera oslavil volební vítězství, to ale neznamená, že jde o vítězství politické,“ uvedl nedávno pro list Financial Times politolog Javier Sajuria z londýnské univerzity Queen Mary.

Stejně jako během svého prvního mandátu v letech 2010 až 2014, i tentokrát může prezident těžit z vyšších cen mědi, které se po poklesu v minulých letech opět stabilizovaly. Centrální banka Chile očekává, že letos ekonomika vzroste o 2,5 až 3,5 procenta.

Více o regionech na [www.businessinfo.cz/mexiko](http://www.businessinfo.cz/mexiko), [www.businessinfo.cz/chile](http://www.businessinfo.cz/chile)

**> V příštím čísle Českého exportéra se zaměříme na Ukrajinu a Rusko**

## „Piñera oslavil volební vítězství, to ale neznamená, že jde o vítězství politické,“ uvedl pro Financial Times politolog Javier Sajuria.

plně soustředit na prezidentskou kampaň. Tento absolvent prestižní americké Yalovy univerzity symbolizuje kontinuitu v reformním úsilí.

### Chile: návrat známé hlavy státu

Na rozdíl od Mexičanů Chilané už jméno nového prezidenta znají. Loni v prosinci v prezidentských volbách zvítězil podnikatel a miliardář Sebastián Piñera, který si zajistil i podporu chilských podnikatelských kruhů. Ve funkci nahradí odcházející Michelle Bacheletovou.

Osmašedesátiletý Piñera nebude v prezidentském paláci v Santiagu de Chile žádným nováčkem, protože v této funkci už jednou působil, a to v letech 2010 až 2014. Piñera, absolvent amerického Harvardu, patří mezi nejbohatší lidi v zemi. Americký časopis Forbes odhaduje hodnotu jeho jmění na 2,7 miliardy dolarů, což z něj dělá osmého nejbohatšího Chilana.

Do budoucna chce Piñera nastartovat chilskou ekonomiku, která se vzpamatoává z nedávného propadu v cenách mědi. Jedním z jeho dalších úkolů je i snížení přílišné závislosti Chile právě na produkci mědi a také zmírnění příjmové nerovnosti. Chile společně s Mexikem patří mezi země s největší nerovností v regionu.

Chile je z hlediska přímých zahraničních investic třetí nejatraktivnější zemí Jižní Ameriky, a to po Brazílii a Kolumbii,

ba 15 procent tamního HDP. Těží se tu ale i zlato, lithium nebo také molybden.

Právě rozvoj důlního průmyslu a s ním spojené zpracování nerostných surovin nabízí četné příležitosti pro české podniky. Pro ně je perspektivní také energetika. Tamní důlní průmysl má totiž velké nároky na energie, které nebude snadné pro Chileany v budoucnu pokrýt. A proto jsou pro ně prioritou právě investice do energetického sektoru. Pro tuzemské podniky je vůbec nejzajímavější rozvoj obnovitelných zdrojů, zejména pak solární energetiky, nebo také modernizace a výstavba nových tepelných elektráren. Širokou paletu příležitostí pak nabízí i chilský strojírenský průmysl nebo neustále se rozvíjející infrastruktura. České firmy se ale při vstupu na tamní trh musí připravit na silnou zahraniční konkurenci.

### Staronový prezident chce nastartovat růst

Nastupující chilský prezident Piñera, který se oficiálně přestěhuje do prezidentského paláce v březnu, se do funkce vrací po několika letech nízkého hospodářského růstu.

V letech 2014 až 2016 tamní ekonomika rostla v průměru o 1,8 procenta ročně, zatímco v předcházejících letech stoupala mnohem razantněji – například v roce 2012 o 5,3 procenta a v roce 2013 ještě o čtyři procenta. Tamní administrativa vedená prezidentkou Bacheletovou, která stojí v čele země od roku 2014, za viníka nízkého ekonomického růstu označovala pokles



# ZÁKLADEM ÚSPĚCHU V MEXIKU JE TRPĚLIVOST

**Mexičané jsou velcí vyjednávači. Obchodní neúspěch odůvodňují politickou situací. České firmy mají šanci uspět s výrobky, které zde mají dobré jméno.**

Barbora Loudová  
barbora.loudova@economia.cz

**P**avel Eichner vede zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Mexico City. Mexičané podle něj nyní kvůli situaci s USA, kdy Donald Trump nešetří ostrými výpady vůči jejich zemi, hledají nové příležitosti na evropských trzích. Tuzemští exportéři mohou Mexiko oslovit kvalitou a také konkurenceschopnými cenami v porovnání třeba s německou produkcí. Mexičané to dokážou ocenit především v rozvinutých odvětvích, jako je automobilový nebo letecký průmysl.

## ***Jak se liší podnikání v Mexiku od toho tuzemského?***

Základní rozdíl je v kultuře podnikání, ve vedení jednání a v přístupu k obchodním partnerům. Pro tamní podnikatele je velice důležitá rodina a mimopracovní aktivity. Je to znát na stylu, ve kterém budou jednat. Znalost této skutečnosti může pomoci k vybudování dlouhodobého obchodního vztahu. Při jednání je také vhodné zajímat se o partnerovo okolí a kulturu. Platí pravidlo, že pokud máte ve svém obchodním partnerovi i přítele, se kterým se dokážete bavit také o jiných věcech než o práci, máte zajištěnou kvalitní spolupráci na dlouhou dobu.

## ***Čím je tamní trh specifický?***

Především kulturními rozdíly a obchodními zvyklostmi. Při působení na mexickém trhu je třeba vědět, že ne vše je vždy tak, jak bylo plánováno. Pokud sem pojedete na obchodní cestu, počítejte s tím, že předpoklá-

daný harmonogram se několikrát změní. Obchodní partner nebude na místě, schůzku přesune nebo bude v několikahodinové zácpě. Nejsou to negativa trhu, naopak se jedná o výjimečnost a je třeba se s tím naučit fungovat. Mexický trh vás musí bavit. Je to ale také trh veliký rozlohou i obyvatelstvem. Počítejte proto s tím, že cesta napříč zemí může zabrat letecky i půl dne.

## ***Jací jsou Mexičané obchodníci?***

Je to samozřejmě různé obor od oboru, ale obecně platí, že jde o velké vyjednávače. Když přijde řeč na ceny či platbu, snaží se získat co nejvýhodnější podmínky. Je tedy vhodné být připraven. Často se také odvolávají na politickou či bezpečnostní situaci, aby tak odůvodnili případný neúspěch. Je třeba se tomu snažit předejít. Například není vhodné snažit se cenu „uměle“ navýšit a trvat na ní. Jakýkoliv krok, po kterém se Mexičan bude cítit i mírně podveden či ošizen, může vést ke konci jakékoliv spolupráce.

## ***Ovlivňuje tedy politická situace v zemi obchodování?***

Setkáváme se pravidelně s argumenty mexických zástupců českých firem typu „obchody se nedaří kvůli zkorumpovaným politikům, špatné bezpečnosti nebo krizi“. Nicméně často se jedná o hledání důvodů, proč to nejde. V každodenní praxi je pak spíše problém v aktivitách takového zástupce, který se nesnaží nebo se nechce snažit. Politická situace tam samozřejmě ovlivňuje zahraniční obchod stejně jako jinde ve světě, nicméně mnohdy to mexic-

kým partnerem může být prezentováno hůře, než tomu v realitě je.

## ***Jaká jsou legislativní specifika?***

Právní systém v Mexiku je velice složitý a dává prostor pro více interpretací, mnohdy vám dva právníci dají opačné názory. V každém případě bude český exportér při možném sporu vždy v nevýhodě. Přestože je dokážeme nasměrovat na kvalitní právníky, doporučujeme nespolehat se na zákony a na soudní řízení. Především je pak vhodné mít finance a dodávky ošetřené dostupnými finančními nástroji.

## ***Co Mexičané nejvíce poptávají?***

Tradiční výrobky, které zde mají dobré jméno. Ať se bavíme o českém křišťálu, pivu nebo strojírenství. V povědomí Mexičanů jsou české výrobky kvalitní a mají dlouhou trvanlivost. Sázel bych také na výrobky s přidanou hodnotou. Velice ceněné je zde i know-how, respektive připravení dodávky klientovi na míru. Tedy výrobky, které dokážou překvapit svou inovací, ale i ty tradiční, kterými Mexičanovi vyřešíte problém. Základním kamenem úspěchu je vycházet maximálně vstříc. Tento přístup zde mnohdy chybí.

## ***Mají oblíbené nějaké konkrétní české produkty?***

Pivo, to je velice známé, několik českých značek na trhu působí a je o ně velký zájem. Také je zde velice rozšířený křišťál, prodává se v těch nejluxusnějších obchodech a lidé si ho pořízují jako symbol prestiže. Znamé





FOTO: CZECHTRADE

jsou také hudební nástroje, o které je velký zájem kvůli jejich kvalitě. V průmyslu se pak jedná o kvalitní české stroje a komponenty.

### **Co byste doporučil podnikatelům, kteří se do Mexika chystají?**

Je třeba mít trpělivost. To je základní kámen úspěchu. Než se zde podaří první obchod, bude to nějakou dobu trvat. Odměnou za vytrvalost je ale dlouhodobý partner. Při vstupu na trh je třeba najít kvalitní partnery. Doporučuji zaměřit se na širší okruh osob, ze kterého se pak během komunikace vytríbí pár nejlepších kandidátů. Pak by měly následovat osobní schůzky v Mexiku pro oboustranné utvrzení zájmu.

### **Pavel Eichner**

ředitel kanceláře CzechTradu v Mexico City  
pavel.eichner@czechtrade.cz

*Vystudoval VŠE v Praze. V agentuře CzechTrade působí přes dva roky. Pobočku v Mexico City vede od loňského července. Ve španělsky mluvících zemích se pohybuje prakticky celý život, celkem v nich prožil asi 14 let. K Latinské Americe má silný vztah – narodil se v Ekvádoru.*

## **Desatero pro obchodování s Mexikem**

- 1.** Zlatým pravidlem pro mexický trh je trpělivost. Je třeba počítat s tím, že navázání obchodního vztahu zabere delší dobu, než v Evropě. Odměnou za vytrvalost je pak kvalitní obchodní partner.
- 2.** Španělština je základem úspěchu, zejména při dlouhodobé spolupráci.
- 3.** Připravte se na to, že váš obchodní partner musí být především váš přítel. Nebojte se každé jednání zahájit tématem týkajícím se rodiny či volného času.
- 4.** Osobní vztah posilujte i pravidelnými cestami za mexickým partnerem, nebojte se vašeho společníka pozvat také do Česka. Zároveň vždy preferujte telefonát před e-mailem. Ale respektujte polední pauzu (asi 13–16 hodin mexického času) a státní svátky.
- 5.** Je pravděpodobné, že váš partner nebude vždy dochvilný. Od českého protějšku se však dochvilnost vždy očekává.
- 6.** V Mexiku se klade velký důraz na prezentaci vás osobně i vaší společnosti, dbejte tedy nejen na kvalitní propagační materiály, ale i na váš zevnějšek.
- 7.** Dejte si pozor na kritiku, i ta konstruktivní bývá vnímána velmi negativně.
- 8.** Dobře se připravte na jednání: přichystejte si argumenty týkající se vašeho výrobku a neustále jej zdůrazňujte. Zároveň je vhodné projevit zájem o tamní kulturu, což vždy partner ocení.
- 9.** Dávejte si pozor na sliby a dohodnuté postupy, Mexičan vám zřídka kdy řekne „ne“, to však neznamená, že se můžete spolehnout na opak. Neustále se ujišťujte o postupu a ověřujte si, že skutečně oba máte jasno v tom, kam se dosavadní jednání ubírají.
- 10.** Připravte si pro Mexičana drobnou pozornost. Cokoliv, co je spjaté s Českem, vaší společností či se zájmy obchodního partnera, bude jistě kladně přijato a zajistí prohloubení vzájemné spolupráce. Dárky jsou vítány při každém setkání.

