



ŠPANĚLSKO OBCHODNÍ SPOLUPRÁCE A PŘÍLEŽITOSTI

Marek Zmrzlík

Ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Španělsko



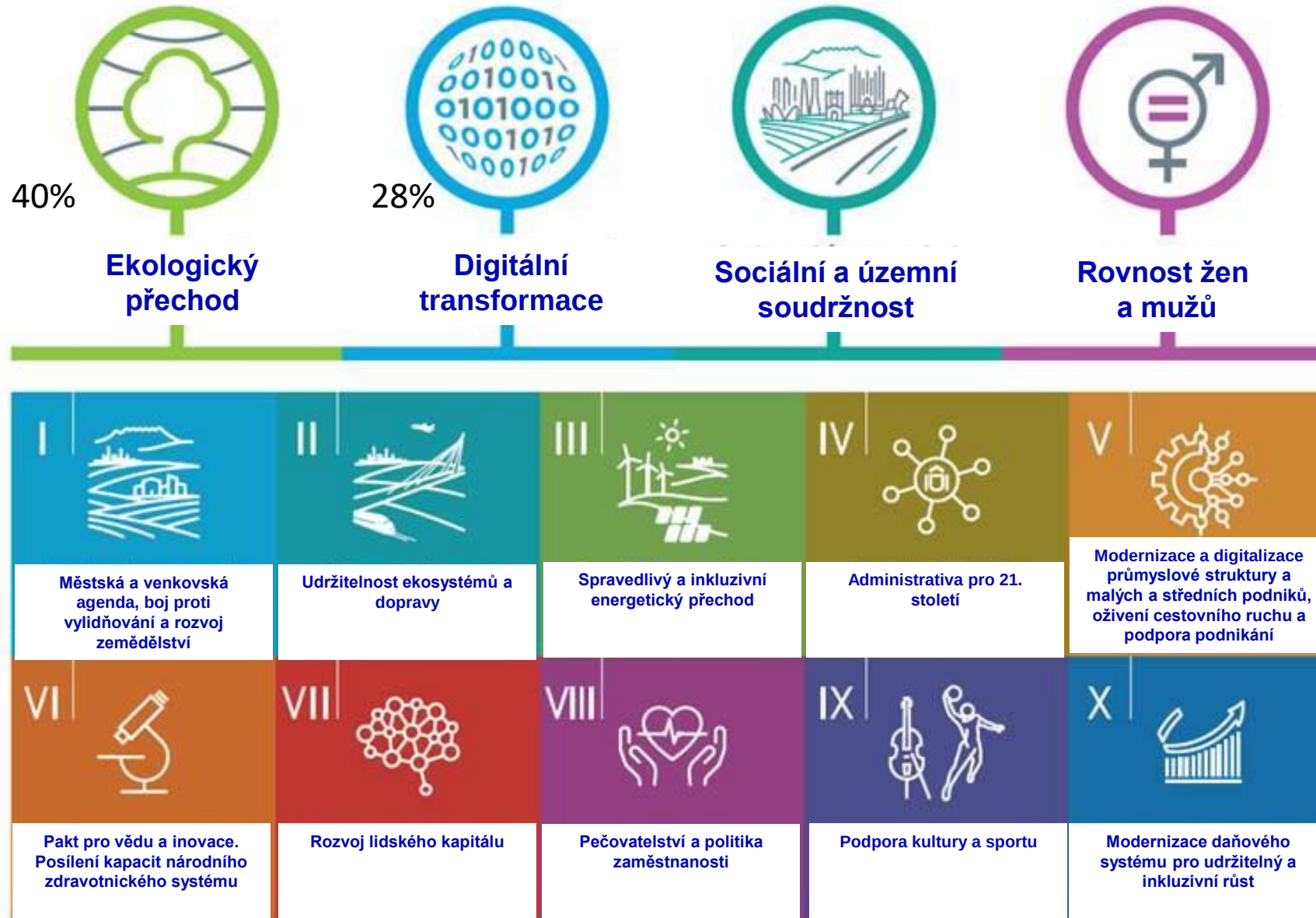
Španělsko

Moderní evropská země

- Ekonomika
- Administrativní členění
- Součást evropského trhu
- Infrastruktura
- FDI
- LATAM



Plán obnovy (2021-2026)



