PRESS CLIPPING

VI ENCUENTRO INTERNACIONAL AREX

- **20 MINUTOS**

20.09.2015 "La VI Edición del Encuentro Internacional Arex acogerá más de 550 entrevistas"

http://www.20minutos.es/noticia/2560433/0/vi-edicion-encuentro-internacional-arex-acogera-mas-550-entrevistas/

23.09.2015 "Bantierra participa en AREX 2015 para apoyar la internacionalización de pymes y emprendedores"
http://www.20minutos.es/noticia/2563087/0/bantierra-participa-arex-2015-para-apoyar-internacionalizacion-pymes-emprendedores/#xtor=AD-15&xts=467263

- **ARAGÓN TV**

24.09.2015 Informativos Aragón Noticias 1 - minuto 5:50
http://alacarta.aragontelevision.es/informativos/pagina/5/

- **EL PERIÓDICO DE ARAGÓN**

24.09.2015 "Inercia exportadora de Aragón"

http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/economia/inercia-exportadora-aragon_1055240.html

27.09.2015 "A la conquista de dos gigantes"
http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/economia/conquista-dos-gigantes_1055934.html

27.09.2015 "Hagamos visible Aragón"

http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/economia/hagamos-visible-aragon_1055932.html

Más de 700 entrevistas en el encuentro de Arex

LA CITA en la que delegados de 45 países asesoraron a más de 250 empresas aragonesas sobre las oportunidades de negocio en los cinco continentes, concluyó ayer con más de 700 entrevistas realizadas. Además, los talleres reunieron a más de 200 asistentes. Según la organización, las empresas han mostrado estar «cada vez más preparadas, con sus objetivos más centrados y expectativas más realistas».

- **HERALDO DE ARAGÓN**

06.09.2015 Arex celebrará a finales de septiembre su encuentro anual de internacionalización

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/2015/09/06/arex_celebrara_finales_septiembre_encuentro_anual_internacionalizacion_494072_300.html

24.09.2015 El VI Encuentro Internacional Arex cierra con más de 700 entrevistas de empresas

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/2015/09/24/el_encuentro_internacional_arex_cierra_con_mas_700_entrevistas_empresas_527832_300.html

Las empresas aragonesas buscan clientes en África, Latinoamérica y China

● Un total de 126 compañías celebran 550 entrevistas con los delegados de Arex

ZARAGOZA. África occidental, Iberoamérica, India y China se han convertido en las nuevas zonas para encontrar oportunidades de negocio para la empresas, además de otras tradicionales como los países vecinos y el Este de Europa, según se expuso ayer en el VI Encuentro Internacional de Aragón Exterior (Arex), que se clausura hoy. Un total de 126 compañías aragonesas celebran estos dos días entrevistas personales con los delegados del organismo del Gobierno de Aragón, adscrito a la Corporación Empresarial, que cubren 45 países.

Entre los asistentes, empresas con gran experiencia como Amanida, comercializador de aceitunas y encurtidos de alta calidad, que salió al exterior hace dos décadas y ahora exporta el 55% a 26 países. Su primer mercado fuera es Estados Unidos, seguido de Brasil y México. En la feria acudió a cerrar contactos de su agenda para entrar en Perú, un país interesante para su sector porque «ha creado una industria de la gastronomía», explicó su gerente, Francisco Trullenque. El objetivo es que en 2018 sus ventas fuera de España representen el 70% y seguir creciendo en el mercado nacional. Como consejo a quienes empiezan apuntó «no considerar jamás el dinero que empleas en el exterior como un gasto, es siempre una inversión» y «paciencia».

Entrevista en una de las mesas de los delegados de Arex en el extranjero, ayer. FRANCISCO JIMENEZ

Un «baño de realidad» sobre la situación española

Giles Tremlett, firma periodística de 'The Economist' y 'The Guardian', y Mathieu De Taillac, de 'Le Figaro' y 'Radio France', abrieron el VI Encuentro Internacional Arex exponiendo sus puntos de vista sobre la realidad española y, de modo particular, sobre Aragón, restando relevancia al supuesto milagro económico de «un país que rozó el desastre y sobrevivió para contarlo». Un país, España, que interesa mucho a sus lectores –sobre todo por el fútbol, apuntó Tremlett– y donde los tópicos coexisten con realidades que dejan ver a ciudadanos y empresas que no tienen la autoestima que les sobra, por ejemplo, a los franceses. Fue un «baño de realidad» –según reconoció la consejera de Economía del Gobierno de Aragón, Marta Gastón, muy atenta durante toda la sesión– que bien puede servirnos para valorarnos mejor. «De este país salen empresas que no se sabe que son españolas», apuntó el periodista británico, quien consideró que nuestro modelo productivo no ha cambiado, lo que en opinión del corresponsal francés hace que sigamos teniendo una tasa de paro demasiado alta. **L. H. M.**