# CHILE: SKVĚLÁ LOGISTIKA A FUNGUJÍCÍ BANKOVNICTVÍ

Chile je země s přátelskými lidmi, kvalitní infrastrukturou a velmi otevřenou ekonomikou. Českým firmám nabízí bezpočet obchodních příležitostí.

Martin Knížek  
martin.knizek@economia.cz

**K**ancelář CzechTradu v Santiagu de Chile vede Josef Kunický od jejího založení v roce 2014. V té době měla země za sebou velmi úspěšné období vlády prezidenta Sebastiána Piñery, kdy v předchozích čtyřech letech HDP rostl v průměru více než o pět procent ročně. „Bohužel v následujících čtyřech letech za prezidentky Bacheletové došlo k určitému zpomalení, takže průměrné meziroční přírůstky HDP činily jen necelá dvě procenta. A to nejen kvůli vnitřním reformám, ale i vzhledem k prudkému poklesu cen mědi,“ podotýká Kunický. V březnu se do čela země vrátí opětovně zvolený prezident Piñera a také vyhlídky chilské ekonomiky jsou pro následující roky mimořádně příznivé. Bylo by proto škoda, kdyby české firmy tuto příležitost nevyužily.

## **Jak na vás Chile poprvé zapůsobilo? Co se od té doby změnilo?**

Osobně jsem v zemi působil již v první polovině 90. let a mohu potvrdit, že za uplynulá dvě desetiletí ušlo Chile velký kus cesty směrem k prosperitě. Jsou zde nové kvalitní dálnice, celkově rozvinutá dopravní infrastruktura, moderní metro či nové mrakodrapy. Lidé jsou ale stále stejně příjemní, a i když na první pohled působí na „Latinos“ trochu odtažitě a konzervativně, pokud s nimi navážete osobní kontakt, jsou velmi srdeční a přátelští.

Po obchodní stránce se však změnilo mnohé. Počátkem 90. let procházely jak Chile, tak tehdejší Československo radikálními politickými změnami a naše země



FOTO: CZECHTRADE

## **Josef Kunický**

ředitel kanceláře CzechTradu  
v Santiagu de Chile  
josef.kunicky@czechtrade.cz

*Josef Kunický je absolventem obchodní fakulty VŠE. Po ukončení studií pracoval v československém a českém zahraničním obchodu v Praze, Kolumbii a Chile. Do Chile se v roce 2014, kdy začal pracovat v CzechTradu, vrátil po 20 letech působení jako ředitel marketingu pobočky španělského výrobce domácích spotřebičů v Praze.*

i hlubokou ekonomickou reformou. Pro Chilany jsme se do té doby nacházeli tak trochu v tajemství opředené zóně. Přesto se tehdy do Chile vyvážely české traktory Zetor, nákladní vozy Liaz, motocykly ČZ, obráběcí, tiskařské či textilní stroje, sklo, pivo, pistole či klavíry Petrof. V roce 2014 však již mnoho z této chilsko-české minulosti nezbyvalo, ale třeba automobily Škoda nebo nábytek Ton se do Chile úspěšně exportují dodnes. Velmi dobrou pověst zde mají také nemocniční lůžka Linet nebo pistole ČZ, které zdejší námořnictvo používá už čtvrt století.

## **Jaké je současné Chile – viděno očima Evropana?**

Chile je nejevropštější zemí Latinské Ameriky. Vždyť 90 procent obyvatelstva se hlásí k nějakému evropskému předkovi. Možná vás trochu překvapí na naše gusto vysoký stupeň byrokracie. Na vše dostáváte potvrzení, písemný doklad, při odchodu z veřejných toalet vám obsluha vnutí potvrzení o zaplacení. Zřejmě i díky tomuto přístupu zde vše poměrně dobře funguje. A to nejen obchody, ale i bankovní a finanční sektor nebo veřejná doprava včetně taxi, kde vám vždy s naprostou samozřejmostí vystaví doklad.

## **Které obory jsou v Chile pro naše exportéry perspektivní?**

V polovině 70. let se Chile vydalo cestou neoliberalismu a otevření ekonomiky světu. To přispělo k hospodářskému růstu země, na druhou stranu ale i k udušení



rodícího se průmyslu. Takže v současné době Chile žádná složitější technická či technologická zařízení nevyrobí. Perspektivní jsou proto například tradiční výrobky českého strojírenství – obráběcí stroje či dopravní prostředky. Nyní se v zemi například chystají velké tendry na výstavbu tramvajových linek. Obnovit se má také polovina městských autobusů v Santiagu – celkem jde o tři tisíce vozů. Uspěť by zde mohly produkty našeho leteckého průmyslu, především ultralighty, ale i nákladní vozy, jízdní kola či motocykly.

Velké možnosti nabízí klíčové odvětví zdejšího hospodářství – těžební průmysl. Nabízí se možnosti v dodávkách různých přepravníků, drtiček, třídiček či pneumatického nářadí. Velkým tématem je nyní také voda. Uspěť by mohli dodavatelé zařízení na čištění komunálních odpadních vod nebo průmyslových vod v těžebním průmyslu. Zájem by mohl být rovněž o dodávky pro zemědělství a následné zpracování zemědělských produktů či potravinářský průmysl. Nelze opomenout ani zdravotnictví a nemocniční vybavení.

### **Čím láká Chile tuzemské exportéry?**

Jde o velmi otevřenou ekonomiku s de facto neexistujícími dovozními překážkami. Kvůli velké konkurenci prakticky ve všech oblastech je zde ovšem mimořádně silný tlak na ceny. Máte-li unikátní výrobek, není cena rozhodující, ale v případě běžného zboží je skutečně klíčovým argumentem.

Chile je z dlouhodobého hlediska ekonomicky, politicky a sociálně nejstabilnější zemí Latinské Ameriky. Chilané jsou zvyklí, že zboží musí dovézt. A protože všichni dodavatelé s výjimkou sousední Argentiny či blízké Brazílie jsou vzdálení, je zvyklý včas zadat objednávku a na příchod zboží si počkat. Podle Světové banky je Chile zemí s nejvýkonnějšími logistickými službami a nejlépe fungujícím bankovním sektorem na kontinentě.

### **Je těžké se tam prosadit?**

Chce to především trpělivost a nenechat se odradit tím, že zde vše skutečně dlouho trvá. A to i vyjádření partnera k případnému zájmu. Chilané si musí vše řádně

promyslet, porovnat, zvážit, než přijme definitivní rozhodnutí. Musíte vše neustále urgovat, připomínat se, být s klientem v kontaktu. V tom samozřejmě pomáhá i naše kancelář. Vynaložené úsilí však stojí za to, protože Chilané jsou poměrně konzervativní a bývají věrnými a dlouhodobými klienty.

Ideální je do země přicestovat, nasát atmosféru, seznámit se s prostředím. Většina českých obchodníků odjíždí s vědomím, že to zde nebude jednoduché, ale tato země stojí za to. Na druhé straně je vždy dobré, pokud Chilané navštíví Česko a přímo svoje dodavatele. Také oni bývají Českou republikou mile překvapeni. A jednání „tváří v tvář“ a navázání osobních kontaktů stále nic nenahradí.

### **Osvědčují se pro navázání kontaktů v zemi veletrhy, obchodní mise či jiné nástroje?**

Chile není typickou zemí veletrhů. Přesto jsou dva veletrhy, které svým významem zdaleka překračují hranice země, a to FIDAE pro leteckou a obrannou techniku a Expomin pro vše související s dobýváním a zpracováním nerostů. Oba veletrhy se konají jednou za dva roky a ve stejný měsíc, tentokrát to bude v dubnu. Na významu také nabývá veletrh Expo Food Service zaměřený na potraviny a potravinářské technologie, který proběhne na konci září. Zajímavý bude i veletrh stavebnictví Conexpo Latin America v říjnu 2019. Kromě těchto „velkých“ veletrhů se v zemi pořádá i řada menších akcí zaměřených například na zdravotnictví (Expo Hospital, červenec 2018) nebo klimatizace a vytápění (Expo Frío Calor, květen 2018). Je dobré případné cesty do teritoria koordinovat s těmito akcemi, které stále z hlediska navazování kontaktů neztrácejí na významu. Na těchto veletrzích pomáháme firmám s jejich účastí – vystavovatelům se zajištěním vhodné plochy či výstavbou stánku, návštěvníkům v případě zájmu sjednáváme schůzky, doprovázíme je na jednání či tlumočíme. Zdejší zastupitelský úřad i naše kancelář pomáhají rovněž při organizaci podnikatelských misí. V těchto případech vždy jde o první kontakty, na které je třeba navázat a pokračovat v jejich dalším rozvíjení.

## **Desatero pro obchodování s Chile**

1. Chilané jsou „nejevropštějším“ národem Latinské Ameriky. Buďte proto dočvilní a respektujte dohodnuté termíny.
2. Na jednání se velmi dobře argumentačně vybavte. Řada obchodníků studovala v USA, Evropě nebo na prestižních chilských univerzitách, jejichž úroveň je i z mezinárodního hlediska velmi vysoká.
3. Nezanedbejte formální stránku jednání. Především při prvních kontaktech buďte vždy perfektně upravení, v dobře vyhlížejícím obleku a použijte kvalitní kosmetiku.
4. První jednání bývají věcná, nikoliv však chladná. Po vzájemném „oťukání“ je možno přejít i na témata osobnějšího charakteru, jako je rodina, která je zde považovaná za nesmírně důležitou.
5. Budování dlouhodobějšího vztahu a získání důvěry partnera je základem obchodního úspěchu. Snažte se být příjemní, sebevědomí, avšak nesmíte být povýšení.
6. Nehodnoťte stále velmi choulostivé téma vojenské diktatury generála Pinocheta a sami toto téma nenastolujte.
7. Vašeho partnera vždy potěší znalost i pouhých střípků z chilské historie, kultury či sportu. Chilané jsou hrdým národem.
8. Ve velkých firmách sice může jednání probíhat v angličtině, přesto i zde je velkou výhodou používat jako jednacím jazykem španělštinu. U menších a malých firem je španělština nezbytností.
9. Přes „evropský“ charakter místních obchodníků je třeba se obrnit trpělivostí a jejich mnohdy i jen zdvořilostní zájem nelze nijak přeceňovat. Je nutné najít míru mezi zdravým nátlakem na partnera a jeho nemístným „zaháněním do kouta“ tím, že vyžadujete rychlé rozhodnutí.
10. Místní obchodník vždy ocení i pouhou drobnost připomínající firmu nebo zemi protistrany. Rýsuje-li se velmi nadějně navázání dlouhodobé profitabilní spolupráce, je vhodné i pozvání k návštěvě Česka a vaší firmy.