PERTE

Elektromobilita



24 mld eur

Špičkové zdravotnictví



1,5 mld eur

OZE a zelený vodík



16,3 mld eur

Zemědělství a potravinářství



3 mld eur

Cirkulární ekonomika



1,2 mld eur

Letecký a kosmický průmysl



45,3 mld eur

Digitalizace vodohospodářství



3 mld eur

sociální a pečovatelská ekonomika



1,8 mld eur

Nová ekonomika jazyka



2,1 mld eur

Námořní průmysl



1,46 mld eur

Dekarbonizace průmyslu



11,8 mld eur

Mikroelektronika a polovodiče



12 mld eur

- Strategické projekty na obnovu a transformaci ekonomiky
- Součást evropského plánu obnovy
- 12 různých odvětví

Perspektivní obory

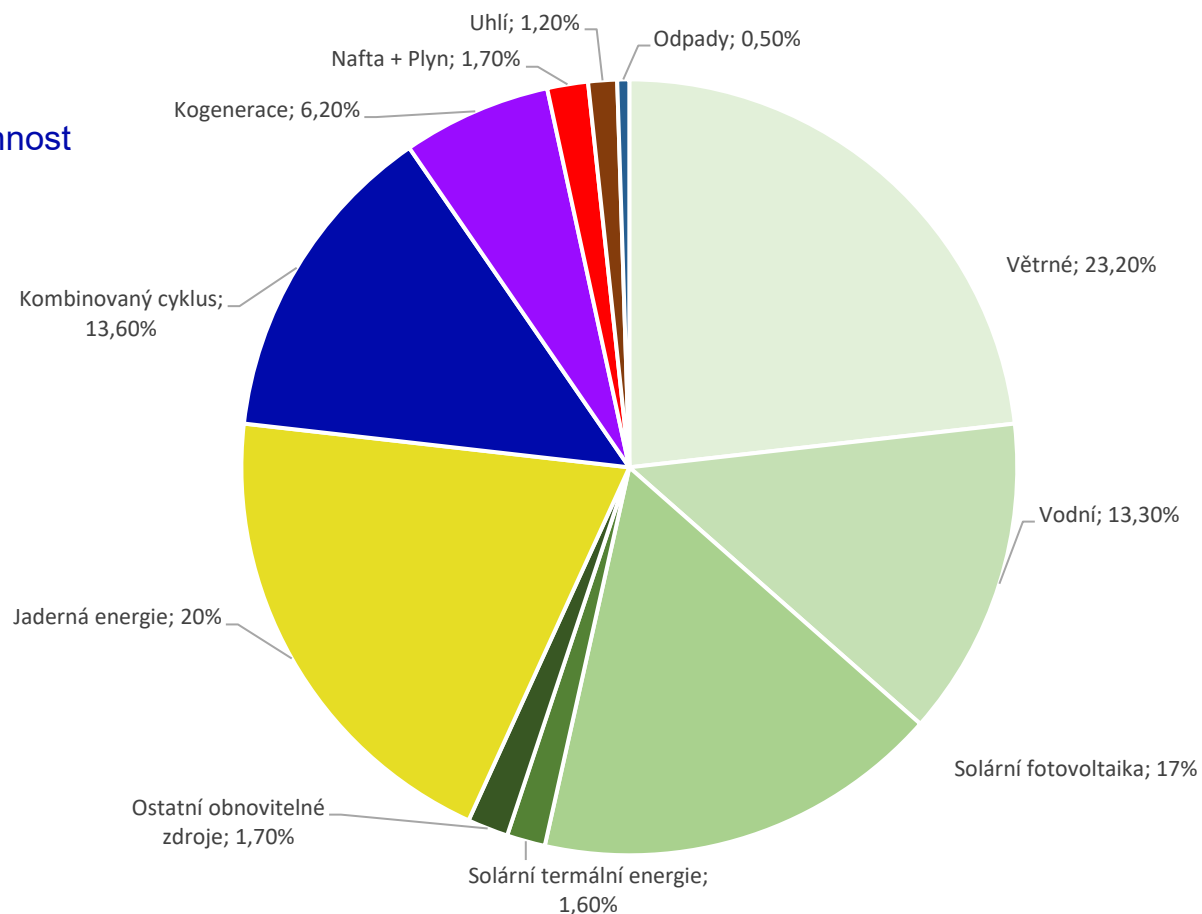


- Energetika + ŽP
- Letecký a vesmírný průmysl
- Automobilový průmysl
- ICT, Smart Cities, AI
- Zemědělství & potravinářství
- Obranný průmysl
- ...

