



Španělsko

OBCHODNÍ SPOLUPRÁCE A PŘÍLEŽITOSTI

ZK Madrid



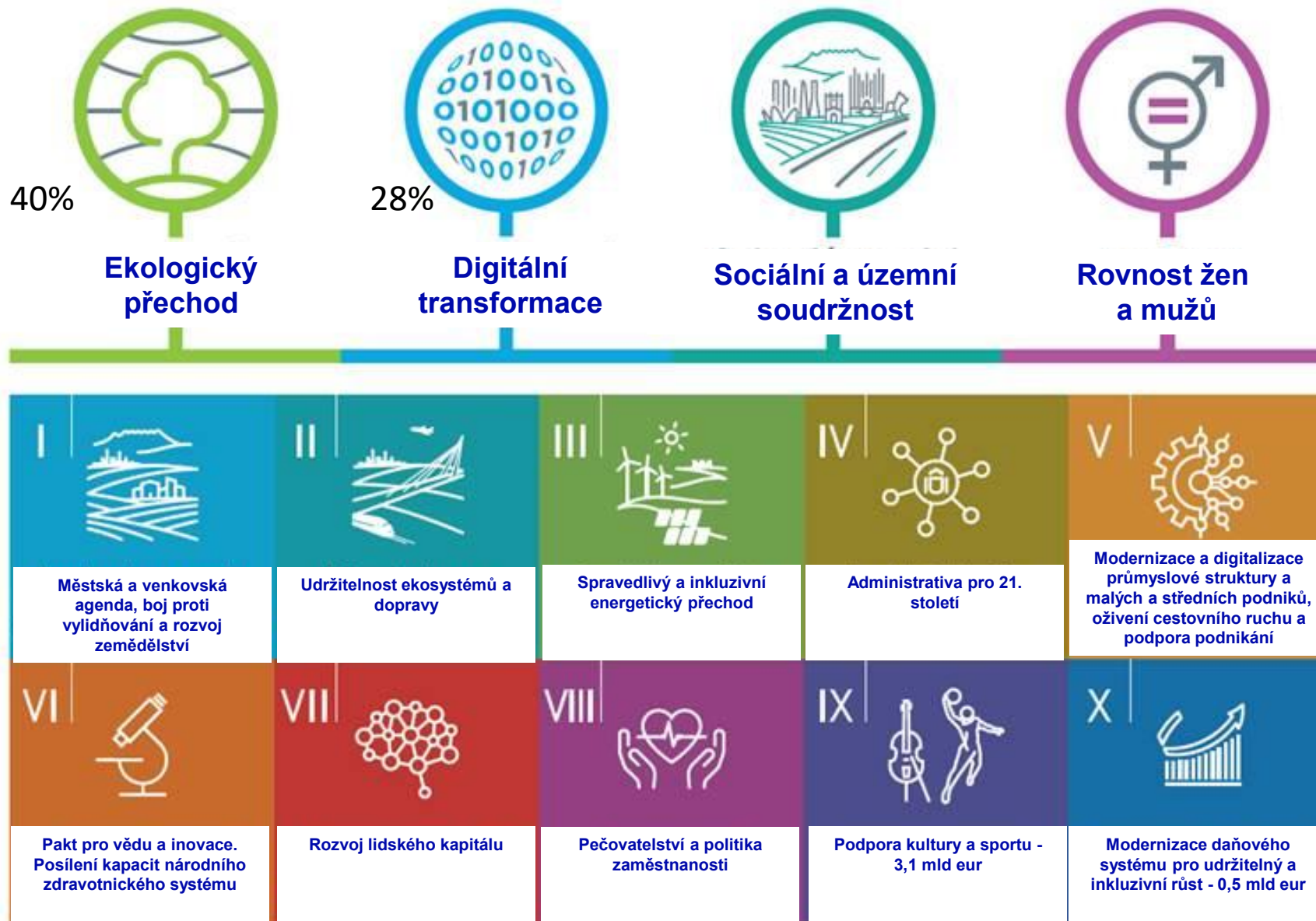
Španělsko

Moderní evropská země

- 4. ekonomika EU a 14. na světě
- 49 milionů obyvatel
- Součást evropského trhu
- Infrastruktura
- Zahraniční investice 28,3 mld EUR
- Firmy
- 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



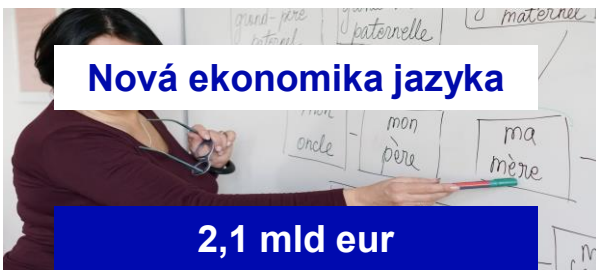
3 mld eur

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
- Zemědělství & potravinářství
- Obranný průmysl
- **ICT, Smart Cities, AI**