Iluminación y verdura ecológica

Hacia África y México mira ELT (Especialidades Luminotécnicas), fabricante de componentes electrónicos para iluminación y alumbrado que acaba de celebrar su 40 aniversario. «Gracias a la exportación hemos podido capear la crisis», aseguró Luis Morales, director de Exportación. La compañía comenzó a vender fuera casi desde sus orígenes y ahora la exportación supone el 65%, principalmente a Europa (62%), seguida de Oriente Medio (21%) y África (13%). Su caso fue uno de los que sirvieron de ejemplo en la mesa en la que participó también UMEC, Ub Group y Gardeniers. Esta última, promovida por Atades, ha encontrado clientes en Alemania, Benelux y Escandinavia para los productos de agricultura ecológica de sus 22 hectáreas de cultivo, explicó Félix Arrizabalaga.

También acudieron emprendedores como José Alberto Moreno, gerente de Carbon Shark, que quiere montar «una fábrica de bicicletas en fibra de carbono». Su problema era la financiación. «Los he llamado a todos», confesaba, sobre los bancos. Reconocía que su proyecto era más arriesgado por estar en la fase «semilla».

Casi todos los delegados tenían sus agendas llenas, incluso los de países que no atraviesan por sus mejores momentos, como Rusia. «Sigue habiendo oportunidades», aseguraba Karlos Landeta, delegado de Arex para Rusia y Ucrania. El veto ruso a la fruta tras las sanciones internacionales por el conflicto de Ucrania ha perjudicado al sector, pero afirmó que hay mercado aún y también en el textil, la maquinaria industrial y la construcción. Eso sí, «no es un mercado para empresas que debuten», reconocía.

BEATRIZ ALQUÉZAR

A fondo

Las empresas aragonesas están cada vez más preparadas para vender fuera, como demuestra el nuevo récord de exportaciones hasta julio y como quedó reflejado en el encuentro de Arex de esta semana. Para hacerse un hueco en otro país hay que invertir tiempo y dinero, este último aún escaso

PREPARADAS, LISTAS... ¡A EXPORTAR!

Las empresas aragonesas siguen mirando al exterior, aunque el mercado nacional empiece a experimentar síntomas de mejora. Prueba de ello es que la comunidad ha vuelto a batir récords hasta julio, con un aumento de las exportaciones del 21,6%, que cuadruplica el incremento registrado de media en España, que fue del 5,5%, según los datos del Ministerio de Economía publicados esta semana. En la economía aragonesa, el sector del automóvil sigue siendo el protagonista de las ventas en el exterior, que suponen un 39,9% del total, tirado por la planta de General Motors en Figueruelas. Le siguen los bienes de equipo, con un 18,3% y las manufacturas de consumo con un 13,9%.

Pese a los signos de recuperación de algunos sectores en España, «el interés por salir no ha bajado», asegura Ignacio M. Albornoz, director gerente de Aragón Exterior (Arex). La diferencia es que «hace unos años las empresas estaban más desesperadas y ahora tienen más recursos», afirma. Así, las entidades financieras están ahora más interesadas en respaldar a las empresas que se deciden a salir fuera, asegura. Prueba de ello es que en la edición de esta semana del VI Encuentro Internacional Arex, que reúne a los delegados del organismo de internacionalización del Gobierno de Aragón que cubren 45 países, ha habido cuatro entidades financieras presentes, y otras dos se han quedado sin poder montar su espacio por falta de espacio. Todas ellas han hecho campañas últimamente para dar su apoyo a las empresas que venden en el exterior.