Energetika + ŽP

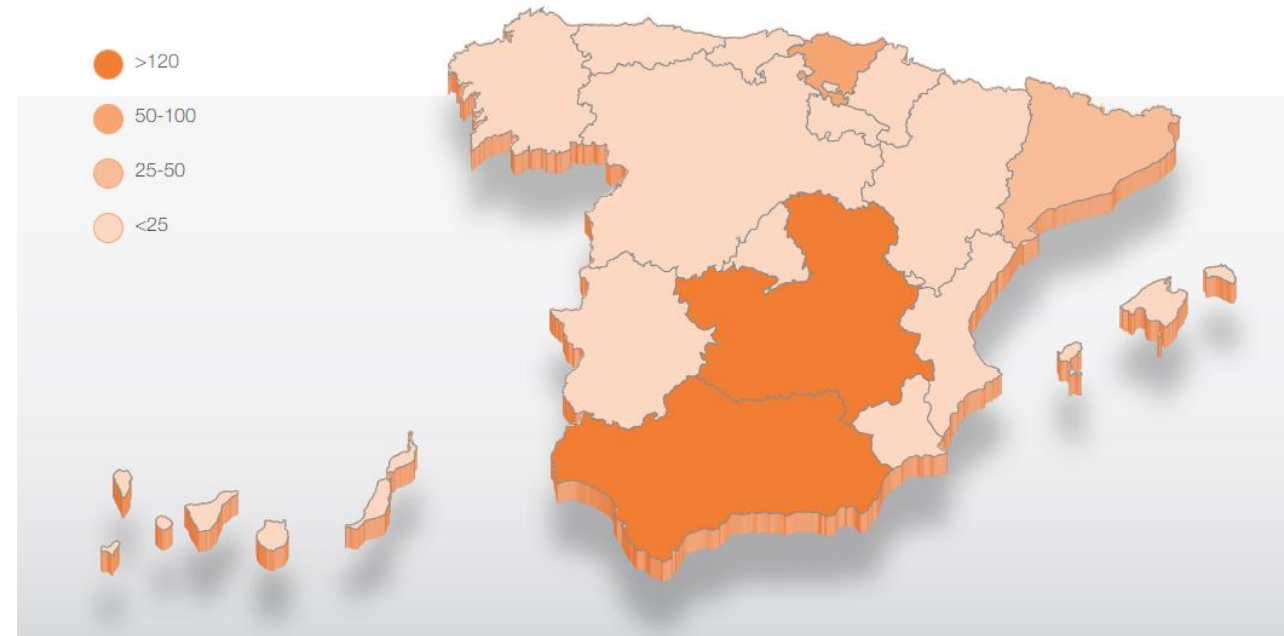
- **PNIEC** – Národní integrovaný energetický a klimatický plán
 - dekarbonizace do 2050:
 - skleníkové emise 20%, 74%OZE, energetická účinnost
- 240 mld EUR na přechod k čistým zdrojům
- Na 12. místě dle indexu RECAI (EY)
- **JADERNÁ ENERGIE**
- **VĚTRNÁ**
- **FV**
- **VODÍK** (H2MED, koridory, projekty)
- **Strojírenství, automatizace**
- [GENERA](#) 18.11-20.11., Madrid,
- [ENLIT](#), 18.11.-20.11., Bilbao
- [SMAGUA](#) 03/2027, Zaragoza

Struktura výroby elektřiny (%) v roce 2024 ve Španělsku



Letecký a vesmírný průmysl

- Schopní pokrýt **celý cyklus výroby letadla** (Airbus, TIER1, Aernnova, Aciturii...)
- FAL (A350 a A400)
- **Člen ESA, AEE (od 2023)**
- Obrovské investice do vesmírného průmyslu
- Vývoj nových materiálů, Miura, bezpilotní letadla, drony, ATM, satelitní aplikace, PERTE (spolupráce ESP-PT ConstelaciónAtlántica, ESA (EO))
- **Automatizace, robotika, strojírenství, smart solutions, kooperace space projekty**
- Incoming mise 3.6.,
- [AMD Sevilla](#) 19.5.-20.5 2026



