



INFORME
DE FERIA

2024



**CACLP / China
Association of Clinical
Laboratory Practice Expo**

**CISCE / China IVD
Supply Chain Expo**

**Chongqing
16-18 de marzo de 2024**

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Pekín

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.



INFORME
DE FERIA

16 de mayo de 2024
Pekín

Este estudio ha sido realizado por
Julien Poch Roduit

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Pekín

<http://china.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240140



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	4
1.3. Datos de la edición de 2024	6
2. Descripción y evolución de la Feria	7
2.1. Ubicación	7
2.2. Conferencias	8
2.3. Participación empresarial fuera del pabellón de España	9
3. Actividades de promoción	12
3.1. Actividades de promoción de la feria	12
4. Tendencias y novedades presentadas	13
4.1. Tendencias globales	13
4.2. Productos destacados en la feria	13
5. Anexos	14
5.1. Transporte (a y desde la feria)	14
5.2. Servicios dentro del recinto ferial	14
5.3. Recomendaciones	14
5.4. Direcciones de interés	17
5.5. Fotos del evento	18



1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

TABLA 1. DATOS GENERALES DE CACLP & CISCE 2024

China Association of Clinical Laboratory Practice Expo and China IVD Supply Chain Expo

Página web: <https://en.caclp.com/>

Fecha de celebración: 16 al 18 de marzo de 2024

Fechas de la próxima edición: Marzo de 2025

Frecuencia: Anual

Edición: CACPL 21.^a y CISCE 4.^a

Lugar de celebración: Chongqing International Expo Center, Chongqing, China

Horario de la feria: 8h-18h

Precio de la entrada: Gratuito con registro previo, 50 CNY en el lugar

Precio para exponer: 25.600 CNY por 9 m² de superficie (incluye paredes, moqueta, mostrador de información, 2 sillas plegables, 4 focos, 1 enchufe eléctrico y 1 papelera)

Fuente: Página web de CACLP.

TABLA 2. EVOLUCIÓN DESDE EL AÑO ANTERIOR

	2023	2024
Superficie	130.000 m ²	130.000 m ²
Expositores	+1.300	+1.300
Visitantes	+40.000	Cerca de 50.000

Fuente: Página web de CACLP.

Pueden consultar información complementaria a este informe en la [página web](#) oficial de la feria.

1.2. Sectores y productos representados

La China Association of Clinical Laboratory Practice Expo (CACLP) se creó en 1991 y se ha consolidado como una de las mayores exposiciones en la industria de diagnóstico in vitro (IVD) a nivel mundial. Está compuesta por la China Association of In-Vitro Diagnostics (CAIVD) y el Professional Community of Experimental Medicine (PCEM):

- CAIVD es una asociación profesional nacional que representa una amplia gama de actores en toda la industria de diagnóstico *in vitro* en China. Conectando a más de 2.000 fabricantes, distribuidores, agentes, proveedores de servicios y otros participantes en la industria de IVD, la asociación desempeña un papel vital en la promoción y el desarrollo de esta importante área de la salud en el país.
- PCEM es una asociación nacional de especialistas centrada en el campo de la medicina de laboratorio. La asociación cuenta actualmente con más de 900 miembros, quienes son académicos provenientes de hospitales, laboratorios clínicos independientes, universidades y otras instituciones de investigación en todo el mundo.

En cuanto a la China IVD Supply Chain Expo (CISCE), fue lanzada con éxito en 2021. Dicha exposición amplía aún más los sectores de productos desde la fase inicial hasta la fase final.

La gran cantidad de programas académicos y educativos de alto nivel que tienen lugar simultáneamente en el lugar y soluciones promocionales durante todo el año hacen de CACLP & CISCE una de las plataformas más importantes para los actores globales de IVD. Cada año, CACLP & CISCE reúne a más de 40.000 profesionales, incluidos empresarios, académicos, usuarios y líderes de pensamiento en la industria del laboratorio clínico de todo el mundo, para intercambiar los últimos avances en la industria, fortalecer las asociaciones y dar forma al futuro de la industria de IVD juntos.

