



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Ejemplo:

# Agenda de reuniones para Business, S.A.en Polonia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Varsovia

**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



# Ejemplo\*:

## Agenda de reuniones para Business, S.A. en Polonia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Varsovia



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Varsovia, a la empresa Business, S.A., conforme al servicio contratado con fecha XX/XX/XXXX, con referencia CRM SP-0000000000.

Precio final de este Servicio Personalizado:  
XXX,XX euros (IVA incluido)

\*Los nombres de empresas y sus datos,  
así como las fechas de este ejemplo son  
ficticios.



# Índice

<b>1. Descripción del servicio</b>	<b>4</b>
1.1. Necesidades del cliente	4
1.2. Criterios de selección de las empresas	4
<b>2. Agenda de reuniones de negocio</b>	<b>5</b>
2.1. Resumen de la Agenda de Reuniones	5
2.2. Reuniones de negocio concertadas	6
2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos	14
<b>3. Información del mercado</b>	<b>17</b>
3.1. Breve nota sobre la situación de los quesos en Polonia	17
3.2. Datos de comercio exterior	18
<b>4. Información práctica del país</b>	<b>20</b>
4.1. Consejos útiles	20
4.2. Cómo hacer negocios en Polonia	22
4.3. Direcciones de interés	23



# 1. Descripción del servicio

## 1.1. Necesidades del cliente

La empresa Business, S.A. participa en la misión directa de empresas de Cantabria a Polonia. Es fabricante de distintos tipos de quesos (...). En España dirige su oferta a Mercadona, Makro, McDonald's, Burger King España, Francia, Suecia y Marruecos, Papa John's y Telepizza. También realiza exportaciones a otros países de la UE, Asia, Sudamérica y África.

En esta Oficina Económica y Comercial en Varsovia se ha preparado una agenda de reuniones con potenciales socios comerciales. La visita tendría lugar en el marco de la misión comercial de Cantabria los días XX al XX de XXXXX.

## 1.2. Criterios de selección de las empresas

De acuerdo con los criterios indicados por la empresa, se han preseleccionado unas veinte empresas con el siguiente perfil: que sean cadenas de gran distribución y clientes de sector HORECA & Food Service. Se las contactó por correo electrónico enviándoles el catálogo con la oferta de la empresa Business, S.A. y/o telefónicamente para ofrecer a las empresas polacas una reunión con el fabricante español.

De las empresas contactadas, ocho se han mostrado interesadas en la reunión. Sin embargo, a una de ellas, por su localización lejana, no ha sido posible incluirla en la agenda. Finalmente se concertaron siete entrevistas.



## 2. Agenda de reuniones de negocio

### 2.1. Resumen de la Agenda de Reuniones

Agenda de reuniones de negocios para Business, S.A., para los días XX al XX de XXXXX.

Hora	MARTES XX de XXXXXX	MIERCOLES XX de XXXXXX	JUEVES XX de XXXXXX	VIERNES XX de XXXXXX
8:30	Reunión de bienvenida Embajada de España en Varsovia		La traductora Xxxxx estará en la reunión en la Embajada para poder coordinar la agenda de XX XXXXXX	
9:30	Se recomienda visitar las cadenas de supermercados Biedronka (perteneciente al grupo Jeronimo Martins) o Auchan	2 opciones de viaje a Katowice: <a href="http://www.intercity.pl">www.intercity.pl</a> Warszawa Centralna - Katowice 08:50 - 11:10 duración 2:20  Warszawa Centralna - Katowice 09:06 - 11:45 duración: 2:39		<b>EMPRESA 8</b> Dirección 8 <a href="http://www.empresa8.pl">www.empresa8.pl</a> Contacto 1 (+00) 000 000 000 reunión en francés
10:00		20 minutos en taxi de la estación a la empresa EMPRESA 3	<b>EMPRESA 4</b> Dirección 4 <a href="http://www.empresa4.pl">www.empresa4.pl</a> Contacto 1 (+00) 000 000 000 reunión en inglés	
12:00	<b>EMPRESA 1</b> Dirección 1_ <a href="http://www.empresa1.pl">www.empresa1.pl</a> Contacto 1 (+00) 000 000 000 reunión en inglés	<b>EMPRESA 3</b> Dirección 3_ <a href="http://www.empresa3.pl">www.empresa3.pl</a> Contacto 3 (+00) 000 000 000 reunión en inglés	<b>EMPRESA 5</b> Dirección 5 <a href="http://www.empresa5.pl">www.empresa5.pl</a> Contacto (+00) 000 000 000 reunión con traductor	
14:00		<b>Vuelta a Varsovia</b> Katowice - Warszawa Centralna 14:50 - 17:10 duración: 2:20  Katowice – Warszawa Centralna 16:17 - 19:03 duración: 2:46	<b>EMPRESA 6</b> Dirección 6 <a href="http://www.empresa6.pl">www.empresa6.pl</a> Contacto 1 (+00) 000 000 000 reunión con traductor	
15:00	<b>EMPRESA 2</b> La reunión tendrá lugar en uno de sus restaurantes situado en: Dirección 2 (+00) 000 000 000 reunión con traductor			
16:30			<b>EMPRESA 7</b> sede en Xxxxxx reunión en la OFECOMES Genewska 16, Varsovia Contacto 1 (+00) 000 000 000	