České firmy mohou najít příležitosti také v oblasti zemědělských technologií. FOTO: SHUTTERSTOCK

# LIBERÁLNÍ MEXIKO A CHILE, MĚNÍCÍ SE ARGENTINA

Latinská Amerika není homogenním celkem. Najdeme zde státy, které mají liberální přístup k obchodu, ale i ty s protekcionistickými sklony.

Martina Jeníčková  
oddělení Amerik, sekce EU  
a zahraničního obchodu, MPO  
jenickovam@mpo.cz

**M**exiko, Chile a Argentina, tyto tři země hezky charakterizují obchodní diverzitu zemí latinskoamerického regionu. Bylo by totiž chybou vnímat Latinskou Ameriku jako jeden homogenní celek. Co se přístupu k obchodu týká, jsou v tomto regionu země liberální, ale i protekcionistické. K těm otevřeným řadíme státy při Tichomořském pobřeží, jako jsou Mexiko, Kolumbie, Peru a Chile, které tvoří „Tichomořskou alianci“. Mezi země s přetrvávající-

cími překážkami pak patří Brazílie, stále ještě Argentina a dále Venezuela či Kuba.

Z hlediska České republiky se v případě všech tří zemí jedná o hlavní obchodní partnery v regionu. Mexiko, kam směřuje přes 50 procent českého exportu do Latinské Ameriky, zůstává hlavním partnerem a Argentina s Chile jsou pro ČR třetím a čtvrtým exportním trhem v regionu (druhé místo patří Brazílii).

Mexiko a Chile jsou členskými zeměmi Tichomořské aliance, jejímž je ČR pozoro-

vatelským státem. Oba státy jsou také jako jediné z latinskoamerického regionu členy OECD. Řadí se mezi dlouhodobě stabilní ekonomiky s příznivými ukazateli – HDP dosahuje růstu, přestože se jeho tempo zpomaluje.

Obě země dosahují také příznivých umístění v žebříčcích týkajících se podnikatelského prostředí, ať už se jedná o Doing Business či Globální konkurenceschopnost. Otevřenost obchodu lze také dokumentovat počty sjednaných obchod-



ních dohod. Mexiko má platnou dohodu o volném obchodu se 46 zeměmi světa, devět regionálních preferenčních dohod, Chile má dohodu o volném obchodu dokonce s šedesátkou zemí.

Oba státy disponují platnou dohodou s EU, která již odbourala celní tarify na průmyslové zboží. Obě tyto dohody jsou nyní v procesu modernizace s tím, že vyjednávání s Mexikem jsou už značně pokročilá, s Chile se teprve rozbíhají. Modernizované dohody pokryjí komplexní spektrum oblastí od obchodu se zbožím přes služby až po veřejné zakázky, a měly by tak vést k dalšímu zjednodušení vzájemného obchodu. Vzhledem k povaze obou ekonomik je ale nutné počítat na těchto trzích se silnou konkurencí.

### Proměňující se Argentina

Argentina je zemí, v níž překážky obchodu stále přetrvávají. Zároveň však prochází velmi zajímavými změnami. Po desetiletém období vlády manželů Kirchnerových vyhrál před koncem roku 2015 volby Mauricio Macri, jehož vláda přistoupila k reformám a nasměrovala Argentinu do zásadně jiného kurzu, kdy postupně ruší silně protekcionistická ekonomická řešení.

Patrná je také snaha o posílení pozice Argentiny na mezinárodním poli. Toto zviditelnění je patrné v pořádání poslední (prosincové) ministerské konference Světové obchodní organizace právě v Buenos Aires, aktuálním předsednictví Argentiny v G20 či tom, že jednou z hlavních priorit na multilaterální scéně je vstup Argentiny do „elitního klubu“ OECD.

Zaznamenáváme rovněž opětovný příklon k evropským zemím a podporu vyjednávání dohody o volném obchodu (FTA) mezi EU a integračním uskupením Mercosur. Tato jednání probíhají už od roku 1999 a momentů, kdy dohoda byla nejbližší uzavření, bylo již několik. Přesto v posledních několika měsících jednání nabrala na intenzitě a je jasně patrná politická vůle nejen na straně Argentiny, ale i ostatních partnerů (Brazílie, Paraguaye a Uruguaye) dohodu skutečně uzavřít.

Trhy Mercosur představují pátou ekonomiku světa s populací 300 milionů lidí

s tím, že s EU zatím FTA nemají. S ohledem na charakter zejména obou velkých ekonomik (Argentiny a Brazílie) by tak obdobná dohoda zcela jistě přinesla zlepšení podmínek ve vzájemném obchodě.

Směřování Argentiny bylo potvrzeno i v parlamentních volbách, které se uskutečnily v říjnu 2017, Macriho strana Cambiemos získala absolutní převahu, celkově dosáhla 40,59 procenta hlasů, což znamená posílení o 21 křesel (107 křesel z 257) v Kongresu a o devět křesel v Senátu (24 z celkových 72).

V ekonomické oblasti Macriho vláda rovněž přistupuje k postupným změnám, jako bylo zrušení vývozních cel na hlavní komodity, zrušení většiny devizových omezení, sjednocení měnového kurzu či zpřehlednění systému dovozních licencí, i když v posledně jmenovaném je jistě ještě prostor pro zlepšení. I přes všechny tyto snahy však přetrvává řada problémů, jejichž náprava vyžaduje delší období.

Dobrou zprávou je, že oproti poklesu HDP o více než dvě procenta v roce 2016 první odhady naznačují, že za rok 2017 by tento ukazatel již mohl skončit v černých číslech.

Zásadním problémem však zůstává inflace. V roce 2016 dosahovala 40 procent, pro minulý rok odhady hovoří o 21 procentech. Vysoké úrokové sazby do země lákají krátkodobý kapitál a domácí měna zdražuje. Argentina se tak stává nejdražší zemí na kontinentu. Obtížnou zůstává tamní ekonomika také z hlediska daní, a to nejen jejich výší, ale i složitostí. Další výzvou je také nutnost postupné modernizace dopravní i energetické infrastruktury země.

### Energetika jako výzva

Energetika je jedním ze společných jmenovatelů všech tří trhů. Je jedním z oborů, v nichž již spolupráce mezi našimi zeměmi existuje nebo historicky existovala. Všechny země procházejí či v případě Argentiny spíše budou muset projít určitými reformami. V Mexiku, kde byla energetika donedávna pouze věcí státu, umožnila energetická reforma otevření sektoru soukromému kapitálu s cílem zlepšit jeho konkurenceschopnost a efektivitu. V Chile bylo v prosinci zahájeno tolik potřebné propojování dvou doposud nezávislých

okruhů výroby elektrické energie SIC (Sistema Interconectado Central) a SING (Sistema Interconectado Norte Grande). K úplnému propojení by mělo dojít během prvního čtvrtletí 2018, kdy bude umožněn přenos až 1500 MW.

### Energie získaná z obnovitelných zdrojů

Všechny tři země rovněž deklarují cíl zvýšit podíl energie získané z obnovitelných zdrojů (OZE). Nejdále je v tom Chile, které v listopadu 2017 oznámilo, že již dosáhlo 20 procent výroby elektřiny z OZE, což je o osm let dříve oproti plánu. A tato země jde ještě dále, v dalších 15 letech by chtěla dosáhnout navýšení až na 60 procent.

Rovněž mexická vláda se zavázala zvýšit podíl OZE do roku 2024 na 35 procent, do roku 2050 na 50 procent. Argentina pak deklarovala cíl zvýšení podílu OZE na 20 procent do roku 2025. Vláda již spustila program na zapojení soukromého kapitálu do stavby nových zdrojů zvaný RenovAR. Další kolo tohoto programu bude probíhat na jaře. Úkolem tamní vlády však bude připravit přenosovou síť, aby nápor nových zdrojů, které budou postupně zapojovány, vydržela. Investice do sektoru jsou nutností, avšak namísto bude jistě i určitá opatrnost argentinské vlády, aby vybalancovala rozvoj a případné přílišné vnější zadlužování.

Na příkladu energetiky je také velmi dobře vidět úspěšnost zapojení českých firem do projektů jako subdodavatelů, ať už se jednalo o subdodávky pro mexickou státní společnost PEMEX, dodávky českých turbín a dalšího vybavení do projektů velkých hráčů v Mexiku a Chile, tak historicky i do Argentiny. Tato zkušenost může být případně využita i pro další sektory.

Dalším významným oborem je automobilový průmysl. Automobily či jejich díly (práve spolu s vybavením pro energetiku) zaujímají čelní pozice ve vývozu ČR do těchto zemí, ale i v dovozu z Mexika a Argentiny. Mimo zmíněné oblasti mohou české firmy najít příležitosti také ve strojírenských výrobcích, zemědělských technologiích, vodním a odpadovém hospodářství či dopravě.

Stejně jako kanceláře CzechTrade, které fungují pro všechny tři země, je i MPO je připraveno projekty v těchto vzdálených teritoriích účinně podpořit.

# PŘIPRAVTE SE NA RODINNÉ VEČEŘE A DLOUHÁ JEDNÁNÍ

V Mexiku hraje významnou roli společenský status. I výběr hotelu může obchod rozhodnout. V Chile se můžete spolehnout na dohodu stvrzenou podáním ruky.

Kristína Paulenková  
kristina.paulenkova@economia.cz



Likérka Rudolf Jelínek vlastní v Chile ovocné sady, z nichž potom například hrušky zpracovává do svých nápojů. FOTO: ARCHIV RUDOLF JELÍNEK

**C**hile je tak trochu odříznuté od ostatních zemí Jižní Ameriky. Jeho území lemuje z jedné strany Tichý oceán a z druhé strany pohří And. I sami Chilané se od ostatních národů v regionu odlišují. Setkání s nimi bývá formálnější, než by člověk od temperamentních Jihoameričanů čekal, a podobá se spíše stylu Evropanů. I tak v sobě ale nezaprou latinskoamerickou srdečnost,

velkou část obchodního jednání zabere vzájemné seznamování.

„Jedná se o společenskou událost, chilský obchodní partner vás chce poznat, seznámit se, nejprve spíše po lidské stránce, obchod následuje až později nebo až na další schůzce. Přátelské a vstřícné chování otevírá dveře,“ říká Martin Déva, ředitel exportu likérky Rudolf Jelínek, která odebírá ovoce od tamních sadařů a také tam sady vlastní.

## Jednání bude plné zvrátů

Obchodníci se v Chile nenudí. „V paměti mi utkvělo to, že obchodní jednání tam bývá prakticky i divadelním představením zúčastněných osob. Sám jsem zažil i velmi vyhrocená jednání, ze kterých další lidé raději odcházeli, abychom se nakonec s úsměvem dohodli, podali si ruce a bez podpisu smlouvy se loučili v srdečném objetí,“ doplňuje Déva. Samotného



ho překvapilo, že podání ruky na znamení uzavřeného obchodu většinou platí, jen by měl člověk jednat skutečně s tou nejpovolnější osobou.