La CALCP & CISCE 2024 fueron divididas en 6 áreas especializadas:

- Instrumentos y Reactivos
- Materias Primas
- Componentes
- Consumibles
- Equipos Generales de Laboratorio
- Cadena de Suministro

La feria CACLP & CISCE 2024 es líder mundial para la industria de diagnóstico *in vitro*, constituyendo un importante escaparate para las empresas interesadas en introducirse en el mercado chino y asiático en general y/o consolidar su presencia en los mismos. Es de periodicidad anual y, en las últimas tres décadas, CACLP ha construido una plataforma internacional que integra fabricación, academia, investigación, aplicación y gestión.

1.3. Datos de la edición de 2024

TABLA 3. CACLP & CISCE 2024

Superficie: 130.000 m ²
Precios: 25.600 CNY por 9 m ² de superficie
Servicios incluidos: Paredes, moqueta, mostrador de información, 2 sillas plegables, 4 focos, 1 enchufe eléctrico y 1 papelera
Fecha de cierre de inscripciones: 31 de enero de 2024
Número de expositores: +1.300
Número de visitantes: Casi 50.000
Procedencia: 54 países
Número de pabellones oficiales: 1 – Alemania/Brandemburgo; 2 – “International Pavilion”
Participación internacional: 115 expositores (8 %)
Fecha de la próxima edición: marzo de 2025

Fuente: Página web de CACLP.

En el marco de CACLP & CISCE 2024, se desplegó una extensa área de exhibición que abarcaba 130.000 metros cuadrados repartidos en 9 pabellones, organizados de la siguiente forma:

- CACLP
 - Instrumentos y Reactivos (entrada principal, más los pabellones 1 a 4);
- CISCE
 - Consumibles (pabellón 5);
 - Cadena de Suministro (pabellón 6);
 - Equipos de Laboratorio Generales y Componentes (pabellón 7);
 - Materias Primas (pabellón 8).

Esta plataforma acogió a más de 1.300 expositores, entre los cuales 115 eran extranjeros, que representaban diversos aspectos de la cadena de la industria de IVD.

El éxito de esta edición quedó patente en la asistencia, con cerca de 50.000 visitantes que incluyeron a profesionales de la industria, investigadores y usuarios finales. La diversidad internacional también fue evidente, con expositores procedentes de 19 países y regiones, y visitantes profesionales representando a 54 naciones.

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Ubicación

La feria se celebró en el Chongqing International Expo Center, situado a 25 km de Chongqing. La estructura del evento se organizó meticulosamente en 6 áreas especializadas, cada una centrada en aspectos específicos de la industria, como Instrumentos y Reactivos, Materias Primas, Componentes, Consumibles, Equipos de Laboratorio Generales y Cadena de Suministro. Esta división entre productos y servicios permitió una experiencia más enfocada y significativa tanto para los expositores como para los visitantes.

IMAGEN 1. DISTRIBUCIÓN DE LOS PABELLONES EN CACLP & CISCE 2024



Fuente: Página web de CACLP.

Destacados participantes, entre ellos grandes empresas internacionales como Danaher Corporation, Roche y Abbott, así como destacadas compañías chinas de diagnóstico in vitro (IVD) como Zybion, Mindray, YHLO, Maccura, Autobio, Wondfo y Snibe, junto con los expositores del pabellón conjunto de Berlín-Brandemburgo y la Asociación de Fabricantes de Diagnósticos de India,

enriquecieron significativamente la diversidad de productos y servicios ofrecidos durante la exposición. Además, la implementación de presentaciones diarias en el Pabellón Internacional proporcionó un espacio integral y focalizado para que los expositores destacaran sus productos y tecnologías de vanguardia a nivel global.