Možnosti vstupu na trh

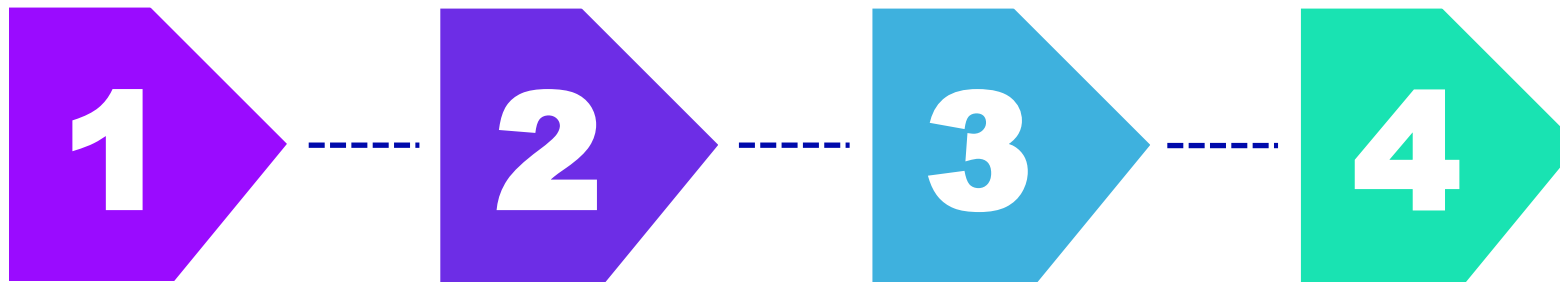
Nalezení obchodního partnera

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

Vznik subjektu na místním trhu

- Reprezentativní kancelář
- Pobočka
- Dceřiná společnost

Hledání obchodního partnera



Analýza konkurence

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

Příprava vhodných podkladů a cenové nabídky

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

Vyhledání vhodných partnerů

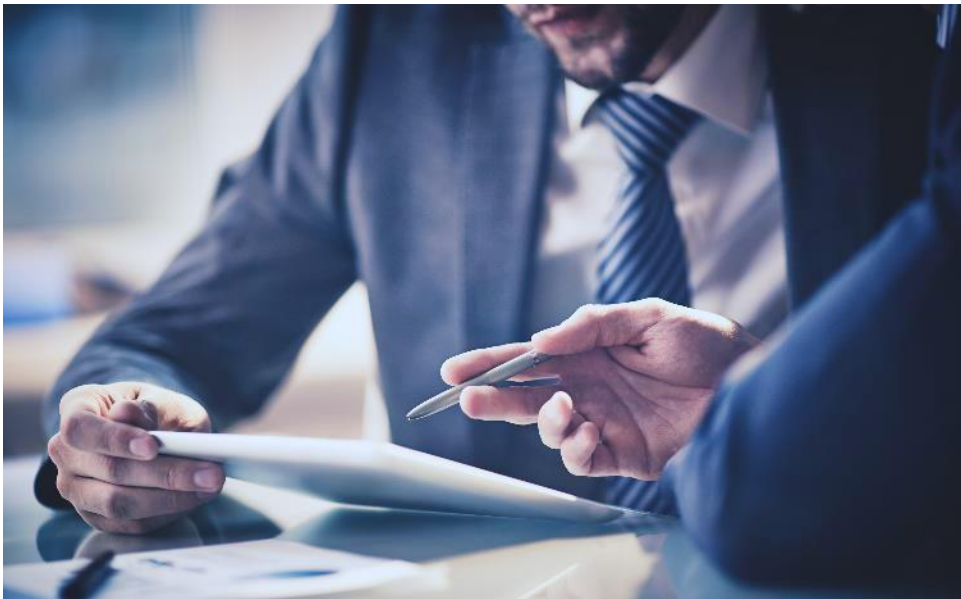
Komory, aliance, akce, placené registry

Oslovení partnerů a komunikace

Pro oslovení potenciálních partnerů využívat všech možných kanálů jako e-mail, telefon, sociální sítě či WhatsApp. **Osobní návštěva!**

Jednotlivé základní kroky pro expanzi

po strategické úvaze



„Mañana...“

„Španělština je světový jazyk!“

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



„Telefonujte!“

„Používejte sociální sítě.“



„Design a aktuální trendy“

„Mano a mano“

„Šaty dělaj člověka“



„Hierarchie uvnitř firmy je jen zdánlivě nedůležitá.“

„Připravte si podklady a prodejní argumenty.“

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



„ Důvěřuj ale prověřuj...“

“Timing“

„Budujte vztah s partnerem.“

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

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 2026

- 02/25 – Meeting Point v ČR
- 5.5.-7.5. – Vitafoods, Barcelona
- 19.5.-21.5. – ADM Sevilla
- 10/25 - MP v rámci MSV Brno
- 3.11.-5.11. - Smart City Expo World Congress, Barcelona
- **Ad Hoc akce**

Zdroje

- 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

Tendry

- <https://contrataciondelestado.es/wps/portal/licitaciones>

PERTE:

- <https://planderecuperacion.gob.es/como-acceder-a-los-fondos/pertes>

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





Ing. Marek Zmrzík
vedoucí zahraniční kanceláře

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