„Řízení je hodně postavené na hierarchii, takže je důležité jednat vždy se seniorním člověkem, ať už to je majitel, nebo jím pověřený ředitel. Podnikání ovlivňuje velké množství byrokracie, která se snaží regulovat volnou soutěž,“ doplňuje Radek Mareš, jednatel firmy Micronix Group, která má pobočku právě v Santiagu de Chile.

Vzájemná důvěra a přátelské vztahy mají obrovský význam. Ve firmách často pracují celé rodiny či přátelé ze školy, které někdo do firmy doporučil. Z těchto důvodů se také vyplatí, když do Chile posílá firma člověka, který mluví španělsky alespoň na konverzační úrovni.

Očekává se totiž, že se s obchodním partnerem sprátelíte, a s angličtinou si vždy nevystačíte. V nadnárodních firmách je sice obvyklé, že manažeři angličtinu ovládají perfektně, je ale třeba počítat s tím, že španělština je světový jazyk a především ve středních nebo menších firmách se jinak nedomluvíte.

A španělština se hodí také při návštěvě rodiny, ke které pravděpodobně dojde. „Jakmile to s vámi Chilané myslí vážně, pozvou vás domů. A to z nich všechny formality spadnou,“ dodává Mareš.

### Osobní život a obchod v Mexiku neoddělují

Mexičané jsou jednoduše jiní než Češi – žoviální, chodí pozdě a klidně vám hned na první obchodní schůzce budou vyprávět o tom, jaké mají potíže se svým dospívajícím synem.

Rezervovanějším Čechům připadá takové chování trochu zvláštní, Mexičané ale příliš neoddělují osobní život a obchod. Je dost pravděpodobné, že vás pozvou brzy na večeři, a to rovnou do svého domu. A bude to tam velkolepé. V Mexiku má společenský status velký význam.

Při obchodních jednáních proto hraje důležitou roli i zdánlivě nepodstatné otázky osobního vkusu, a to třeba v jakém hotelu jste se ubytovali, jaké máte hodinky či oděv. Na to vše mexický obchodník hledí. Důvěryhodný úspěšný podnikatel o sebe podle tamních měřítek pečuje, hezky bydlí a obědvá v těch nejlepších restauracích.

### Ženy se musí připravit na časté lichotky

Mexičané nechtějí uzavírat obchody s lidmi, které neznají, a jednání tak bývají zdoluhavá. Než dojde ke konečnému rozhodnutí, absolvují obě strany společně mnoho obědů, večeří a posezení u kávy. „Téma jednání se velmi často stáčela k osobním otázkám životních postojů

a ohledně rodinného života,“ vzpomíná Luděk Koblre, obchodní ředitel strojírenské firmy Resim Turnov.

Zůstaňte i tak trpěliví. Po mnoha odbočkách ke konečnému rozhodnutí nakonec dojdete, když budete diplomatičtí. „Mexičané negativně přijímají jakoukoliv kritiku i nátlakový přístup,“ dodává a doporučuje udržovat pokoru k náboženskému vyznání a velkou toleranci. Někdy totiž člověka leccos překvapí.

„Většina schůzek proběhla včas, máme však i zkušenost, kdy plánovaná schůzka neproběhla vůbec s dosti opožděnou omluvou a se zdůvodněním rodinnými záležitostmi,“ doplňuje Koblre, který upozorňuje, že rodina je pro Mexičany vždy na prvním místě.

Při hovorech o ceně za stolem jsou Mexičané opatrní. „Při cenových jednáních se necítili komfortně a snažili se je co nejdříve uzavřít i přesto, že nebyly dojednány konečné podmínky,“ popisuje Koblre.

Naopak ženu manažerku může zprvu překvapit chování některých Mexičanů. Obchodu dominují muži a žena musí na jednání nejdříve přítomným mužům prokázat své kompetence. Když se jí to podaří, budou se k ní chovat s velkým respektem. I tak zde na ni ale čeká mnoho lichotek, na které již v Evropě nemusejí být zvyklé.

Inzerce

HN053353



## Spolehlivý partner českého exportu

PODPORUJE ČESKÉ VÝVOZCE UŽ 25 LET, POJISTIL EXPORT ZA 800 MILIARD KORUN

Jsmo **státní exportní úvěrová pojišťovna**

Pojišťujeme všechny **fáze obchodních případů**

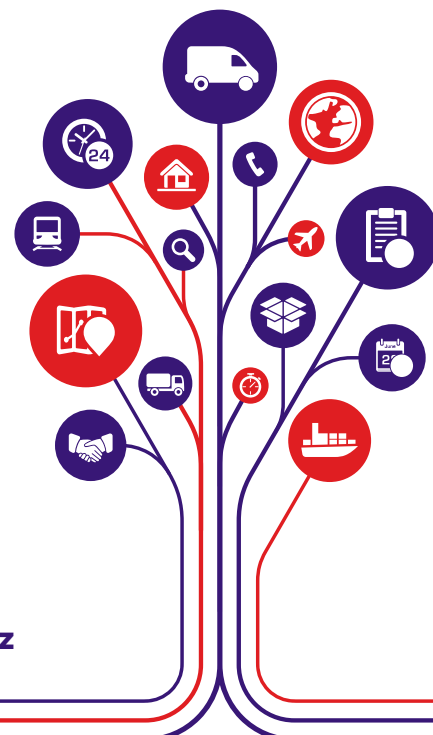
Pojišťujeme do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny **příliš rizikové**

Pomůžeme vám **obstát v mezinárodní konkurenci**

Pojišťujeme a podporujeme **malé a střední podniky**

Pojišťujeme zakázky **již od 100 000 Kč**

[www.egap.cz](http://www.egap.cz) [akvizice@egap.cz](mailto:akvizice@egap.cz)



## Regionální zprávy

Připravili pracovníci zahraničních kanceláří agentury CzechTrade  
kcxport@businessinfo.cz



Itálie tlačí na investice do aerospace průmyslu. FOTO: SHUTTERSTOCK

### Itálie: Optimistické výhledy pro rok 2018

Italské společnosti hlásí optimistická očekávání v oblasti mezinárodního obchodu, některé zažívají rekordní výnosy. V Itálii navíc stále přibývá pracovních míst, i když tento trend pozvolna ztrácí na intenzitě.

Optimistická očekávání pro rok 2018 mají celosvětový charakter; makroekonomické ukazatele jsou potenciálně na vrcholu hospodářského cyklu. V důsledku celosvětové dynamiky panuje pozitivní nálada i v Itálii – je bezmála o čtvrtinu lepší než loni, kdy ve stejném období hlásilo pozitivní očekávání 12 procent firem. Až 28 procent tamních společností plánuje přijmout nové zaměstnance, což představuje mírný pokles oproti roku 2017 (30 procent). Co se týče investic do výrobních technologií, Itálie se řadí k celosvětovému průměru, 44 procent podniků investice zvažuje. Pokud jde o ceny, 36 procent firem předpokládá, že porostou, a polovina také očekává, že se budou v tomto roce zvyšovat výnosy.

Alessandro Dragonetti, topmanažer ze společnosti Bergoni Grant Thornton, upozorňuje, že by se země neměla zaměřovat pouze na zvyšování nabídky pracovních míst, ale také na udržení kvality pracovních sil, potažmo efektivity práce. Komentuje také nízké investice do technologií, dle něj tato změna trendu – odklon od technologie ve prospěch lidského kapitálu – může způsobit ztrátu důležitého konkurenčního faktoru.

Každopádně italská vláda podniká kroky k podpoře konkurenceschopnosti a hospodářského růstu v roce 2018 i v následujícím období. Tyto snahy se promítly do zákona o státním rozpočtu na rok 2018, který klade důraz na modernizaci infrastruktury, vodohospodářství, energetiky a na investice do průmyslových technologií, jmenovitě pak do oborů aerospace či Průmyslu 4.0.

### Mexický stát Querétaro láká investory

Za jediný rok 2017 mexický stát Querétaro přilákal investice za téměř 17 miliard korun. Tu největší uskutečnila společnost Albany působící v aerokosmickém sektoru. Další významné investice zrealizovaly firmy Visscher Caravelle či Prettl Group, obě podnikající v automobilovém průmyslu, či Duqueine Engineering zabývající se mj. výrobou dílů pro aerokosmický sektor.

Japonská společnost Nachi, která se zaměřuje na výrobu řezných nástrojů a patří mezi čtyři největší výrobce ložisek ve své zemi, otevřela v minulém roce novou továrnu za přibližně 286 milionů korun. Svou vůbec první fabriku v Mexiku

otevřela i divize Automotive Steering firmy Bosch, Siemens pro změnu uvedl do provozu linku na výrobu řídicích center pro kontrolu nízkonapěťových motorů.

Dle slov nejvyššího představitele tamějšího ministerstva pro udržitelný rozvoj Sedesu (Secretaría de Desarrollo Sustentable) Marca del Prete jedním z důvodů, proč se firmy nebojí v Querétaru investovat, je dobrá infrastruktura, strategické umístění státu v centru země a důvěra v tamější vládní instituce.

Querétaro se rovněž může pochlubit kvalitními vzdělávacími institucemi, které jednotlivým firmám zajišťují kvalifikovanou pracovní sílu. Mexiko tak potvrzuje roli bezpečného státu pro investice a stabilního prostředí pro podnikání.



# PODNIKATELKY V SÁRÍ ZAVÍTALY DO BRNA

Přestože je postavení žen v Indii stále ožehavou otázkou, do vlastního byznysu se jich zde pouští stále více. Nejde přitom o pouhé mikropodnikání.

Ivan Kameník  
ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade v Bengalúru  
ivan.kamenik@czechtrade.cz

Silné sociální cítění Indky vede k podpoře ostatních žen v podnikatelské činnosti. A daří se jim nejen v mikropodnikání, ale například též v sofistikované strojírenské výrobě či telekomunikačních technologiích a dalších perspektivních oborech. Úspěchy ženských podnikatelských asociací jsme zaznamenali i v zahraniční kanceláři (ZK) CzechTrade v Bengalúru a rozhodli se je spojit s českými firmami.

První setkání proběhlo v létě 2016, když ZK pořádala semináře pro indické firmy a podnikatelské asociace. Na jednom semináři přednášela úspěšná indická podnikatelka Uma Reddy. Od makroekonomických ukazatelů se diskuse stočila k tématu zastoupení žen v českém firemním prostředí a Indky projevíly zájem o návštěvu Česka. O rok později, na podzim 2017, se při příležitosti Mezinárodního strojírenského veletrhu skutečně vypravila dámská delegace do Brna. Z jihoindického státu Karnátaka přijela desetičlenná skupina podnikatelek v hedvábných sárí, vedená tajemnicí pro obchod a průmysl státu Karnátaka Rathnou Prabhou.

## Podnikání se sociálním aspektem

Karnátaka byla na ženském ekonomickém fóru v roce 2017 vyhlášena nejlepším indickým státem pro podnikání žen. Možná je to i tím, že zde funguje tolik ženských podnikatelských platform. Do Brna přijely zástupkyně hned tří asociací, z nichž nejstarší, asociace Awake, byla založena již v 80. letech v Bengalúru a dnes tam vede inkubátor,



Indické podnikatelky na veletrhu v Brně se zástupci AMSP a CzechTrade. FOTO: CZECHTRADE

pořádá konference, networkingové a vzdělávací akce a také rozšířila svou působnost do venkovských oblastí. Na veletrhu byly zastoupeny také asociace Cowe či eMerg, které taktéž motivují ženy k dosažení nezávislosti prostřednictvím vlastního byznysu. Všechny pořádají podnikatelské mise, aby své členky propojily s potenciálními zahraničními partnery, zřídily B2B portál a další iniciativy pro usnadnění podnikání.