2.2. Conferencias

Del 15 al 18 de marzo, al mismo tiempo que la Expo CACLP·CISCE, también se llevaron a cabo de manera simultánea la 9.^a Conferencia China de Medicina Experimental (CEMC) y sus subforos, la 11.^a Conferencia sobre Desarrollo de la Industria de Diagnóstico In Vitro en China (CIIDC), y la 3.^a Conferencia sobre Materias Primas y Componentes Clave (CKRMPPF), la 6.^a Conferencia de Jóvenes Emprendedores en Diagnóstico In Vitro (ELMY), la 5.^a Conferencia de Empresas Distribuidoras de Diagnóstico In Vitro en China (CIDEF), la 1.^a Conferencia Internacional sobre Medicina Experimental y Diagnóstico In Vitro y más de 100 conferencias sobre temas corporativos.

Los eventos académicos concurrentes dieron la bienvenida a más de 300 académicos, expertos y científicos destacados en medicina experimental, ingeniería biomédica y campos relacionados, brindando presentaciones cautivadoras y atrayendo a más de 5.000 asistentes en total.

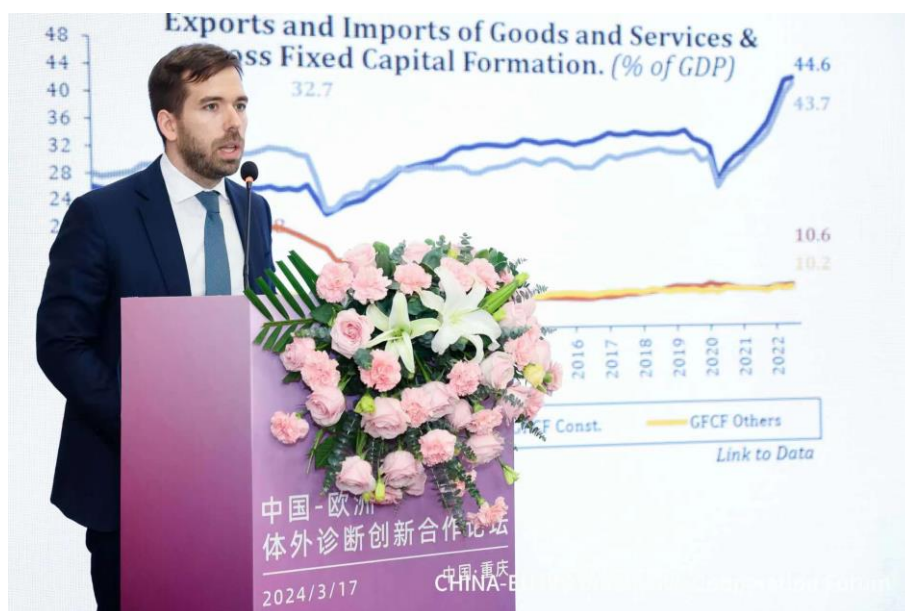
Además, el 1.^{er} Foro Internacional de Medicina de Laboratorio e IVD, organizado conjuntamente por CAIVD, PCEM e IFCC y organizado por CACLP, facilitó en gran medida el intercambio académico global.

Por otra parte, en la 9.^a CEMC, el profesor Khosrow Adeli, ex presidente de la Federación Internacional de Química Clínica y Medicina de Laboratorio (IFCC, por sus siglas en inglés), asistió a la conferencia, y la IFCC firmó formalmente acuerdos de cooperación estratégica con PCEM, CAIVD y CACLP. La firma de esta cooperación estratégica ha sentado una sólida base para que las tres partes lleven a cabo una amplia cooperación internacional en el futuro, y jugará un papel importante en fortalecer los intercambios y la cooperación en el campo de los diagnósticos médicos *in vitro* experimentales internacionales y nacionales, promoviendo así el proceso de internacionalización de los diagnósticos *in vitro* localizados.