## 2.2. Reuniones de negocio concertadas

MARTES, XX DE XXXXXX

12:00h.

Empresa	EMPRESA 1
Contacto	Contacto 1- Directora de Departamento de Apoyo a las Ventas
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+00) 000 000 000 (+00) 000 000 000
Móvil	(+00) 000 000 000
Correo	<a href="mailto:contacto1@empresa1.pl">contacto1@empresa1.pl</a>
WEB	<a href="http://www.empresa1.pl">www.empresa1.pl</a>
Perfil de la empresa	Importador y distribuidor de alimentos. Dirige su oferta a cadenas de supermercados, comercio tradicional y sector HORECA.

15:00h.

Empresa	EMPRESA 2
Contacto	Contacto 1 - Departamento de compras
Idioma	Con traductor
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	+(+00) 000 000 000 (+00) 000 000 000
Móvil	(+00) 000 000 000
Correo	<a href="mailto:contacto1@empresa2.pl">contacto1@empresa2.pl</a>
WEB	<a href="http://www.empresa2.pl">www.empresa2.pl</a>
Perfil de la empresa	Cadena de restaurantes más grande en el segmento de comidas informales en Polonia y una de las más grandes de Europa.



## MIÉRCOLES, XX DE XXXXXX

12:00h.

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 3</b>
<b>Contacto</b>	<b>Contacto 1 - Responsable en el departamento de importación</b>
<b>Idioma</b>	<b>Inglés</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección 3</b>
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000 (+00) 000 000 000
<b>Móvil</b>	(+00) 000 000 000
<b>Correo</b>	<a href="mailto:contacto1@empresa3.pl">contacto1@empresa3.pl</a>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.empresa3.pl">www.empresa3.pl</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	Importador y distribuidor de toda clase de quesos. Dirige su oferta a cadenas de supermercados tales como Carrefour y Auchan

## JUEVES, XX DE XXXXXX

10:00h.

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 4</b>
<b>Contacto</b>	<b>Contacto 1 - Jefe de producto (Departamento de compras)</b>
<b>Idioma</b>	<b>Inglés</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección 4</b>
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000
<b>Móvil</b>	(+00) 000 000 000
<b>Correo</b>	<a href="mailto:contacto1@empresa4.com">contacto1@empresa4.com</a>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.empresa4.com/en">www.empresa4.com/en</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	EMPRESA 4 gestiona 2900 tiendas en toda la geografía polaca. Es la cadena de distribución más grande en Polonia.



12:00h

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 5</b>
<b>Contacto</b>	<b>Contacto 1 - Directora de compras y logística</b>
<b>Idioma</b>	<b>con traductor</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección 5</b>
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000 (+00) 000 000 000
<b>Móvil</b>	(+00) 000 000 000
<b>WEB</b>	<a href="http://www.empresa5.pl">www.empresa5.pl</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	<b>Franquicia con casi 120 puntos de venta en 64 ciudades en Polonia y un capital social de 00.000.000,00 PLN.</b>

14:00h.