Casi el 40% de las exportaciones aragonesas pertenecen al sector del automóvil, seguido de bienes de equipo y manufacturas de consumo

La UE recibe el 64,6% de los productos españoles que se venden fuera. Los expertos siguen viendo oportunidades en China pese a la crisis

Sudamérica y África

«Europa occidental es donde más interés hay, por cercanía, por compartir divisa, etc, pero hay que cambiar la tendencia», explica el gerente Arex, adscrita a la Corporación Empresarial Pública de Aragón. El 64,6% de las exportaciones españolas se dirigen a la Unión Europea y la tendencia es de ascenso. Desde Arex apuntan hacia otros destinos como Sudamérica, en la que hay interés desde hace años, pero también el sudeste asiático y el África occidental, una gran desconocida sobre la que se dieron esta semana algunas claves para aprovechar el 'boom' económico que atraviesan algunos países. El crecimiento se sitúa entre el 5% y el 10% en países como Angola, Kenia, Costa de Marfil o Nigeria. «Desde hace unos años hay bastantes oportunidades porque hay países que están ingresando dinero, también particulares y se están acometiendo proyectos públicos», explica. Los sectores con más potencial serían las infraestructuras y la venta de productos al consumidor final. Sin embargo, reconoce que es un «mercado muy difícil» porque todavía no hay plena seguridad jurídica.

Entre los países que siguen despertando interés se encuentra China, pese a la crisis que atraviesa, que está haciendo temblar a los mercados. «Esta crisis tenía que venir en algún momento», afirma Rafael Llopis, delegado de Arex en China. Y considera que es una oportunidad para cambiar y «pasar de un modelo de desarrollo basado en la producción a otro basado en el consumo y la economía de servicios», apunta.

Considera que el mercado chino sigue siendo muy atractivo. «La economía se está ralentizando, hay dudas sobre el nivel de crecimiento, hay un problema en la bolsa que afecta mucho al ahorrador de clase media y alta, pero sigue habiendo mucha gente de clase media», explica. Este segmento de población continúa demandando más productos y servicios y valora mucho los que llegan del extranjero. Y España está muy bien considerada, asegura. «La economía de consumo que ya está establecida no va a cambiar», apunta. Ahora, asegura que desde hace unos años producir en China no es una buena estrategia. «Al que se ha ido a fabricar y tiene mercado allí, le va a ir bien, pero no al que se fue solo para ahorrar costes», matiza. Los sectores con más potencial siguen siendo el agroalimentario, aunque reconoce que «los vinos ya están todos»; moda y calzado, educación, turismo y biotecnología para mejorar explotaciones agrícolas y ganaderas.

En las exportaciones aragonesas, el sector que copa las ventas es tradicionalmente el automóvil, por la influencia de la factoría de Opel. Desde Arex se añade que entre las pymes, el sector «que tiene más proyectos es el agroalimentario», en el que hay «más tradición exportadora». Le siguen los servicios, materiales y equipamiento para la construcción y los bienes de equipo.

El camino hacia la internacionalización es lento y algunas compañías empiezan ahora a obtener los frutos de su apuesta por el exterior. «La media desde que una empresa empieza a entrar en un país hasta que consigue vender allí es de entre uno o dos años», afirma Sánchez Albornoz, responsable de Arex.

Otros son más pesimistas. «Desde que se plantea la exportación hasta que el departamento de Exportación se consolida pasan cuatro años», calcula Óscar Calvo, gerente de JCV Shipping, empresa zaragozana especializada en el transporte marítimo de mercancías, enfocado sobre todo a la exportación. En estos años de crisis ha constatado un incremento del volumen de exportaciones pero, sobre todo, entre los clientes que ya exportaban. «Seguimos con la mis-

Jaime Royo, uno de los propietarios de la finca Mar del Señor, en Teruel. ANTONIO GARCÍA/BYKOFOTO

Trufate Trufa negra de Teruel a Emiratos Árabes

Todavía no han recogido la trufa negra de su explotación en Teruel, pero ya están buscando clientes fuera de España. «Me interesa mucho el mercado exterior porque los precios son mucho más convenientes que en España y algunos países de Europa», explica Jaime Royo, hijo de uno de los propietarios de la finca, con el mismo nombre. Los precios nos son tan altos en el mercado nacional como hace unos años, ya que ha aumentado el número de productores. Su padre, su tío y un hermano se encargan de las 50 hectáreas de Mar del Señor, cuyas trufas quieren vender a mercados con alto poder adquisitivo y que valoran este tipo de productos 'gourmet' como el sudeste asiático y Emiratos Árabes. «Empezamos a recoger trufa hace pocos años porque la plantación es bastante nueva, tiene unos 15 años», explica. Esta semana, Royo ha acudido al encuentro de Arex para «buscar intermediarios y potenciales destinos». Lleva unos años recopilando información sobre los controles que tiene que pasar el producto en la aduana. «Si buscas y te mueves, no hay grandes problemas», afirma, sobre los primeros pasos para salir al exterior. Reconoce que en su caso es un «producto complicado» ya que depende de la producción, que lleva su tiempo, y es perecedero. Así, quiere estar preparado para cuando aumente y darle salida «en todos los mercados posibles».