El domingo 17 de marzo de 2024, se celebró el "Foro de Cooperación Innovadora China-UE IVD", organizado por Chengdu Zenmindes Biotech CO., LTD., en el contexto de la exposición. Dicha empresa se posiciona como un intermediario clave entre China y el mundo en el ámbito de la biotecnología. Especializada en la importación de productos europeos de alta tecnología, calidad y eficiencia, Zenmindes se dedica a facilitar colaboraciones beneficiosas para todas las partes involucradas. Además de su enfoque en la importación, la empresa ofrece servicios de cooperación para proyectos internacionales en el campo de las ciencias de la vida. Actualmente reconocida como proveedor de productos relacionados con la biotecnología y el diagnóstico *in vitro*, Zenmindes ha demostrado su compromiso con las responsabilidades contractuales hacia socios, clientes y la

sociedad en general. Esta dedicación ha permitido a Zenmindes acumular una amplia experiencia en la colaboración con empresas líderes en ciencias de la vida a nivel mundial, así como con instituciones de investigación y educativas.

Además de una exposición sobre las oportunidades de inversión en España y la industria farmacéutica española presentada por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, se incluyeron a dos empresas españolas como ponentes destacados, IKERLAT Polymers y Sepmag SL (ver subapartado 2.3), junto con importantes empresas chinas de IVD como Diasorin, Snibe y Bio-YD (Shinva). También participaron representantes de GTAI (Invest in Germany) y el Consulado General Británico en Chongqing.



2.3. Participación empresarial fuera del pabellón de España

Hubo cinco empresas españolas que estuvieron presentes en la feria:

- IKERLAT Polymers es líder en el desarrollo y fabricación de partículas poliméricas personalizadas, destacándose por su experiencia de quince años en el mercado. Sus productos tienen aplicaciones diversas, desde sistemas de diagnóstico hasta cristales fotónicos y procesos de calibración, siendo reconocidos mundialmente por su calidad y versatilidad. Con sede en Lasarte-Oria (Gipuzkoa) desde 2006 y originarios de una *spin-off* de la Universidad del País Vasco en 1998, IKERLAT Polymers cuenta con una importante presencia global y su compromiso constante con la innovación en dispersiones poliméricas.
- Sepmag: Sepmag SL es líder en el desarrollo, producción y comercialización de equipos basados en materiales magnéticos para la separación magnética en la industria biotecnológica y nanotecnológica. Desde su fundación en 2012, se ha destacado por proporcionar soluciones

avanzadas que garantizan un control preciso y eficiente en cualquier volumen, sin agregación. Con sede en Cerdanyola del Vallès, Barcelona, y un equipo de 11-50 empleados, Sepmag cuenta con una amplia presencia internacional en Europa, Norte América, India, China y Japón, consolidándose como un referente en el sector.

- Werfen: Werfen es una empresa privada, establecida en 1966 en Barcelona, España. Se destaca como líder mundial en el ámbito del diagnóstico especializado, abarcando áreas como Hemostasia, Diagnóstico en Cuidados Agudos, Autoinmunidad, Transfusión y Trasplante. A través de su línea comercial de OEM, investiga, desarrolla y produce ensayos y biomateriales personalizados para terceros. Con una presencia directa en más de 30 países y una red de distribuidores en más de 100 territorios, sus centros de I+D y producción en Estados Unidos y Europa respaldan su posición global. En 2022, alcanzó ingresos por 1.840 millones de euros, contando con un equipo de más de 7.000 empleados.
- Certest: Certest Biotec, S.L. es una empresa española de biotecnología fundada en 2002 en Zaragoza, dedicada al desarrollo y fabricación de productos de diagnóstico *in vitro* para aplicaciones humanas. Con más de 300 empleados altamente cualificados, distribuye sus productos a más de 130 países. Su misión es desarrollar soluciones innovadoras y de calidad para la detección y diagnóstico *in vitro*, mientras que su visión es convertirse en líder internacional en el sector. Las modernas instalaciones de Certest están diseñadas para la eficiencia energética, con una superficie edificada de más de 2.000 m² y la posibilidad de ampliación a más de 8.000 m². En 2018, inauguró la Fase II de sus instalaciones, con una inversión de 5 millones de euros, con el objetivo de aumentar su capacidad productiva y seguir ofreciendo productos y servicios de calidad a nivel mundial.
- Spinreact: Spinreact es una empresa especializada en el desarrollo, producción y comercialización de reactivos de diagnóstico clínico. Fundada en 1975, ha destacado por su compromiso con la calidad del producto y por mantener relaciones estrechas y efectivas con sus distribuidores, adoptando como filosofía de trabajo el lema "seguimos creciendo juntos". La compañía fabrica todos sus productos en su planta de producción en Sant Esteve de Bas, Gerona (España), siguiendo las normativas más actualizadas de la industria química y los más estrictos criterios medioambientales. Con la visión de ser una empresa líder y de confianza en el sector sanitario global, Spinreact se centra en establecer alianzas a largo plazo, contar con un equipo diverso y lograr un crecimiento sostenible. Su objetivo es adaptar la tecnología del diagnóstico *in-vitro* para que cualquier laboratorio u hospital pueda realizar análisis de manera razonable, rentable, efectiva y precisa. La relación con los distribuidores se destaca como un aspecto clave en el éxito de la empresa, evidenciando su compromiso con el trabajo bien hecho.