**696 výrobních společností
certifikovaných**

Automobilový průmysl

- Investice do rozšiřování a modernizace výroby **4mld ročně**
- **Komponenty:**
- **1 000 dodavatelů,**
- 15 technologických center, 10 klastrů
- **E-mobilita**
- **Průmysl 4.0 Digitalizace, Odlehčení vozidel, recyklace,**
- **baterie, propojená a bezpečná auta, automatizace, strojírenství**
- [Automotive Manufacturing Meetings, Madrid \(21.-22.10. 2025\)](#)
- [BIEMH 03/2026, Bilbao](#), [Advance Machine Tools 8.4.-10.4. BCN](#)





ICT

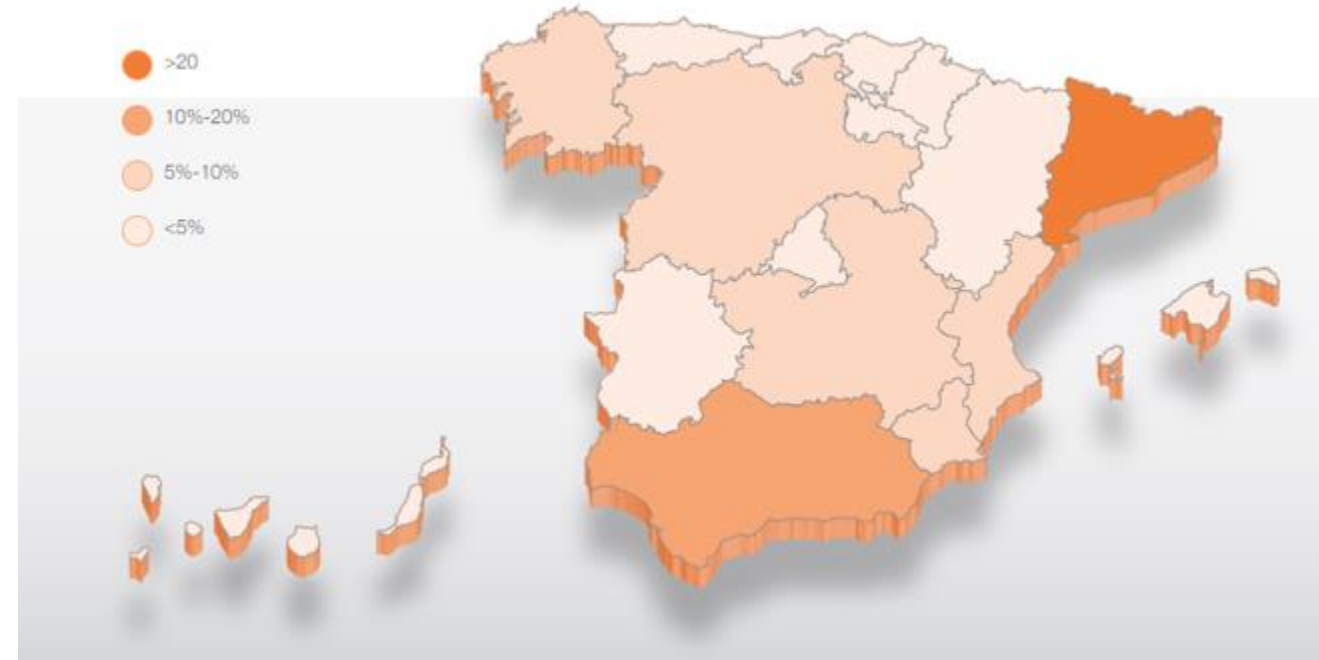
- nejrozsáhlejší optická síť v EU, vysokorychlostní internet
- 28% z fondu NGEU na modernizaci a digitalizaci průmyslu

Digitální Španělsko 2026

- 5G,
- kybernetická bezpečnost,
- velká data a
- umělá intelligence
- Agencia Española de Supervisión de la Inteligencia Artificial
- IoT, smart solutions, FinTech, kyberbezpečnost, AI a Big Data, smart city (e-health, energetika, mobility, služby, odpady),
- SCEWC 6.11.-8.11. a MWC Barcelona 02/2026

Zemědělsko-potravinářský průmysl

- Silná tradice v oboru
- Živočišná výroba, rostlinná výroba
- **Ekologické, zemědělství**
- Trendy bio, bezlepkové, laktozy, vegetarian, vegan
- **AgriTech** – digitalizace a udržitelnost
- **Foodtech** – nově ingredience, bílkoviny, sledovatelnost a bezpečnost potravin
- **zavlažování a správy vody**
- **HOREKA**
- [Vitafoods](#) 20.-22.5.2025, [ALIMENTARIA](#) 03/2026, [Salon Gourmets](#) 04/2026, [Food for Future](#) 13.5.-15.5., Bilbao