ma tendencia de crecimiento moderado», afirma. Reconoce que se van abriendo más mercados y las empresas no solo llevan sus mercancías a Europa, sino que salen a otros países como Extremo Oriente o Sudamérica. En su trabajo con los clientes está también asesorarles sobre el papeleo necesario para llevar la mercancía o cómo asegurar el cobro.

«Exportar es una inversión a medio plazo. No es llegar y vender», recuerda Javier Paredes, delegado de Arex en Turquía. En una primera fase hay que invertir tiempo y dinero en «darte a conocer y visitar clientes». En el caso del mercado turco afirma que hay que «competir en calidad, porque en precio es más complicado». Las energías renovables están despegando en el país, con los primeros concursos públicos para la construcción de parques eólicos e instalaciones solares. «No hay empresas nacionales con experiencia previa», reconoce, por lo que las españolas tienen una «ventaja competitiva».

Entre las principales carencias de las compañías que acuden a asesorarse a Arex figura «la falta de conocimiento del país, del tipo de contactos más adecuados para distribuir y vender su producto, el segmento de clientes más adecuado, etc.», enumera Sánchez Albornoz. Además, añade dos problemas que se repiten en las empresas más pequeñas, el insuficiente conocimiento de idiomas y la falta de personas dedicadas a tiempo completo a la internacionalización. Aunque encontrar financiación supone también una barrera en muchos casos, que ha sido «gravísima» en los primeros años de crisis», ahora se habría suavizado, asegura.

Entre las carencias de las empresas está la falta de financiación, de conocimiento del país y de los contactos para vender su producto

Sin embargo, la preparación de las compañías ha mejorado, según afirmaban muchos de los delegados de Arex en la cita de este año.

El tamaño no es una excusa para no exportar. Llopis asegura que para entrar en el mercado chino «no es una cuestión de ser una pyme o una gran empresa sino de tener muy claro a lo que aspiras». Así, pese a su gran tamaño se puede encontrar un «nicho», centrarse en él y «explotarlo al máximo».

«Hay proyectos grandes pero que arrastran a muchas empresas pequeñas, desde pymes de 20 trabajadores», añade Paredes sobre los contratos en Turquía.

BEATRIZ ALQUÉZAR

Javier Soria, Raúl Soler, Daniel Alierta y Daniel Lahuerta, parte del equipo de Exportación. ARÁNZAZU NAVARRO

UMEC Una «sastrería» del metal para Europa

A punto de cumplir sus bodas de plata, UMEC, fabricante de piezas para la industria, ha dado en los últimos años un importante salto en las ventas al exterior. «En 2005 realizamos la primera venta internacional, de los propios clientes en España, empresas del automóvil que tenían plantas en Europa», explica Javier Soria, responsable de Exportación de la firma zaragozana. Pero fue en 2010 cuando se dieron cuenta de que «era necesario salir a vender» en una apuesta por diversificar. Confiesan que su primera acción fue buscar un agente en Alemania, que no tuvo éxito pero de ella les quedó la experiencia que adquirieron. Y, como todo lleva su tiempo, en 2014 firmaron un contrato con un agente comercial alemán. Hoy tienen otro en Toulouse para cubrir el sur de Francia y servir a la industria aeronáutica. En todo el proceso agradece el apoyo de Arex, sobre todo porque «nos acompañaron hasta a la firma de los contratos», recuerda. Ahora cuentan con un nuevo proyecto en el Reino Unido. En solo un ejercicio la facturación internacional ha pasado de suponer el 4,65% al 13%. Entre sus claves para competir destaca la «flexibilidad en todos los sentidos», para suministrar «cualquier pieza en cualquier material» y la rapidez en servirla. El año pasado facturaron 2,8 millones de euros y tienen 29 empleados.