Indky se samozřejmě zajímaly o podnikání žen v ČR a o možnosti jejich sdružování. Seznámily se s činností asociace Ženy, kterou v roce 2013 založila Eva Vašková Čejková za účelem propojení podnikatelek a motivace žen k založení vlastní firmy. Stejně tak se s indickými podnikatelkami setkala

zástupkyně nedávno založeného spolku Podnikavé ženy z Pardubického kraje Tereza Všetěčková (regionální zástupkyně agentury CzechTrade). Budoucí podnikatelskou spolupráci slibuje i podepsané česko-indické memorandum o porozumění.

Indky se setkaly se zástupci řady českých společností. Kvalitu výroby si mohly ověřit během návštěvy rodinné výrobní a stavební firmy LIKO-S, která s Indií obchoduje. Podniky mohou nově také využívat služeb Českého podnikatelského inkubátoru, který agentura CzechTrade ve spolupráci s AMSP v Bengalúru provozuje. V inkubátoru si firmy mohou pronajmout prostory a samy či s místním zástupcem provést průzkum trhu a vyhodnotit své šance.

# VÝVOZCI ELEKTROTECHNIKY BY NEMĚLI OPUSTIT TRH EU

Poslední tři roky vyváží téměř každý český výrobce elektrotechniky. Kromě Evropy se jim daří i ve vzdálenějších lokalitách, třeba v bohatých zemích kolem Perského zálivu.

Marcela Honsová  
marcela.honsova@economia.cz

**K**líčový obor české ekonomiky a významný exportní segment, to je stručná charakteristika elektrotechnického průmyslu. Po roce 1990 se dokázal postupně etablovat na náročných trzích a v současné době je jedním z rozhodujících odvětví zpracovatelského průmyslu a významným exportérem.

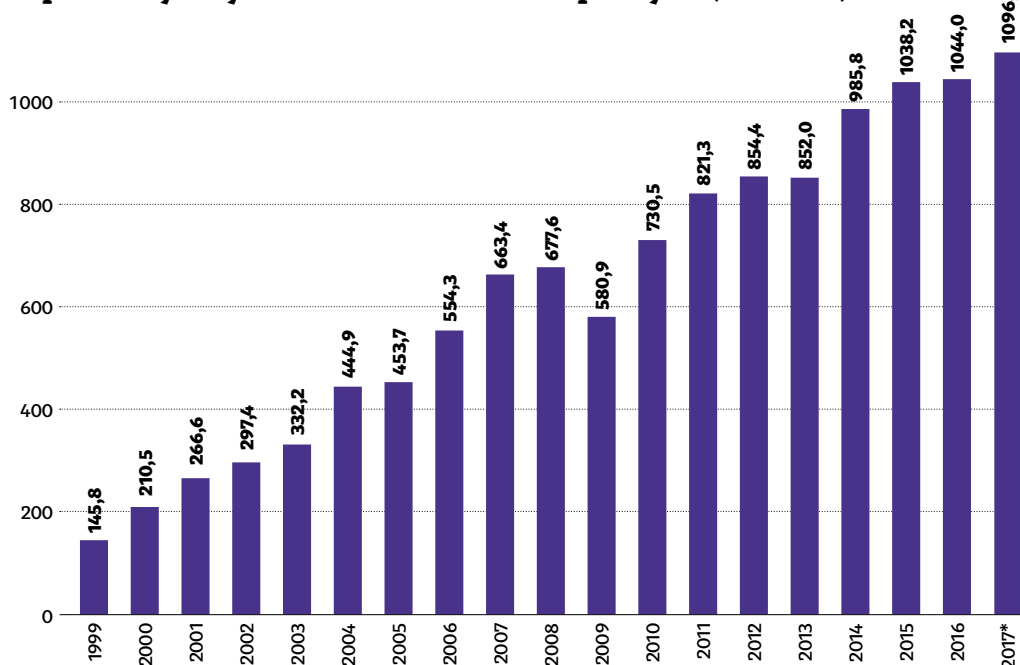
„Ve dvou uplynulých letech přesáhl vývoz elektrotechnického odvětví jeden bilion korun. Podle předpokladů překročí úhrnný loňský export 4,2 bilionu korun, takže elektrotechnika je odvětví, na které připadá čtvrtina celkového vývozu Česka,“ uvádí Otto Daněk, místopředseda Asociace exportérů a viceprezident Elektrotechnické asociace ČR.

Mezi komodity, kterých se loni vyvezlo z Česka za více než bilion korun, patří třeba spotřebiče, odborné vědecké přístroje, fotografické a optické výrobky, stroje a zařízení k výrobě elektrické energie, kabely, osvětlovací zařízení a podobně. Podle Daňky jsou významnými exportními tahouny elektrotechniky především elektrická a telekomunikační zařízení, kancelářské stroje.

„Oproti roku 1999, odkdy máme k dispozici statistická data, se český export elektrotechniky zvýšil 7,5krát,“ říká Daněk. Elektronika a elektrotechnika je subdodavatelem pro mnoho dalších oborů hospodářství, zejména automobilový průmysl a strojírenství.

Jmenovat ty nejúspěšnější české exportéry považuje Daněk za složité a neobjektivní, protože v posledních třech letech se

**Export českých výrobků elektrotechnického průmyslu** (v miliardách Kč)



ZDROJ: ELEKTROTECHNICKÁ ASOCIACE ČR

\* odhad

v podstatě téměř všem výrobcům elektrotechniky na zahraničních trzích daří. „K nejúspěšnějším patří výrobci elektrických pohonů, zpětnovazebních čidel a prvků pro automatizaci a robotizaci,“ uvádí.

Významnými vývozci mezi členy Elektrotechnické asociace ČR jsou třeba Elcom, Elko EP, ZPA Smart Energy, Delong Instruments či Atas elektromotory Náchod. „Všechny tyto firmy jsou inovativní, pružně reagují na požadavky trhu a nabízejí špičkové výrobky,“ uvádí Daněk. A podobné atributy jmenuje, když má odpovědět na otázku, jaký je recept na úspěšného exportéra.

## Atas jde klientovi vstříc i ve vývoji

Otto Daněk je vedle funkcí v asociacích exportérů a elektrotechniků také předsedou představenstva společnosti Atas elektromotory Náchod, která loni na tržbách poprvé překročila půlmiliardovou hranici, z níž 80 procent získala z exportu.

Radost mu dělá hlavně rostoucí prodej výrobků pro robotizaci a automatizaci. Z poslední doby pak dva kontrakty do Německa. „Obě zakázky naši konstruktéři vyvinuli na základě požadavků zákazníka,“ naznačuje, jak důležité je pro úspěch v zahraničí mít vlastní vývojové oddělení.



Konkrétně šlo o dodávku elektromotorů pro výrobky, které v metru vyváží podél zábradlí handicapované cestující. Dále jsou to motory pro čerpadla, která kvůli dozrávání ovoce plní plynem námořní kontejnery, jež jsou cestou po moři vystavené extrémním vlivům. „Oba produkty vymysleli naši konstruktéři,“ připomíná manažer.

### Elko EP vyváží do zemí Perského zálivu

Podobně úspěšným exportérem je také česká firma Elko EP z Holešova na Zlínsku, kterou její majitel Jiří Konečný vybudoval takzvaně od garážové firmy, re-

korporacím. Jak přibývají reference, její postavení se upevňuje a klienti přistupují ke společnosti s větší důvěrou.

### Udělal pro zákazníka, co mu na očích vidí

Konečný přiznává, že před deseti roky by ho vůbec nenapadlo, že jeho firma bude úspěšná i v takových zemích, jako je Saúdská Arábie či Írán.

„Naši lidé ukázali, že jsou obětaví, flexibilní, schopní velkého nasazení a komunikace se zákazníky. Naneštěstí pro korporace a naštěstí pro nás jsou stále ve velkých společnostech lidé málo pružní. Ztrácí zákazníky, protože ti jsou stále

### Elektrotechnici skvěle zvládli pád RVHP

Otto Daněk, místopředseda Asociace exportérů a viceprezident Elektrotechnické asociace ČR, považuje za historicky velký úspěch českého elektrotechnického průmyslu, že se rychle a úspěšně přeorientoval z východních trhů RVHP na západní.

„Revoluce se začala projevovat po roce 1992, kdy jsme zjistili, že RVHP nebude chtít tolik výrobků. Navíc elektronické produkty pro RVHP byly naprosto jiné, různá napětí, prvky ochrany, museli jsme předělat kompletně všechno včetně nových technologií,“ uvádí Daněk s tím, že tuzemský elektrotechnický průmysl začínal v polovině 90. let téměř od nuly. Přesto se podle jeho mínění ve srovnání se stavem před 25 lety českému elektrotechnickému průmyslu daří na poli exportu zvládat stále stoupající technické požadavky a legislativní nároky.

### Hlavně neopouštět trhy Evropské unie

Má-li Daněk uvést pro elektrotechnické vývozce perspektivní lokality, má jasno. Jsou to státy EU, mimochodem nejvýznamnějším exportním teritoriem je Německo, dále země SNS, Blízký a Střední východ. Až se zlepší politická či hospodářská situace, budou zajímavé trhy Ruska, Ukrajiny a výhledově také subsaharská Afrika.

„V afrických zemích, kde jsou nyní ještě nepokoje, by se mohlo vyplatit hledat v budoucnu odbyt,“ je přesvědčený Daněk. Jeho vizí je trojúhelník tvořený chudou africkou zemí bohatou na suroviny, firmou, která by o suroviny měla zájem a platila by za ně elektrotechnickými produkty, které by pro Afriku nakupovala v Česku. „Ve finále bychom dostali za výrobky solidní cenu,“ věří.

Na trzích Blízkého a Středního východu i v Africe už podle Daňka velcí hráči krouží. „Nesmíme stát v pozadí, protože jinak budeme druhí a to znamená poslední.“ Naopak v Evropě se čeští elektrotechnici už usadili a podle Daňka by byla chyba tyto trhy opouštět. „Slyším rady, abychom si našli něco jiného než EU, ale jakmile bychom odešli, tak už se tam nikdy nevrátíme, nebo ne za rozumných podmínek.“

**> V příštím čísle Českého exportéra se zaměříme na nanotechnologie**

**„V afrických zemích, kde jsou nyní ještě nepokoje, by se mohlo vyplatit hledat v budoucnu odbyt,“ říká Otto Daněk.**

spektive jen z nadšení. Patří mezi přední světové výrobce elektronických zařízení pro domovní, kancelářské a průmyslové automatizace a v současné době vyváží do 70 zemí světa, v zahraničí má 15 vlastních poboček. Nezaměřuje se jen na kusové produkty, ale navrhuje také komplexní chytrá řešení pro objekty či města.

Když chtěla společnost růst, musela se začít poohlížet po jiných trzích. Ten český byl pro její rozšíření malý. Chytré instalace do luxusních rezidencí se ujaly třeba v zemích Perského zálivu.