3. Actividades de promoción

3.1. Actividades de promoción de la feria

Para dirigirse a empresas chinas, la organización opera dos canales diferentes en WeChat (la plataforma de WeChat de CACLP cuenta con más de 150.000 seguidores y la plataforma de CAIVD, más de 180.000) y dos aplicaciones (la de CACLP tiene más de 80.000 usuarios registrados de la industria, mientras que la aplicación de CAIVD cuenta con más de 130.000 artículos con más de 1,5 millones de visitas). Además, se envían correos electrónicos a los expositores anteriores y a los miembros de la industria de CAIVD. Para las empresas internacionales, la organización es muy activa en LinkedIn (con más de 6.000 seguidores y creciendo rápidamente). Se envían correos electrónicos mensuales a una base de datos de 2.500 objetivos internacionales y se participa en otros eventos de la industria, como IFCC, Medica, ADLM (anteriormente AACC) y MEDLAB Dubái. Además, se organizan de 3 a 4 webinarios al año para el público internacional y de 7 a 10 webinarios al año para el mercado chino.

4. Tendencias y novedades presentadas

4.1. Tendencias globales

Tras el auge experimentado en el sector de diagnósticos durante la pandemia de COVID-19, varias empresas del sector farmacéutico chino están mostrando una clara tendencia hacia la internacionalización. Durante la época de bonanza de diagnósticos, estas empresas han acumulado experiencia y recursos que ahora están aprovechando para expandirse a nivel global.

Una de las novedades más destacadas en la comercialización es el enfoque en la digitalización y la telemedicina. Muchas empresas están desarrollando plataformas en línea para la venta de productos farmacéuticos y diagnósticos, lo que les permite llegar a un público más amplio y facilitar el acceso a sus productos. Además, se observa un aumento en la inversión en investigación y desarrollo de nuevos fármacos y tecnologías médicas, con el objetivo de mantenerse a la vanguardia en el mercado internacional.

Otra tendencia importante es la colaboración entre empresas chinas y extranjeras. En lugar de competir entre sí, muchas compañías están buscando alianzas estratégicas con empresas internacionales para aprovechar sus recursos y conocimientos en diferentes mercados. Esto les permite acceder a nuevas tecnologías y conocimientos, así como expandir su presencia global de manera más efectiva.

4.2. Productos destacados en la feria

Entre otros productos, se presentó el producto Elecsys CA 242 de Roche. Es un ensayo inmunológico utilizado en el diagnóstico y seguimiento de ciertos tipos de cáncer, especialmente cáncer de páncreas y cáncer colorrectal. Este ensayo mide los niveles de un marcador tumoral conocido como CA 242 en muestras de suero o plasma sanguíneo del paciente.