África occidental
Energía, infraestructuras y maquinaria agrícola

PAÍSES. Nigeria y Costa de Marfil.
ECONOMÍA. Nigeria se ha convertido en la primera economía de África, con tasas de crecimiento del 7%. La agricultura disminuye su peso hasta el 22%. En Costa de Marfil, el sector primario representa aproximadamente un 25% del PIB marfileño y emplea a más de la mitad de la población. Entre sus productos, cacao, café y anacardo. Tras la guerra y el bajón económico en 2011 crece al 7,5%.
OPORTUNIDADES. En Nigeria, el gobierno potencia las inversiones en electricidad, energía, transportes y modernización agraria. El Gobierno de Costa de Marfil fomenta la inversión en energía, el transporte, las infraestructuras, las telecomunicaciones y el sector financiero, según los informes del ICEX.

Sudamérica
Telecomunicaciones y construcción

PAÍSES. México y Perú.
ECONOMÍA. México es la segunda economía de sudamérica, con 118 millones de habitantes y un crecimiento del 4%. En Perú, las previsiones de crecimiento para el año 2015 se sitúan en el entorno del 3%-4%, por debajo de las de años anteriores. China es el primer cliente de las empresas peruanas, por lo que están pendientes de su evolución.
OPORTUNIDADES. El Gobierno mexicano ha impulsado la apertura de las telecomunicaciones y el desarrollo de las infraestructuras. España exporta máquinas y aparatos mecánicos, material eléctrico, coches y ropa. Perú acogerá los Juegos Panamericanos de 2019, que pueden generar oportunidades en construcción e ingeniería.

Turquía Aprovechar los primeros proyectos de energías renovables

SUPERFICIE. 74.815 km2.
POBLACIÓN. 73,7 millones de habitantes.
MONEDA. Lira turca.
IDIOMA. Turco y kurdo.
ECONOMÍA. El sector servicios es el más importante con un peso del 59,2%, seguido de la industria (25,8%), la agricultura (10,1%) y la construcción (5,6%).
ACTIVIDADES. El país ocupa el puesto 16 en la fabricación de automóviles y el 15% de la producción industrial es textil. El turismo encabeza el sector servicios.
PERSPECTIVAS. Oportunidades por el 'boom' de las energías renovables, con grandes contratos públicos. También en la construcción de líneas férreas, hospitales público-privados, industria auxiliar del automóvil y agroindustria.

China Productos para la clase media que crece a pesar de la crisis

SUPERFICIE. 9,5 millones de km2.
POBLACIÓN. 1.347 millones de habitantes.
MONEDA. Yuan.
IDIOMA. Chino mandarín.
ECONOMÍA. El sector primario continúa teniendo un peso muy importante en la economía (10%) aunque va bajando.
ACTIVIDADES. El país es líder en fabricación de textil, electrodomésticos y juguetes. El carbón es la principal fuente energética.
PERSPECTIVAS. Posibilidades de negocio en el sector de bienes de equipo; materias primas y productos intermedios para la industria agroalimentaria, jamón, vino y aceite, pesca, chocolate, agua mineral; bienes de lujo (calzado, cosméticos) y turismo, según el ICEX.

- **ARAGÓN DIGITAL**

20.09.2015 "La VI Edición del Encuentro Internacional Arex acogerá más de 550 entrevistas entre empresas aragonesas y extranjeras"

http://www.aragondigital.es/noticia.asp?notid=136890

Economía

aragondigital.es 23/9/2015

23/9/2015

Lucía Segarra Sánchez

Más de 200 empresas aragonesas buscan una oportunidad en el extranjero gracias al VI Encuentro AREX

Un total de 230 empresas aragonesas mantendrán más de 700 entrevistas con representantes de 45 países en el VI Encuentro Internacional AREX. Hoy y mañana los empresarios buscarán comenzar o continuar su proceso de internacionalización para aprovechar las oportunidades del mercado exterior gracias a reuniones individuales con asesores.

En este encuentro están presentes más de 45 países de los cinco continentes

Zaragoza.- Exportar sandalias a Angola, placas solares a Marruecos o arroz de los Pirineos al golfo Pérsico son algunos de los proyectos que se están gestionando en el VI Encuentro Internacional Aragón Exterior (AREX) que se celebra entre hoy y mañana en Zaragoza. Ahí, un total de 230 empresas aragonesas mantendrán más de 700 entrevistas con asesores internacionales para buscar una oportunidad en el mercado exterior.

En este encuentro están presentes más de 45 países de los cinco continentes representados por 26 delegados que informan y asesoran a los empresarios aragoneses sobre cómo exportar sus productos a países como Kenia, Bielorrusia o China. Entre los destinos más demandados, destacan los países cercanos de Europa, pero también mercados del sudeste asiático o el norte de África.