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 6</b>
<b>Contacto</b>	<b>Contacto 1 - Compras</b>
<b>Idioma</b>	<b>con traductor</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección 6</b>
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000 (ext: 00) (+00) 000 000 000
<b>Móvil</b>	(+00) 000 000 000
<b>Correo-e</b>	<a href="mailto:contacto1@empresa6.pl">contacto1@empresa6.pl</a>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.empresa6.pl/">www.empresa6.pl/</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	<b>Distribuidor de quesos y otros productos lácteos. Su oferta consta de más de 4000 productos, la dirige al mercado tradicional y al sector HORECA.</b>

16:30h.

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 7</b>
<b>Contacto</b>	<b>Contacto 1 - Miembro del consejo</b>
<b>Idioma</b>	<b>Inglés</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección 7 *Reunión en la OFECOMES (ul. Genewska 16, Varsovia)</b>
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000
<b>Correo</b>	<a href="mailto:contacto1@gmail.com">contacto1@gmail.com</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	<b>Empresa de logística que aprovecha su flota para traer productos de España. Tiene amplia red de contactos en el sector HORECA, así como en el canal moderno.</b>



VIERNES, XX DE XXXXXX

09:30h.

<b>Empresa</b>	<b>EMPRESA 8.</b>
<b>Contacto</b>	<b>Contacto 1 - Compras</b>
<b>Idioma</b>	<b>Francés</b>
<b>Dirección</b>	<b>Dirección 8</b>
<b>Teléfono / Fax</b>	(+00) 000 000 000 (+00) 000 000 000
<b>Correo</b>	<a href="mailto:contacto1@empresa8.pl">contacto1@empresa8.pl</a>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.empresa8.pl">www.empresa8.pl</a>
<b>Perfil de la empresa</b>	Franquicia con más de 70 locales en 20 ciudades EN Polonia. Dispone de un centro logístico cerca de Lodz con capacidad de abastecer a 150 puntos de venta.



## MAPAS DE LOCALIZACIÓN DE ENTREVISTAS

Los mapas de localización de entrevistas se pueden consultar en un móvil para seguir las indicaciones GPS en la siguiente dirección:

<https://drive.google.com/open?id=1LI9Vw7c7CfHNjQoJgdLhDC8leJfraQe3&usp=sharing>

También se accede escaneando el siguiente código QR, se recomienda abrir con Drive y, a continuación, Chrome:





## 2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos

Las siguientes empresas fueron contactadas para mantener reuniones de negocio, pero por los motivos que se detallan a continuación, fue imposible incluirlas en la agenda.

### Local 1

Dirección 1

Tel: (+00) 000 000 000

E-mail: [local1.pl / contacto1@local1.pl](mailto:contacto1@local1.pl)

Web: [www.local1.pl](http://www.local1.pl)

No interesados.

### Local 2

Dirección 2

Tel: (+00) 000 000 000

E-mail: [local2.pl / contacto2@local2.pl](mailto:contacto2@local2.pl)

Web: [www.local2.pl](http://www.local2.pl)

No interesados.

### Local 3

Dirección 3

Tel: (+00) 000 000 000

Fax: (+00) 000 000 000

Web: <https://local3.pl/o-local3/dane-kontaktowe>

Solicitan seguir el procedimiento habitual para los proveedores nuevos y mandar la oferta a través de su web.

### Local 4

Dirección 4

Contacto 1 – comprador de productos

E-mail: [contacto1@empresa4.pl](mailto:contacto1@empresa4.pl)

Tel: (+00) 000 000 000

Contacto 2 – comprador de productos para toda la red de pastelerías Sowa

E-mail: [contacto2i@empresa4.pl](mailto:contacto2i@empresa4.pl)

Tel: (+00) 000 000 000

Web: <http://www.local4.pl/>

La reunión se ha concertado a petición de la empresa. No obstante, se cancela por problemas de ajustarla en la agenda.