„Potenciál na chytré budovy v tuzemsku není, tady vyroste třeba jedna za tři roky. Naproti tomu v Dubaji jich vyroste ročně až 50. Okolní státy Spojené arabské emiráty následují. I když to není takové, jaké bývalo, jsou tam stále peníze na megaprojekty,“ naznačuje Konečný, že firma takové projekty získává.

Přitom to nebylo jednoduché, prosadit se mezi už zavedenými společnostmi. Konečný tvrdí, že na počátku stáli před největším problémem, jak přesvědčit zákazníka, že jsou lepší než třeba zavedený a známý Siemens.

„Takových 80 procent tvořilo při získávání nového zahraničního zákazníka přesvědčování,“ tvrdí majitel firmy Elko EP. V současné době má tato česká společnost na zahraničních trzích své jméno a podle vlastníka se vyrovnává národním

náročnější. Sice nabízíme lepší cenu, ale ta dnes už není pro klienta zásadní. Podstatné je, že klientovi děláme, jak se český říká, co mu na očích vidíme. To ty velké korporace nedokážou,“ tvrdí Jiří Konečný.

Samozřejmě v cizině spolupracuje Elko EP s místními lidmi, ale do zahraničních poboček, pokud se v ní náklady na českého manažera vyplatí, upřednostňuje Čechy. Některá pobočka začne vydělávat za dva roky jako třeba slovenská, jiné to trvá pět let, což je příklad z Ruska. Není dobré se vzdávat při prvních neúspěších. „Kvůli velikosti a příležitostí má pobočka v Moskvě nyní největší obrát,“ prozrazuje Konečný.

Právě strategické postavení Česka a znalost západní i východní mentality považuje majitel firmy Elko EP pro rozvoj exportu za velice důležitý. Viděl prý, jak se německý manažer doslova složil, protože se nedokázal vyrovnat s ruským, arabským či asijským přístupem. „To se Čechovi nestane a to je naše velká výhoda,“ je přesvědčený Jiří Konečný.

Češi díky svému působení v RVHP (Rada vzájemné hospodářské pomoci v socialistickém bloku) měli zkušenosti s východními trhy. A protože se po listopadu 1989 rychle začali učit na západních trzích, především v blízkém Německu, jsou v současné době schopni se na obou stranách bez problémů pohybovat. A také tam exportovat.

# ZAHRANIČNÍ KLIENTY SE VYPLATÍ POZVAT DO VÝROBY

Firmy střední velikosti mají oproti velkým korporacím tu výhodu, že mohou pružně reagovat na požadavky klientů. V Elceramu má ředitel do výroby 15 schodů.



### Jan Johan (32)

Generální ředitel společnosti Elceram

*Ještě jako student elektrotechnické fakulty ČVUT v Praze pracoval dva roky v dceřiné firmě Škody Auto na vývoji elektronických řídicích jednotek do automobilů. Po absolvování ČVUT v roce 2009 nastoupil do firmy Elceram, od roku 2012 je jejím generálním ředitelem. Sám o sobě tvrdí, že ve firmě střední velikosti, jakou Elceram je, představuje jeho funkce velice široké manažerské rozpětí. Od přijímání nových zaměstnanců po jednání se zákazníky, takže se aktivně věnuje také exportu společnosti. V obchodním oddělení má na pomoc pouze jednoho zaměstnance.*

V Česku existuje jediný výrobce keramických plošných spojů využívaných především v elektrotechnickém průmyslu. Přesto nelze tvrdit, že o odbyt má společnost Elceram z Hradce Králové postaráno. Právě naopak. „Český trh je na tuto technologii malý, kdybychom dodávali jen pro tuzemské odběratele, tak bychom to tu mohli zavřít,“ vysvětluje Jan Johan, generální ředitel společnosti Elceram, že jsou vlastně na exportu existenčně závislí.

### Nové kontrakty i díky doporučení konkurence

Ze 75 milionů korun ročních tržeb tvoří minimálně 85 procent vývoz. Především do Německa, kam směřuje 50 procent. O zbytek se dělí trhy hlavně ve Velké Británii a Malajsii, poté firma vyváží už v menší míře také do USA, Číny, Indie a Španělska.

„Nemáme v zahraničí své pobočky nebo agenty, kteří by pracovali pouze pro nás,“ naznačuje Johan. Elceram není tak velká firma, aby si to mohl dovolit. Proto společnost využívá všech možností, jak se uchytit na zahraničních trzích. Sází na dobré reference, doporučení, dokonce i od konkurence. V Evropě podobně zaměřených firem existuje maximálně pět, některé jsou ovšem tak velké, že o malé zakázky nemají zájem. To je příležitost pro firmu z Hradce Králové.

„Třeba firma Metallux ve Švýcarsku, což je de facto naše konkurence, vyrábí obrovské série pro automobilový průmysl. Všechny provozy mají zautomatizované

Marcela Honsová  
marcela.honsova@economia.cz

a v nich se nevyplatí dělat malé nezajímavé množství, takže nás doporučí a pro nás jde o zajímavou zakázku,“ naznačuje jednu z možností, jak se firma dostává k zahraničním kontraktům.

Pochopitelně nejúčinnější k získávání nových kontraktů je doporučení spokojených zákazníků. „Nejpodstatnější je, že to, co dodáme, nesmí být paskvil. To je první předpoklad, na kterém to všechno stojí. Na naše produkty neexistuje záruční doba, takže když se něco odlepí za čtyři roky, platí stále reklamace,“ říká v nadsázce nejvyšší manažer Elceramu, který vyrábí kromě keramických plošných spojů ještě také senzory.

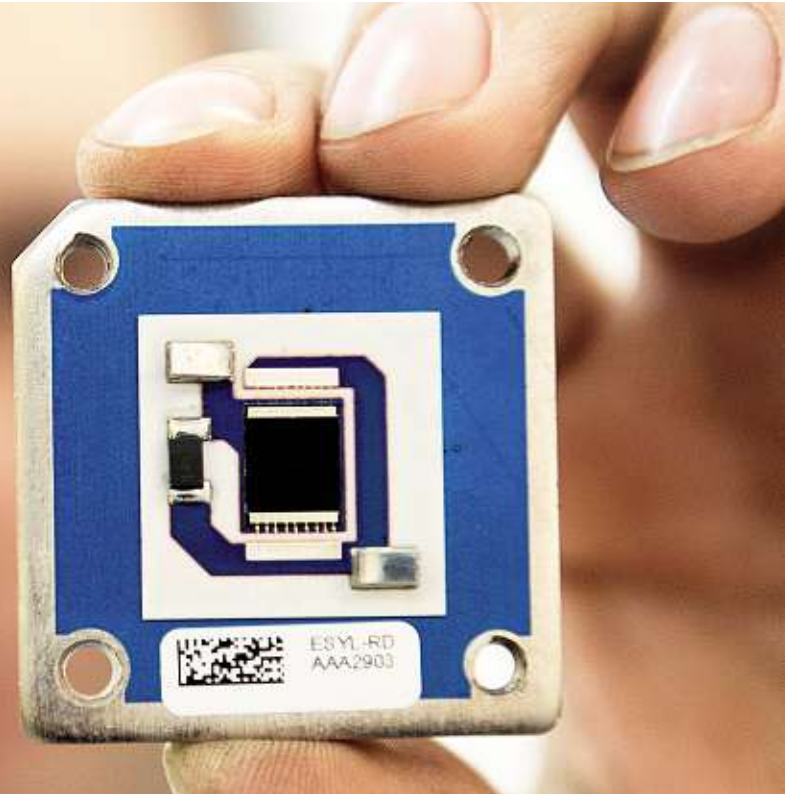
### Stánek CzechTradu přitahuje pozornost

Ověřenou cestou, jak se dostat k zahraničním zákazníkům, jsou cizí veletrhy. „Chtěli jsme vystavovat na veletrhu Electronica v Mnichově a náhodou jsme se dozvěděli, že CzechTrade tam má český stánek, do kterého nás spolu s dalšími firmami přijali,“ vzpomíná ředitel Elceramu, že jej překvapilo, kolik lidí se u expozice zastavilo.

„Kdybychom měli na veletrhu stánek někde sami v rohu, tak bychom neupoutali takovou pozornost jako speciální česká expozice, která stojí na zajímavém místě. Je to i o prvním vizuálním vjemu, kde je hodně lidí, zastaví se i další,“ tvrdí Jan Johan s tím, že pro německé firmy je Česko zajímavé. „Jsme blízko, jsme solidní partner s dobrou vzdělaností, umíme si poradit a nabízíme rozumné ceny.“

Zkušenosti má zatím z veletrhu Electronica v Mnichově v letech 2014 a 2016.





„Na naše výrobky neexistuje záruční doba, takže když se něco odlepí za čtyři roky, stále platí reklamače,“ říká Jan Johan, generální ředitel firmy Elceram. 2x FOTO: JIŘÍ BENDA

Na exportní možnosti firmy to prý bohatě stačí. „Pro naši společnost není produktivní jezdit z jednoho veletrhu na druhý. Tak maximálně jednou za rok, lépe jednou za dva roky, víc nemá smysl,“ míní ředitel. Díky účasti na veletrzích v Německu se Elceram dostal k zajímavým kontraktům.

„Po takové výstavě záleží hodně na firmě. Získané kontakty jsme museli dál rozvíjet, napsat těm lidem, zavolat, dohodnout návštěvu, zajeli jsme my k nim nebo oni k nám,“ líčí další postup. Prohlídka provozů Elceramu v Hradci Králové podle Johana zanechá na potenciálním zákazníkovi vždy dobrý dojem. „Když chceme zapůsobit, musíme je sem pozvat. Kdo viděl výrobu, tak zjistí, že nejsme garáž, ve výrobě máme moderní technologie, které klienti oceňují.“

### Z Hradce Králové přes Německo do světa

Podle Johana je určitou vývozní slabinou Elceramu, že vyrábí polotovary, finální produkty společnosti jsou součástí hotových výrobků jiných podniků. Proto se v poslední době zaměřují na vývoj a výrobu vlastního hotového produktu. Měly by jím být

### Elceram

Sídlí v Hradci Králové a jako jediná firma v Česku se specializuje na výrobu keramických plošných spojů a senzorů. V Evropě je maximálně pět podobně specializovaných společností. Výroba keramických plošných spojů je v Hradci Králové historicky spjata s tamním Výzkumným ústavem elektrokeramiky. Firma navazuje na tradici česko-japonské kapitálové investice, která využila zkušeností podniku Tesla Hradec Králové, v současné době je jediným českým vlastníkem Karel Strobl. Kromě elektrotechnického průmyslu dodává produkty také do strojírenství či automobilového odvětví, třeba keramický plošný spoj se používá v automobilových jednotkách ABS nebo keramika zpevňuje pancíře tanků či letadlových lodí. Roční tržby firmy s 80 zaměstnanci se pohybují kolem 75 milionů korun, z toho 85 procent tvoří vývoz hlavně do Německa, ale také Španělska, USA, Velké Británie, Indie, Číny a Malajsie.

elektronické moduly pro koncentrovanou fotovoltaiku. První se už zkoušejí v praxi.