Nejdůležitější regiony v oboru potravinářství



Obranný průmysl

- sektor obrany zažíval v posledních letech **konstantní růst**
- v roce 2024 vynaložilo na obranu 1,28 % HDP
- vláda se zavázala **dosáhnout výdajů na úrovni 2 % HDP** ještě před rokem 2029
- 2025 plán zvýšit výdaje na obranu o 3,5 miliardy eur,
- Z toho bude přibližně 2,5 miliardy eur určeno na:
 - modernizaci vojenského vybavení a
 - 1 miliarda eur na **technologie obrany a bezpečnosti**
- **Vybavení pro bezpečnostní složky, strojírenství**
- **FEINDEF 12.5.14.5. 2025**

Možnosti vstupu na trh

Nalezení obchodního partnera

- Obchodní zástupci (komory, asociace)
- Distributora / importéra

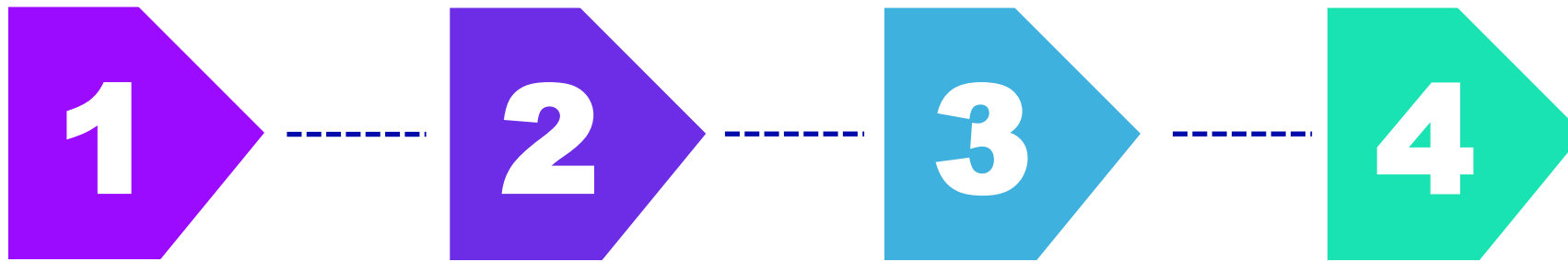
Vznik subjektu na místním trhu

- Reprezentativní kancelář
- Pobočka
- Dceřiná společnost



Hledání obchodního partnera

příprava



Analýza konkurence

zjistit, jaké firmy z vašeho sektoru jsou na místním trhu přítomny a jakým způsobem. (skrze distributory, vlastní pobočku, OZ).

Příprava vhodných podkladů a cenové nabídky

formát spolupráce a cenovou politiku. Myslet hlavně na dostatečnou **marži** pro partnery, rozpočet na **marketingovou** podporu, brát ohled na cenu dopravy a **post-prodejní servis**.