Agenda de reuniones de negocio  
para Business, S.A. en Polonia

### **Local 5**

Dirección 5

Tel: (+00) 000 000 000

Fax (+00) 000 000 000

Web: <https://local5.pl/>

Fabricante y distribuidor de quesos. No interesado en la reunión, distribuye únicamente los productos de empresas de su grupo.

### **Local 6**

Dirección 6

Tel: (+00) 000 000 000

Contacto 1 – Director Comercial

Tel. (+00) 000 000 000 fax. (+00) 000 000 000

E-mail: [contacto1@local6.com.pl](mailto:contacto1@local6.com.pl) / [local6@local6.com.pl](mailto:local6@local6.com.pl)

Web: <http://local6.com.pl/local6-trade/>

Han recibido información y catálogo de los productos ofrecidos por Business, S.A.. La empresa representa al proveedor más grande de quesos con marca blanca para la mayoría de las cadenas en Polonia. Su cliente más grande es Lidl.

( Y 8 empresas más)



## 3. Información del mercado

### 3.1. Breve nota sobre la situación de los quesos en Polonia

El valor del mercado de quesos en Polonia en 2018 fue de 5.427,8 millones de *zlotys* (1.274 millones de euros aproximadamente) y su tamaño estimado de 253.100 toneladas, que es la cifra más elevada de todo el periodo 2014-2018 considerado. Los polacos son consumidores importantes, con un consumo aparente *per cápita* de unos 19 kg, lo que supone una media superior a la de los países de la región, como Lituania, República Checa o Eslovaquia, si bien, aproximadamente la mitad del queso consumido es queso fresco. Además, el sector presenta perspectivas positivas ya que se espera que las ventas continúen creciendo en los próximos años, con un aumento en general del valor del 61.9% en valor hasta 2024, siendo posible identificar nichos concretos en quesos a base de leche de oveja o cabra.

Polonia es el quinto mayor productor de queso de la Unión Europea, casi en su totalidad elaborado con leche de vaca. Según los datos de la Oficina Central de Estadística (GUS por sus siglas en polaco), en 2017 se elaboraron 889.000 toneladas, la mitad de las cuales fueron de queso fresco. La segunda variedad más importante es el queso madurado, cuya cuota de producción fue del 38%. En menor cantidad se elaboraron quesos procesados y queso rallado, en polvo o de pasta azul.

En cuanto a comercio exterior, es un país exportador neto de quesos que destinó 260.269 toneladas al comercio exterior en 2018. No obstante, el producto importado cada vez tiene más relevancia en el mercado polaco. Las importaciones han crecido de forma constante en el periodo 2014-2018 y en su último año han alcanzado un valor de 782 millones de euros, 18% más que en 2014.

El queso español presente en el mercado es principalmente elaborado con leche de cabra y oveja, así como de mezcla, entre los que destacan los del tipo ibérico, manchego y rulo de queso de cabra. Estos gozan de buena consideración por parte del consumidor y se sitúan tanto en el segmento de quesos con un alto nivel de elaboración como en el de precios más altos, junto con el género importado desde Italia, Francia y Países Bajos. Son quesos cada vez más demandados debido a que aportan diversidad de sabores a la dieta polaca y al mayor conocimiento de la gastronomía española favorecida por los viajes y el turismo a España.



## 3.2. Datos de comercio exterior

### DESCRIPCIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTO

Código arancelario	Descripción
0406.10	Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón
0406.20	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo
0406.30	Queso fundido (excepto el rallado o en polvo)
0406.40	Queso de pasta azul y demás quesos que presenten vetas producidas por <i>Penicillium roqueforti</i>
0406.90	Los demás quesos

### IMPORTACIONES POLACAS DE LA PARTIDA 0406 (EN MILES DE €)

Países	2014	2015	2016	2017	2018
DE--Alemania	115.360	111.319	97.656	113.738	113.836
NL--Países Bajos	23.340	29.751	40.604	54.238	49.924
IT--Italia	21.864	26.163	32.004	32.955	38.178
CZ--República Checa	17.000	19.043	23.313	26.026	28.542
FR--Francia	20.666	22.101	25.081	22.857	26.704
DK--Dinamarca	20.999	21.859	27.376	28.434	23.519
ES--España	3.950	5.177	6.709	9.083	8.547
GB--Reino Unido	4.494	7.848	8.027	10.293	8.312
LT--Lituania	3.404	4.068	5.034	7.710	6.609
GR--Grecia	1.221	1.257	1.726	4.427	5.958
Resto	14.103	13.647	18.843	24.864	24.340
<b>Total general</b>	<b>246.402</b>	<b>262.233</b>	<b>286.374</b>	<b>334.624</b>	<b>334.468</b>