El número de empresas participantes continúa aumentando cada año y desde la organización aseguran que se crece en todos los sentidos, tanto en la red de delegados, como en el número de entrevistas concertadas o los talleres que se organizan. Además, en esta edición se han incorporado varios expositores para asesorar sobre servicios de internacionalización. De este modo estaban presentes entidades del sector financiero, como Bantierra, entidades educativas o aseguradoras.

La inauguración de este VI Encuentro ha corrido a cargo de la consejera de Economía del Gobierno de Aragón, Marta Gastón, que ha mostrado su satisfacción por las últimas estadísticas que muestran el liderazgo de Aragón en exportaciones, pero ha asegurado que "esto no nos llevará a la autocomplacencia". Además, ha animado a los empresarios a continuar con el proceso de internacionalización: "Las empresas han tenido que adaptarse y han encontrado una vía de escape ante la baja demanda interna, ahora debemos continuar por ese camino", ha puntualizado.

En su discurso inaugural Gastón ha apostado por crear un nuevo modelo productivo, un modelo basado en el conocimiento. "Educación e Industria deben trabajar transversalmente para fortalecer la economía de cara a futuras crisis", ha remarcado. Así, ha concluido la consejera, para que una empresa consiga el éxito exportando debe ofrecer un buen producto con precios competitivos reduciendo el coste de los factores. La tercera condición fundamental, ha dicho, es estar bien informado de la realidad social y económica del país de destino.

- **EXPANSIÓN**

24.09.2015 "Aragón Exterior refuerza su apoyo al tejido productivo aragonés"
http://www.expansion.com/aragon/2015/09/23/5602931946163f616a8b4586.html

23.09.2015 “Bantierra participa en AREX 2015 para apoyar estrategias de internacionalización”

http://www.expansion.com/aragon/2015/09/23/5602b4f4e2704e74798b4593.html

- ## EL ECONOMISTA

06.09.2015 “La capital acogerá el 23 y 24 de septiembre el VI Encuentro Internacional Arex”

http://www.eleconomista.es/espana/noticias/6982910/09/15/La-capital-acogera-el-23-y-24-de-septiembre-el-VI-Encuentro-Internacional-Arex.html

23.09.2015 Marta Gastón: "Aragón tiene una buena posición en calidad de productos para abrir mercados"
http://www.eleconomista.es/aragon/noticias/7023003/09/15/Marta-Gaston-Aragon-tiene-una-buena-posicion-en-calidad-de-productos-para-abrir-mercados.html

- ## EMPRESA EXTERIOR

24.09.2015 “Las empresas zaragozanas podrán conocer “Cómo vender en el exterior a través de mercados electrónicos” gracias a ICEX y a Aragón Exterior”

http://empresaexterior.com/not/55365/las-empresas-zaragozanas-podran-conocer-ldquo-como-vender-en-el-exterior-a-traves-de-mercados-electronicos-rdquo-gracias-a-icex-y-a-aragon-exterior

25.09.2015 Vídeo resumen VI Encuentro Internacional AREX

http://empresaexterior.com/not/55395/vi-encuentro-internacional-arex

28.09.2015 “¿Dónde Exportamos? VI Encuentro Internacional AREX ¡El exterior, más cerca!”

http://empresaexterior.com/not/55462/-donde-exportamos-vi-encuentro-internacional-arex-el-exterior-mas-cerca-/

- ## EXPORTAR EN ARAGÓN

21.09.2015 "La VI edición del Encuentro Internacional AREX acogerá más de 550 con los delegados de la empresa pública en el extranjero"

http://exportarenaragon.es/la-vi-edicion-del-encuentro-internacional-arex-acogera-mas-de-550-entrevistas-con-los-delegados-de-la-empresa-publica-en-el-extranjero/

23.09.2015 "El peor enemigo de España son los propios españoles"
http://exportarenaragon.es/el-peor-enemigo-de-espana-son-los-propios-espanoles/

24.09.2015 "El VI Encuentro Internacional AREX cierra con más de 700 entrevistas realizadas"
http://exportarenaragon.es/el-vi-encuentro-internacional-arex-cierra-con-mas-de-700-entrevistas-realizadas/

- ## ARAGÓN HOY

24.09.2015 "El VI Encuentro Internacional Arex cierra con más de 700 entrevistas realizadas"
http://www.aragonhoy.net/index.php/mod.noticias/mem.detalle/area.1053/relmenu.5/id.168773