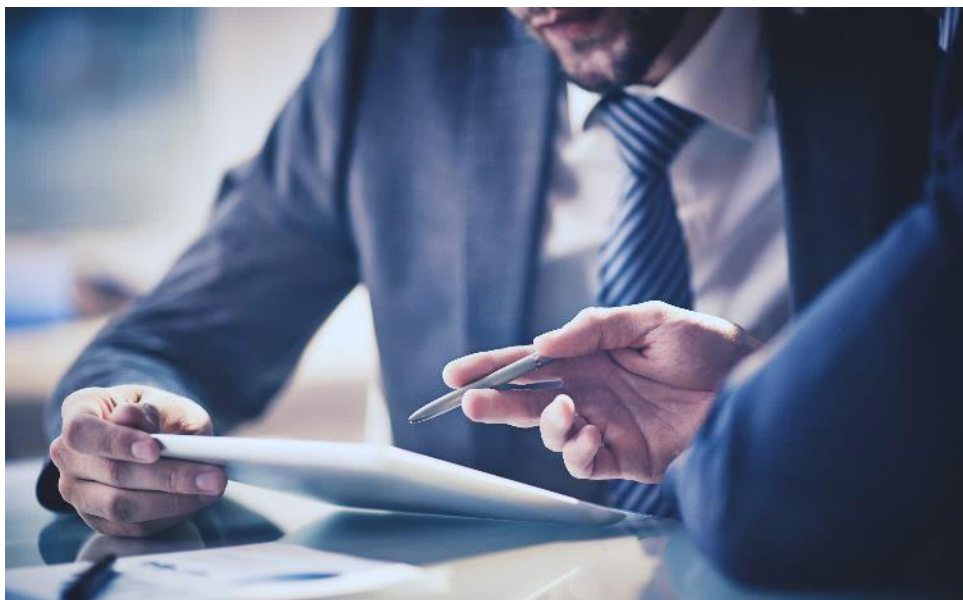
Vyhledání vhodných partnerů

Komory, aliance, akce, placené registry

Oslovení partnerů a komunikace

Pro oslovení potenciálních partnerů využívat všech možných kanálů jako e-mail, telefon, sociální sítě či WhatsApp, mířit na **osobní setkání**

S čím počítat



„Mañana...”

Připravte se na dlouhý proces jednání a přerušovanou komunikaci.
Plnění **termínů** není vždy pravidlem. **Obrňte se trpělivostí**
a nevzdávejte se...

„Španělština je světový jazyk!“

Materiály by měly být v kvalitní španělštině, dbát na nuance kontinentální španělštiny a **latinskoamerické**. Doporučujeme minimum textu a hezké kvalitní fotky bez náročných technických specifikací, vhodná jsou i videa (buď velmi explicitní bez komentářů nebo opět ve španělštině). Materiál musí zaujmout. Zdůrazněte své zahraniční **reference**, ideálně ze západní Evropy..



„Úprava webu může být signálem, že máte o Španělsko vážný zájem.“

Vyplácí se „tvářit se jako španělská či evropská firma“, pomůže i registrace domény .es nebo .eu

Pro snadnější komunikaci i registraci španělského čísla +34

„Telefonujte!“

Firmy nezveřejňují přímé kontakty svých zaměstnanců a obecné adresy mnohdy nefungují. Je proto vhodnější kontaktovat partnery telefonicky a získat přímý kontakt. Toto pravidlo se uplatňuje i v další komunikaci, která se tak urychluje. Velmi využívána je komunikace přes Whatsapp.

Zdvořilá telefonická komunikace je preferovaná i po zaslání emailu

„Používejte sociální sítě.“

Řada španělských subjektů a osob užívá profesionální síť LinkedIn. Také Facebook a Instagram jako pracovní nástroj své propagace. Komunikace s řadou nákupčích přes LinkedIn je mnohdy jednodušší než přes oficiální firemní kanály.



„Hleďte na design výrobku, originalitu a aktuální trendy jako ekologie a udržitelnost“

Témata jako ekologie a udržitelnost jsou sledovanými parametry, u potravin bio, gluten free, lactosa free, vegan

Průmyslový design může být vhodnou formou inovace, zvýšení užité hodnoty a snížení manipulačních nákladů. Z hlediska zákazníka i obchodníka bývá design výrobku většinou považován za nejdůležitější kritérium. Mezi úspěšné české výrobky proto patří výrobky s moderním designem

„Cara a cara - Osobní setkání má největší váhu.“

Setkání s potenciálním španělským partnerem má výrazně větší váhu než komunikace přes online platformy. Ačkoliv Španělé začali přistupovat k video hovorům jako k nástroji business developmentu, zejména během COVIDu, osobní setkání nadále zůstává důležitým „nástrojem“, který může zásadně změnit vývoj obchodního vyjednávání. Investice do návštěvy nebo účasti na **veletrhu** se může mnohonásobně vrátit s ohledem na odbourání strachu z neznámého a urychlení celého komunikačního procesu. **Roadshow**

„Šaty dělaj člověka“

V jistém smyslu je Španělsko konzervativní a místní obchodníci si dávají na vzhledu velmi záležet. V řadě případů podle toho posuzují i nového obchodního partnera.

Nepodceňujte svůj zevnějšek!



„Hierarchie uvnitř firmy je jen zdánlivě nedůležitá.“

Reálným decision makerem bývá často až majitel nebo jednatel společnosti. Španělé si nepotrpí na tituly a v komunikaci je velmi běžné tykání, ač vykání existuje. V prvotní písemné komunikaci je dobré zahájit vykáním s oslovením Sr a příjmení nebo Don a jméno, ale velmi brzo se přejde na tykání. Nechte však na Španělovi, ať udělá první krok k méně formálnímu jednání.