Fuente: EUROESTACOM



#### EXPORTACIONES POLACAS DE LA PARTIDA 0406 (EN MILES DE €)

Países	2014	2015	2016	2017	2018
DE--Alemania	66.537	69.661	78.807	96.036	104.620
CZ--República Checa	81.760	71.019	80.794	81.140	98.725
IT--Italia	62.854	51.901	49.747	67.374	67.148
GB--Reino Unido	38.210	38.978	45.253	50.114	49.194
SK--Eslovaquia	40.405	38.167	39.501	48.541	48.267
HU--Hungría	26.073	27.878	31.423	33.793	36.266
SA--Arabia Saudita	22.099	22.841	24.524	33.198	35.345
RO--Rumanía	16.199	20.413	27.538	31.143	33.673
LT--Lituania	14.880	15.477	15.248	21.966	22.643
IQ--Iraq	21.630	17.555	16.507	16.094	22.005
Resto	271.984	223.268	213.538	270.077	265.109
<b>Total general</b>	<b>662.631</b>	<b>597.158</b>	<b>622.881</b>	<b>749.476</b>	<b>782.994</b>

Fuente: EUROESTACOM

#### BALANZA COMERCIAL DE POLONIA DE LA PARTIDA 0406 (EN MILES DE €)

	2014	2015	2016	2017	2018
Importaciones	<b>246.402</b>	<b>262.233</b>	<b>286.374</b>	<b>334.624</b>	<b>334.468</b>
Exportaciones	<b>662.631</b>	<b>597.158</b>	<b>622.881</b>	<b>749.476</b>	<b>782.994</b>
Balanza	416.229	334.925	336.507	414.852	448.526

Fuente: EUROESTACOM



## 4. Información práctica del país

### 4.1. Consejos útiles

#### COSTUMBRES

La manera de saludar: si la pronunciación de la expresión "Dzien dobry!" [dillen dobre] (¡Buenos días!) es demasiado difícil para un extranjero, se puede usar su equivalente en inglés "Hello". Seguro que se le entenderá. Al llegar a una reunión estrechamos la mano de la persona con la que hemos quedado. Cuando se trate de un grupo de personas conviene estrechar la mano de cada uno de los presentes, teniendo en cuenta que las mujeres tienen prioridad independientemente de su cargo, como también al cederles el paso, al igual que en España.

Los polacos dan mucha importancia a la puntualidad y son por ello muy puntuales. Lo mismo esperan de sus interlocutores, por lo que está muy mal visto llegar con retraso a una reunión de negocios. Es mejor llegar a una entrevista un poco antes que con retraso. Si por alguna circunstancia su llegada al sitio acordado se retrasa más de 15 minutos, debería llamar a quien le espera para disculparse y avisar de que llegará con retraso.

El desayuno (*śniadanie*) es muy fuerte y la comida (*obiad*), servida normalmente después de la vuelta del trabajo, es aún más abundante. Únicamente la cena (*kolacja*) es más modesta, y en algunos restaurantes no se sirve después de las 22.00 horas. Son mayoría los restaurantes que mantienen la cocina abierta durante el mediodía hasta la hora de la cena, por lo que la flexibilidad horaria para almorzar en ellos es muy notable.

#### MONEDA

La moneda polaca es el Zloty (PLN) que circula en billetes de 10, 20, 50, 100 y 200 zł, y en monedas de 1, 2, y 5 zł. El Zloty se divide a su vez en *grosze*. (1, 2, 5, 10, 20 y 50), equivalentes a céntimos de zloty. Tipo de cambio a 30 de septiembre de 2019: 1 Euro: 4,32 zlotys.