Škála zemí, kam Elceram vyvází, je poměrně široká, od Evropy přes USA až po Asii. Podle Johana nelze tyto trhy nijak rozlišovat, získat zákazníka je všude stejně těžké. Jedině snad, že dodávky do vzdálenějších lokalit řeší často prostřednictvím telekonferencí. Ale osobní kontakt a vazby jsou i v těchto případech nezastupitelné. „Jezdí k nám, nebo třeba s Indy se setkáváme na veletrzích.“

Asi nejraději obchoduje šéf Elceramu s Němci, i když to není hlavní důvod, proč je tamní trh pro firmu nejvýznamnější. Mimochodem produkty z Hradce Králové putují přes Německo do celého světa, aktuálně třeba hodně do Číny.

Němečtí partneři podle Johana na Elceramu oceňují, že nabízí produkty za normální ceny. Důležité je, aby vydělaly obě strany. „Jsme střední firma, máme v popisu, že budeme pružní. Třeba z mé kanceláře je to do výroby 15 schodů, takže mám okamžitý kontakt a můžeme rychle reagovat. A to je naší velkou výhodou oproti zahraniční konkurenci,“ míní Jan Johan.

# DO EMIRÁTŮ S PODPOROU CZECHTRADU

V loňském roce se v Dubaji konal mezinárodní veletrh The Big 5. O tuto akci mají české firmy velký zájem, mohou se zde společně prezentovat pod značkou CzechTrade.

Michal Nedělka  
ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade v Dubaji  
michal.nedelka@czechtrade.cz

Již popáté v řadě se české firmy ve společném stánku pod hlavičkou CzechTrade zúčastnily v závěru minulého roku v Dubaji mezinárodního veletrhu The Big 5 International Building & Construction Show. Jde o největší stavební veletrh v regionu Blízkého východu a severní Afriky (MENA), a tedy o významnou platformu pro prezentaci novinek z široce pojatého sektoru stavebnictví, včetně služeb.

Akce je hojně navštěvována nejen obchodníky ze Spojených arabských emirátů (SAE) a dalších států v regionu Perského zálivu, ale také řadou zájemců z Indie, Afriky a jihovýchodní Asie. Veletrh patří dlouhá léta v SAE mezi českými podniky k nejnavštěvovanějším a generujícím konkrétní exportní úspěchy na tomto velice náročném trhu, ale i na dalších v regionu.

## Společný stánek CzechTradu využilo šest tuzemských společností

Na minulém ročníku se v tamním World Trade Center představilo 2500 firem ze šedesáti zemí světa. Z Česka tuto možnost prezentovat své produkty a služby v rámci společného stánku CzechTradu využily Alca plast, Bemeta Design, Euro výtahy, Fatra, Gapa MB a Lasselsberger (Rako). Za doprovodu ředitele služeb pro exportéry agentury CzechTrade Milana Ráže a obchodního rady ZÚ v Abú Dhabí Petra Vlka se ve stánku se zástupci zúčastněných českých firem setkal náměstek ministra průmyslu a obchodu Eduard Muřický, který se zajímal o jejich plány a ocenil



V roce 2017 se veletrhu The Big 5 v Dubaji zúčastnila mimo jiné i firma Alca plast. Využila možnosti a své produkty prezentovala na společném stánku CzechTradu. FOTO: CZECHTRADE

dosavadní dosažené výsledky na tomto náročném trhu.

Při své návštěvě v Emirátech se náměstek ministra zároveň zúčastnil i 14. zasedání Czech Business Council Dubai & Northern Emirates (CBC), na kterém ho přivítal prezident CBC Pavel Foubík. CBC jako sdružení českých podnikatelů působících na místním trhu je jediným českým subjektem svého druhu, který je zároveň registrovaným členem Dubajské obchodní a průmyslové komory. Nyní má CBC již 200 členů a kooperujících partnerů. Ve spolupráci s CzechTradem poskytuje českým firmám řadu cenných informací a zejména podpo-

ru při prosazování jejich aktivit na místním trhu. Hostem zasedání byl velvyslanec ZÚ ČR v Abú Dhabí Alexandr Sporýš. Za místní partnery se ho zúčastnili mimo jiné pořadatelé Expa 2020 v čele s paní Maithou Al Owaisovou, manažerkou pro Česko, kteří pohovořili o příležitostech plynoucích z programu rozvojových grantů, poskytovaných v rámci přípravy světové výstavy.

Více o Czech Business Councilu v Dubaji naleznete zde.





# MINISTERSKÁ KONFERENCE ČLENŮ WTO V ARGENTINĚ

Konference ministrů členských zemí Světové obchodní organizace se koncem roku konala v Argentině. Poprvé se tak ministři obchodu setkali v Latinské Americe.

Milena Jeníková a Jan Zajíček  
Ministerstvo průmyslu a obchodu  
jenikova@mpo.cz, zajicek@mpo.cz

**H**lavní město Argentiny Buenos Aires hostilo v závěru loňského roku 11. Konferenci ministrů členů Světové obchodní organizace (WTO). Poprvé v historii organizace bylo toto vrcholné jednání uspořádáno v Latinské Americe. Předsedkyní konference byla v květnu 2017 zvolena dnes již bývalá argentinská ministryně zahraničí Susana Malcorraová. Byla to zejména ona, kdo vyvinul velké úsilí k dosažení úspěšných výsledků konference. Přijetí této role vlastně bylo jakýmsi symbolem a potvrzením správnosti trendu liberalismu v argentinské hospodářské politice.

Malcorraová využila každé příležitosti k dosažení vytyčeného cíle. Již v průběhu příprav vystupovala na různých mezinárodních platformách na vysoké úrovni s apelem na potvrzení významu mnohostranného obchodního systému včetně role WTO a na flexibilitu členů v zájmu úspěšné konference. Její úsilí vyvrcholilo během vlastního jednání na konferenci, kde vedla intenzivní konzultace o negociační funkci WTO i o závěrečném dokumentu.

Počáteční optimismus účastníků setkání podpořila i společná deklarace čtyř zemí latinskoamerického regionu. Při zahajovacím jednání ji podepsali prezidenti Argentiny, Brazílie, Uruguaye a Paraguaye a podpořilo ji několik dalších zemí regionu. Hlavními myšlenkami prohlášení byly podpora mnohostranného obchodního systému a posun WTO směrem k realitě 21. století.

Bohužel již první jednání potvrdila, že posun v pozicích členů nenastal, a ani v následujících dnech nedošlo k žádnému zvratu.

Konference tak přes veškerou snahu předsedkyně Malcorraové, generálního ředitele WTO Roberta Azevêda a týmu vedoucích expertních jednání nepřinesla očekávané výsledky. Naopak, stala se de facto demonstrací přetrvávajících rozporů a faktického oslabení a ohrožení mnohostranného obchodního systému, ztělesněnému právě ve WTO.

Za určité pozitivum lze označit společná prohlášení různorodých skupin členů v otázkách jako elektronický obchod, mikro, malé a střední podniky či usnadňování investic. Ke společnému prohlášení k ob-

chodu a posílení ekonomické pozice žen, tedy v oblasti genderových aspektů v mezinárodním obchodě, se přihlásilo 119 zemí.

Rozpory mezi některými členy vyvrcholily tím, že se na konferenci nepodařilo přijmout ani závěrečný dokument v podobě obvyklé ministerské deklarace. Tu nahradilo pouhé shrnutí předsedající konference. Malcorraová kromě faktického průběhu setkání podtrhla podporu mnohostrannému obchodnímu systému a jeho zachování, a to včetně systému řešení sporů a základních principů definovaných marrákešskou Dohodou o zřízení Světové obchodní organizace. Ministryně závěrem uvedla, že bude nezbytné obnovit důvěru v systém a v této souvislosti zahájit dialog s cílem hledat řešení ve všech oblastech v zájmu realizace přínosů obchodu.

Výsledky konference tak jednoznačně signalizují, že situace je skutečně vážná. Každopádně bude nutná hluboká reflexe nad dalším postupem s cílem zachovat a pokud možno posílit funkce WTO jak v každodenní činnosti, tak i v možném dalším postupu v negociačních.

Delegace ČR vedená náměstkem ministra průmyslu a obchodu Vladimírem Bartlem na konferenci aktivně podpořila postoj a aktivity EU cílené na rozvoj a posílení mnohostranného obchodního systému.



Susana Malcorraová. FOTO: MPO

Zde naleznete přijatá rozhodnutí ministrů, pracovní programy a další dokumenty z konference.



# ÚSPĚCH V CIZINĚ? SPRÁVNÁ MARKETINGOVÁ STRATEGIE

Pro vstup na zahraniční trhy je důležitá nejen znalost obchodních bariér, ale také správně nastavená marketingová strategie.

Hana Štičková  
vedoucí oddělení marketingu  
CzechTrade  
hana.stickova@czechtrade.cz

**N**ejen informace o daném teritoriu, kulturních rozdílech či právních úpravách, ale také dobře zvolená marketingová strategie rozhodují o úspěchu při jednání se zahraničním partnerem. O tom se přesvědčili návštěvníci workshopu, který v listopadu uspořádala agentura CzechTrade.

Akce, která se zabývala komplexnějším pohledem na značku, přilákala významné osobnosti českého marketingu, jež se s příchozími podělily o zkušenosti a znalosti. Posluchači tak měli možnost podívat se na značku z různých pohledů a zároveň získat ucelený přehled o této problematice.

## Osvěžte svou marketingovou strategii nápady lidí „z davu“

Akci navštívila řada majitelů a ředitelů firem, brand manažerů a marketingových specialistů. „Jednalo se o úspěšný a informačně nabitý workshop, který se nesl v duchu propojení teoretických znalostí s praktickými zkušenostmi z marketingového prostředí,“ říká generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

Workshop zahájil Tomáš Kostkan z An-Fas branding & komunikace doporučením, jak přistupovat k tvorbě jména značky při vstupu na zahraniční trhy. Shrnul, co je důležité pro vývoj odpovídajícího loga a základní grafiky.

Tvorbu jednotného vizuálního stylu jsem také zmínila ve svém příspěvku a doplnila ji reálnými příklady komunikace značky, které jsem čerpala z konkrétních spolu-



Při svých prezentacích můžete využít i 3D vizualizace. FOTO: CZECHTRADE

prací s klienty, a představila jsem některé z netradičních B2B akcí.

Marketingový specialista Robert Peňážka na inovační crowdsourcingové platformě Future Bakery demonstroval, jakým způsobem lze pro tvorbu marketingové strategie využít nápady a názory lidí „z davu“ a jak je lze využít právě při vstupu na zahraniční trhy.

O své cenné zkušenosti s budováním nové značky v zahraničí se podělila také Kateřina Slezáková, marketingová ředitelka z firmy Vinolok, která je součástí skupiny Preciosa. Znalost prezentačních dovedností rozšířil Adam Mrštík ze společnosti Presentigo. Představil novodobou formu prezentací – 3D vizualizace, ve kte-

Správně nastavená marketingová komunikace je pro úspěšný vstup na zahraniční trh klíčová.