„Připravte si podklady a prodejní argumenty.“

Jednání se většinou pracovník pověřený agendou i jeho nadřízený, u velkých firem často i tři a více osob. V úvodu častý small talk, rodina, fotbal, dovolená. Při jednání je vhodné použít stručnou, originálně pojatou firemní prezentaci, která zaujme. Očekává se jasné představení nabízeného výrobku/služby a logická prodejní argumentace. Zároveň je třeba počítat s tím, že následná **zpětná vazba na jednání se může dostavit s větším časovým zpožděním, než je běžné v České republice.**

„Připravte se na tlak na ceny. Zájem o inovativní a originální řešení“

Nechávejte si prostor pro slevu. Pokud budete nabízet inovativní, zajímavá a kreativní řešení, bude vaše šance na úspěch mnohonásobně větší.



„ Důvěřuj ale prověřuj...“

Kancelář CzechTrade vám může pomoci. Věnujte pozornost uzavírání smlouvy s partnerem, kterou konzultujte s **právníky** se znalostí španělského práva a daní. Vyplatí se to!

“Timing“

Neplánovat nic na období **letních prázdnin**! Španělsko začíná fungovat od půlky září. Čas **vánoční** začíná v půlce prosince a končí na Tři Krále, tj. 6.12. Velikonoce –**Semana Santa** - týden volna. Počítejte s rozdělenou pracovní dobou (9:00–14:00, 16:00–19:00), **obědová pauza**!, a předem se informujte o **průběhu celostátních a regionálních svátků**.

„Budujte vztah s partnerem.“

S obchodními partnery se snažte udržovat neustálý kontakt, abyste si s nimi vytvořili blízký vztah. Taková spolupráce funguje také jako „damage control“ prostředek pro zjištění reálného stavu a postupu spolupráce. V případě možnosti, zvažte otevření kanceláře v teritoriu nebo investiční vstup.

Vhodná témata ke krátké konverzaci během přestávek jsou rodina, gastronomie, cestování, sport.

Opatrně s černým humorem. Vyhnout se **citlivým tématům jako** separatistické tendence regionů, býčí zápasy či církev

Je nutné neustále improvizovat a být trpělivý!

Servis zahraniční kanceláře pro exportéry



Informační servis

Sledování trendů
v teritoriu

Businessinfo

Aktivní vyhledávání
exportních příležitostí

Newsletter CT



Individuální služby

Průzkum trhu

Vyhledání obchodních
partnerů a ověřování
zájmu o výrobek

Design centrum

Doprovod a příprava na
Jednání - **roadshow**



Akce

Společné účasti firem na
mezinárodních veletrzích

Zpracování expozice

Oslovení lokálních
partnerů před akcí

Obchodní mise

Plánované akce rok 2025

- 
- 03/25 – Meeting Point v ČR
 - 4.5.-7.5. – Mise do Baskicka – automatizace a robotika, Bilbao
 - 12.5.-14.5, – Veletrh FEINDEF
 - 2.6.-4.6. – Incomingová mise Space
 - 10/25 - MP v rámci MSV Brno
 - 4.11.-6.11. - Smart City Expo World Congress, Barcelona
 - 18.11.-20.11. – ENLIT, Bilbao
 - **Ad Hoc akce**

Zdroje

- **Nástroje**
- Placené registry
- Asociace a klastry
- Seznamy účastníků veletrhů a jiných B2B akcí
- LinkedIn a další sociální sítě
- ChatGPT
- **Obchodní zástupce:**
- <https://www.cgac.es>
- **Další zdroje**
- www.camara.es
- www.cofides.es
- www.czechtrade.cz/zahranicni-kancelare/spanelsko
- www.linkedin.com/company/71213863/admin/feed/posts
- www.mzv.cz/madrid
- www.ine.es
- www.aenor.es
- <https://planderecuperacion.gob.es/>
- **Tendry**
- <https://contrataciondelestado.es/wps/portal/licitaciones>
- **PERTE:**
- <https://planderecuperacion.gob.es/como-acceder-a-los-fondos/pertes>

Pro stručné konzultace kontaktujte
CzechTrade Španělsko případně nás
navštivte na konzultačních dnech
Meeting Point





Ing. Marek Zmrzlík
ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Španělsko

E-mail: marek.zmrzlik@czechtrade.cz
Tel.: +34 667 023 864