En los establecimientos de cambio o "casas de cambio" (Kantor) de los aeropuertos suelen aplicar un tipo de cambio apreciablemente más desfavorable que en los de muchos centros urbanos.

#### HORA LOCAL

La misma hora que en España: GMT más una hora en invierno y dos en verano.



#### HORARIO LABORAL:

- Bancos: En general, lunes a viernes de 10:00 a 18:00 y los sábados hasta el mediodía.
- Comercios: En general, de lunes a sábado, de 10:00 a 20:00. Algunas tiendas de productos alimenticios abren desde las 6:00 hasta las 21:00. Algunas tiendas y centros comerciales (Zlote Tarasy, Arkadia) también abiertos el domingo.
- Administración pública: De lunes a viernes de 8:00 a 16:00 h.

#### TRANSPORTE PÚBLICO Y TAXIS:

Los taxis presentan unas tarifas que se pueden calificar de moderadas, y oscilan entre 1,80 y 2,40 PLN por kilómetro recorrido. Conviene evitar los taxistas que de forma individual deambulan y ofrecen sus servicios en la sala de llegadas del aeropuerto, la estación central y las inmediaciones de los lugares más turísticos, y acudir a compañías de taxis que sitúan sus vehículos en paradas de taxis propiamente dichas. En los aeropuertos están justo a la salida de la sala de llegadas. Los taxis ilegales pueden cobrar hasta cuatro veces más que los legales. Éstos últimos se reconocen por llevar escrito un teléfono en la parte superior del vehículo y disponer a la vista de una pegatina con la tarifa por kilómetro. Entre las compañías de taxis de Varsovia destacamos:

- MPT - tel. (+48) 19191
- Sawa Taxi - tel. (+48-22) 644 44 44
- Super Taxi - tel. (+48) 196 22
- Wawa Taxi - tel. (+48) 196 44.
- ELE TAXI: - tel. (+48-22) 8111 111

Es conveniente llamar desde el lugar donde se va a iniciar el trayecto o tomarlos en las paradas de taxi habilitadas que se encuentren cercanas. No se cobra ningún suplemento por este servicio, ni por el transporte de equipajes, y el pago suele ser posible mediante tarjeta de crédito. No obstante, conviene preguntar antes, si se prefiere pagar por este medio o si no se dispone de moneda local.

Además, las mayores ciudades disponen de amplias redes de transporte urbano como autobuses, tranvías y en Varsovia, metro. El servicio, en líneas generales, es rápido y eficiente. Una tarjeta de abono a la red de transporte público de Varsovia cuesta unos 24 euros mensuales, y 67 euros cuando es válida por tres meses. El billete de un sólo viaje 3,40 PLN (20 minutos) o 4,40 PLN (75 minutos), equivalentes a 0,82 y 1,2 respectivamente. Existen también billetes válidos por uno, tres y siete días.

#### ALQUILER DE COCHES EN POLONIA

En Polonia actúan la mayoría de las empresas internacionales de alquiler de coches y algunas empresas nacionales:



- AVIS - tel +48 22 572 65 65
- Hertz - tel + 48 22 50 01 620
- Express Rent a Car - tel +48 606 88 66 66
- Sixt - tel +48 694 438111

En Polonia hay menos automóviles por habitante que en Europa Occidental, sin embargo, por falta de una buena infraestructura viaria, o por las obras para su renovación, se producen atascos en las calles de todas las grandes ciudades, especialmente en las horas punta. Si se piensa en un viaje en coche alquilado, hay que tener mucho cuidado y, más aún, teniendo en cuenta el aumento del número de vehículos en las carreteras, la manera de conducir de los conductores polacos, así como el hecho de que Polonia es un país de tránsito. La mayoría de los camiones que cruzan Europa de este a oeste y viceversa atraviesa Polonia. Por eso, tendremos que acostumbrarnos a un número elevado de camiones con remolque en carreteras estrechas y en mal estado de conservación. Por seguridad propia tendremos que conducir con mucha prudencia y prestar especial atención al tráfico a la hora de realizar la maniobra de adelantamiento. Al preparar el itinerario debemos tener en cuenta que la velocidad media a la que podremos viajar será inferior a la de los otros países de la Unión Europea. Si pasamos los límites de velocidad nos exponemos a ser parados y multados por patrullas de policía de tráfico. Las multas son elevadas y pueden encarecer considerablemente la visita a Polonia.