Workshop agentury CzechTrade navštívila řada majitelů a ředitelů firem. FOTO: CZECHTRADE

## Desatero úspěšné marketingové komunikace

1. Přehledný a aktuální web
2. **Grafika** – kvalitní zpracování nemusí být finančně náročné, šikovného grafika lze nalézt i mezi studenty grafických škol.
3. Atraktivita **fotografie** dokáže ovlivnit konkurenceschopnost značky, věnujte pozornost pozadí, nasvícení a detailům.
4. **Video** – nejdůležitější informaci je třeba sdělit v prvních dvou minutách.
5. Vyvarujte se **chyb v textu** – využijte korektora či překladatele.
6. Nepište příliš **dlouhé e-maily** – vypíchněte nejdůležitější informace o výhodách svého výrobku, zkušenostech a referencích. Malé a jednostránkové souborové přílohy.
7. Nepodceňujte **přípravu na jednání**.
8. Využívejte **sociální média**.
9. Vytvořte pro své klienty **WhatsApp** pro zjednodušení komunikace.
10. Vytvořte **nekonkurenční partnerství**, které můžete využít při dopravě či expozici na veletrhu.

rých lze s výrobkem hýbat, ukazovat jeho detaily a jednotlivé komponenty. Výhodou je také propojení s obchodním systémem a sběrem dat.

V neposlední řadě pak Alice Habartová z BrandCloud vysvětlila technologii využívání datových úložišť pro marketingové účely. Využití mobilních aplikací jako nástroje podpory prodeje přiblížil Jaroslav Pavlíček z United Solution.

Rady ohledně IT rizik spojených se zakládáním obchodního zastoupení v zahraničí prezentoval Petr Stínka ze společnosti Adineo. „Z komunikace se zahraničními partnery vidíme, že správně nastavená marketingová komunikace je pro úspěšný vstup na zahraniční trh klíčová. Proto bychom rádi ve vzdělávání exportérů tímto směrem pokračovali i v roce 2018,“ dodává Doležal.



Při plánování marketingové strategie nezapomeňte na sociální sítě. FOTO: SHUTTERSTOCK

## ZAHRAŇIČNÍ AKCE POD HLAVIČKOU CZECHTRADU

**10.–13. 4. 2018**

**Analytica 2018, Mnichov, Německo**  
Veletř se zaměřuje na laboratorní techniku. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM a je možné na ni čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do výše 80 000 Kč. Kontakt: Kristýna Velebná, kristyna.velebna@czechtrade.cz, tel. 224 907 819.

**24.–27. 4. 2018**

**BIAM – svařování 2018, Záhřeb, Chorvatsko**

Už tradiční veletř BIAM – svařování navštěvuje zainteresovaná veřejnost z Chorvatska, Slovinska, Bosny a Hercegoviny a Srbska. Akce je příležitostí pro představení nových technologií a systémů obráběcích strojů a nástrojů, strojů pro zpracování různých materiálů, svařování, automatizace, měřicí techniky a antikorozi ochrany. Zájemci o účast nebo bližší informace mohou kontaktovat Martina Šmejce, martin.smejce@czechtrade.cz, tel. 607 004 342.

**14.–18. 5. 2018**

**IFAT 2018, Mnichov, Německo**

Největší světový odborný veletř zaměřený na hospodaření s vodou, odpady a přírodními zdroji. Také účast na této akci je podpořena z projektu NOVUMM KET a je možné na ni čerpat podporu na pronájem plochy, registraci a další služby spojené s účastí na veletřu. Kontakt: Eva Novotná, eva.novotna@czechtrade.cz, tel. 224 907 512.

**15.–19. 5. 2018**

**FIMAQH 2018, Buenos Aires, Argentina**

FIMAQH je jedním z největších veletřů se zaměřením na strojírenství a integrované výrobní systémy v Latinské Americe. Akce pravidelně počítá s přítomností hlavních hráčů latinskoamerického strojírenského sektoru a je událostí, kde se uzavírají důležité obchody. Pravidelně je možné zhlédnout tisíce vystavovaných exponátů a seznámit se s novinkami v oblasti aplikovaných technologií. Přestože ročník 2018 je již obsazen, podařilo se zajistit plochu pro stánek CzechTradu, na kterém vaši firmu rádi uvítáme. Kontakt: Jan Koblíha, jan.koblíha@czechtrade.cz, tel. 607 001 720.

Přehled všech připravovaných akcí naleznete v kalendáři akcí na [www.businessinfo.cz/cs/online-nastroje/kalendar-akci](http://www.businessinfo.cz/cs/online-nastroje/kalendar-akci)

## ČESKÉ OFICIÁLNÍ ÚČASTI NA VELETRZÍCH

**6.–8. 3. 2018**

**Middle East Electricity, Dubaj, Spojené arabské emiráty**

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletřu se zaměřením na oblast energetiky a elektrotechniky. Navrhovatelem je Elektrotechnická asociace České republiky (ELA). Veletř Middle East Electricity je jednou z největších mezinárodních obchodních událostí pro energetický průmysl. Každý rok veletř přivítá více než 1500 vystavujících firem a více než 21 tisíc návštěvníků ze 130 zemí světa. Hlavní sektory výstavy jsou: výroba, přenos a distribuce elektrické energie, automatizace, řízení a regulace, osvětlovací technika, pohony, výkonová elektronika, napájecí soustavy, vodiče a kabely, nové a obnovitelné zdroje energie, jaderná energie, projekce, poradenství, vzdělávání. Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel. 224 852 745.

**8.–10. 3. 2018**

**Indian Engineering Sourcing Show – IESS, Chennai, Indie**

Oficiální účast Česka na mezinárodním strojírenském veletřu. Navrhovatelem je Svaz strojírenské technologie (SST). Tohoto veletřu se Česká republika zúčastní poprvé ve formě české oficiální účasti v kategorii B (společná účast). IESS je považován za největší výstavu sourcingů organizovanou v Indii pro strojírenský průmysl, zejména pro malé a střední podniky. Akce svého druhu (IESS) je nejnovějším konceptem marketingu „Brand India“ po celém světě. Kontakt: Vladimír Bomberovič, bomberovic@mpo.cz, tel. 224 852 919.

**16.–18. 3. 2018**

**Agrotech a Las-Expo, Kielce, Polsko**

Jde o významný veletř výrobců zemědělské a lesnické techniky. Veletř byl navržen Asociací zemědělské a lesnické techniky (A.Zet), obsahuje komplexní nabídku zemědělské techniky, včetně značkových traktorů. Souběžně s Agrotechem se bude konat veletř plánování dřevařského průmyslu a lesního hospodářství Las-Expo. Kontakt: Věra Brožková, brozkova@mpo.cz, tel. 224 852 680.

## NEJBLIŽŠÍ TERMÍNY EXPORTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ

**5. 3. 2018**

**Praha: SAE, Egypt a Maroko – strategie úspěšného exportu**

Dozvíte se, jaké jsou aktuální exportní příležitosti v SAE, Egyptě a Maroku, co by měl český exportér znát před vstupem na dané trhy, jak hledat obchodní partnery nebo jaké jsou tamní obchodní a kulturní zvyklosti. Součástí semináře jsou i individuální konzultace s přednášejícími. Cena: zdarma

**6. 3. 2018**

**Hradec Králové: Jste připraveni na obchodování s Čínou?**

Zajímá vás aktuální situace na čínskému trhu? Zazní zde tato témata: perspektivní obory a zajímavé projekty pro české exportéry, přehled oborových veletřů s účastí CzechTradu, doporučené kroky exportérům při vstupu na tento zajímavý trh. V rámci akce proběhnou i individuální konzultace. Cena: zdarma

**7. 3. 2018**

**Praha: E-commerce (CBEC) – jak prodávat v Číně bez fyzické přítomnosti**

Co všechno musíte promyslet a rozhodnout, než se do e-commerce pustíte? Základní data o čínské CBEC. Představení hlavních hráčů na trhu (Tmall, JD, VIP, Kaola). Data ohledně chování zákazníků v Číně. Příkladová studie a prostor pro B2B a individuální konzultace. Cena: zdarma

**13. 3. 2018**

**Praha: Jak v pěti minutách zaujmout obchodního partnera, aby řekl ano právě vám a vaší značce**

Jednou z možností, jak upoutat pozornost spotřebitele, je podpora prodeje formou výstav, reklamy, adresné komunikace a podobně. Jak podpořit prodej těmito nástroji marketingové komunikace a na koho a jak tyto aktivity cílit? Cena: 2000 Kč bez DPH

**14. 3. 2018**

**Praha: Podpora prodeje produktů a služeb nejen v mezinárodním obchodě**

Jednou z možností, jak upoutat pozornost spotřebitele, je podpora prodeje ve formě různých soutěží, her a mnoha dalších způsobů. Jak podpořit prodej těmito nástroji marketingové komunikace a na koho a jak tyto aktivity cílit? Cena: 1000 Kč bez DPH



# TOP ŽENY ČESKA 2017

Speciální magazín *Hospodářských novin*

představuje nejvýznamnější dámy tuzemského byznysu a veřejné sféry



## V LETOŠNÍM ČÍSLE NAJDETE:

**Taťána le Moigne** – jaký byl nejtěžší okamžik za 11 let ve funkci šéfkyně českého Googlu

**Dana Drábová** – jakou největší hloupost slyšela od odpůrců jaderné energetiky

**Jaroslava Valová** – jak budovala firmu Siko koupelny ze svého obývacího pokoje

Oceněné dámy fotoaparátem tří předních českých a slovenských fotografů

Hlavní téma předávání zkušeností

Příběhy tří mladých žen ve start-upech, které se nebojí změn

**PRÁVĚ V PRODEJI**

**OBJEDNÁVEJTE JEDNODUŠE PŘES SMS, SPECIÁL VÁM DORUČÍME ZDARMA AŽ DO SCHRÁNKY.**

Zprávu ve tvaru: ZENY JMENO PRIJMENI ULICE C.P. OBEC PSC zašlete na číslo 902 11.

Objednací SMS jsou zpoplatněny podle běžného tarifu vašeho mobilního operátora. Cena SMS služby včetně doručení výtisku do vaší schránky je 89 Kč vč. DPH. Službu technicky zajišťuje ATS Praha. Infolinka 296 363 199 v pracovní dny 8:00–17:00, [www.platmobilem.cz](http://www.platmobilem.cz).

# CZECHTRADE DENNĚ

**AKTUÁLNÍ INFORMACE ZE ZAHRANIČÍ**



Získávejte denně do svého e-mailu aktuální informace o zahraničním obchodu od zástupců zahraniční sítě CzechTrade, obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů, přímo od zahraničních firem a z dalších zdrojů.

Na zasílané informace si jednoduše nastavíte filtr tak, abyste do svého e-mailu dostávali pouze relevantní informace odpovídající výrobnímu nebo obchodnímu profilu Vaší firmy.

- 🎯 zahraniční poptávky
- 🎯 projekty a tendry (vč. již udělených zakázek)
- 🎯 obchodní novinky ze zahraničí
- 🎯 akce v zahraničí
- 🎯 semináře zaměřené na export pořádané CzechTrade
- 🎯 nabídky výrobků a služeb zahraničních firem
- 🎯 nabídky vytvoření obchodních zastoupení zahraničních firem v ČR

Pokud jste firma se sídlem v ČR, případně podnikající fyzická osoba s IČ, stačí vyplnit rychlý on-line formulář na webových stránkách CzechTrade denně:

**<https://www.czechtrade.cz/czechtrade-denne/objednavka>.**

**SLUŽBA JE POSKYTOVÁNA BEZPLATNĚ**



EXPERT NA VÁŠ EXPORT