## 4.2. Cómo hacer negocios en Polonia

En la página web de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Varsovia se encuentra mucha información práctica sobre la situación político-económica del país y aspectos comerciales:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=PL>

Asimismo, en el apartado Invertir de esta página se puede acceder a la herramienta Simulador de costes de establecimiento, servicio online que le permite calcular, el coste aproximado del establecimiento de su empresa en cualquier mercado y compararlo con otros países.

Ofrece información gratuita con datos de carácter general del mercado seleccionado y también la posibilidad de darse de alta en el servicio de pago, que permite acceder al detalle de los costes de constitución de una sociedad, laborales, inmobiliarios o de suministros del país, así como a la información cualitativa sobre la coyuntura de ese mercado, las ventajas y posibles dificultades para la implantación o los sectores prioritarios para la inversión.

En la página Web de la Agencia Polaca de Exportación e Inversiones: <http://www.paih.gov.pl/en> se publican informes sectoriales así como un informe [Investor's Guide - Poland, How to do Business](#)



## 4.3. Direcciones de interés

### RESTAURANTES (VARSOVIA)

- Stary Dom (cocina polaca, elegante)  
ul. Puławska 104/106  
02-620 Warszawa  
tel.: +48 22 646 42 08  
e-mail: [info@starydom.info](mailto:info@starydom.info)  
<http://www.restauracjastarydom.pl>
- Restauracja Papu (cocina internacional, elegante)  
Al. Niepodległości 132/136  
02-554 Warszawa  
tel.: +48 22 856 77 88  
e-mail: [info@restauracjapapu.pl](mailto:info@restauracjapapu.pl)  
<http://www.restauracjapapu.pl>
- Folk Gospoda (cocina polaca, estilo rústico)  
Ul. Waliców 13 (róg Grzybowskiej)  
tel.: + 48 890 16 05  
[www.folkgospoda.pl](http://www.folkgospoda.pl)
- Czerwony Wieprz (El Cerdo Rojo) (cocina polaca estilo rústico)  
Ul. Żelazna 68,  
00-866 Warszawa  
tel.:+48 22 850 31 44  
[www.czerwonywieprz.pl](http://www.czerwonywieprz.pl)
- Dom Polski (cocina polaca elegante)  
Ul. Francuska, 11  
03-906 Warszawa  
Tel.: +48 226 162 432  
[www.restauracjadompolski.pl](http://www.restauracjadompolski.pl)

**Responsable del servicio:**

Analista de Mercado

**Servicio elaborado por:**

Área de Servicios Personalizados

**Contacto:** Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Polonia

**Dirección:** C/ Genewska 16

**Teléfono:** (+34)

**E-mail:** [mkozakiewicz@comercio.mineco.es](mailto:mkozakiewicz@comercio.mineco.es)

Para más **información** sobre Polonia:

<http://polonia.oficinascomerciales.es>

**Twitter:** [@IcexPolonia](https://twitter.com/IcexPolonia)

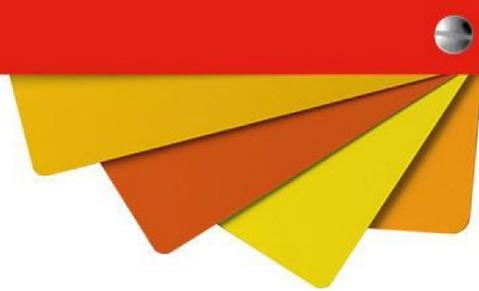
La **Oficina Económica y Comercial de España** en Varsovia dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más.



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX



Si desea conocer todos los programas y servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

(+34) 913 497 000

(Lunes a Jueves 9 a 17h / Viernes de 9 a 15h)

[Información@icex.es](mailto:Información@icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



T. (+34) 913 497 100 | [www.icex.es](http://www.icex.es)