5. Anexos

5.1. Transporte (a y desde la feria)

Para acceder al recinto desde el centro de Chongqing, se tarda una media hora en taxi.

5.2. Servicios dentro del recinto ferial

Dentro del recinto ferial se ha dispuesto de los siguientes servicios.

- Enfermería
- Restaurantes, cafeterías y tiendas
- Servicio de taquillas y guardarropa
- Zonas de descanso y fumadores

5.3. Recomendaciones

A continuación, se presentan una serie de recomendaciones dirigidas a las empresas exportadoras españolas que deseen adentrarse en el mercado chino, con el objetivo de aumentar su cuota de mercado y consolidar su posición de manera satisfactoria.

1. Reglas básicas de conducta. Sea puntual.

Al hacer negocios en China, debe cuidar los detalles y las formas. Conviene respetar una serie de costumbres locales:

- La puntualidad es obligada, calcule los trayectos a la reunión con tiempo extra para imprevistos para así poder respetar esta cuestión, y por supuesto esto también aplica a la preparación previa y entrada en la sala con tiempo para mantener las reuniones virtuales.
- Dar la mano es el saludo estándar en China.
- Prepare las presentaciones y catálogos que vaya a usar en la reunión y tradúzcalos al chino.
- Los banquetes de negocios forman parte de las actividades sociales que con frecuencia preparan los socios chinos a sus invitados. Si el chino visita España, esperará recibir uno.
- Una vez cerrada la negociación, es frecuente intercambiar regalos. Productos típicos españoles (gastronómicos o artísticos) o aquellos que guarden cierta relación con el objeto de la negociación serán bien acogidos. Es conveniente explicar el significado, el origen o el



sentido del obsequio al entregarlo. No se debe regalar nada que sea llamativamente caro u ostentoso.

2. Registre la marca

Antes de realizar cualquier operación en China, el empresario español ha de registrar la marca en China (y en chino). Se trata de una operación sencilla y barata que, si bien no garantiza que el producto no vaya a ser copiado, si permite tener cobertura jurídica para luchar contra las falsificaciones, mantener su presencia en China e incluso impedir que el producto copiado pueda ser exportado a terceros países.

3. Adapte su producto al gusto local

Esto no implica que siempre sea necesario modificar el producto, en ocasiones basta con adaptar su envoltorio. El público chino concede especial importancia a la presentación. Los colores de los envoltorios, el etiquetado y, por supuesto, los gustos y preferencias del consumidor chino son esenciales para posicionarse en el mercado.

4. Diseñe su estrategia a medio plazo y concéntrese geográficamente

Acceder al mercado chino es una labor compleja que requiere tiempo, esfuerzo y dinero, por lo que es difícil conseguir grandes beneficios a corto plazo. Además, China debe ser abordada no como un país, sino como un continente, dados su tamaño, su población y la disparidad existente entre unas zonas y otras. Comience primero en una zona, y vaya poco a poco ampliando su presencia.

5. Cuente con personal con experiencia y con presencia regular en el país

Las relaciones personales entre los negociadores y el compromiso de la empresa española con el mercado chino juegan un papel esencial a la hora de concluir acuerdos. Ambas circunstancias requieren una presencia continuada en el país. Envíe personal cualificado, con capacidad de toma de decisiones y con experiencia, ya que es fundamental mantener un control periódico in situ sobre las actividades del socio, agente o distribuidor en China. No obstante, asegúrese siempre de investigar minuciosamente a su potencial socio o agente y no se fíe de las apariencias.

6. Tenga en cuenta la barrera idiomática

Muy pocas personas en China hablan inglés (aunque muchas dicen hablarlo). Es esencial contar con un buen intérprete para evitar confusiones. Sea claro y directo y utilice frases sencillas puesto que la traducción siempre genera una cierta pérdida de información. Nunca desprecie entrevistas porque no hablen inglés, es algo habitual.



7. Tenga paciencia y sea persistente en las negociaciones

El empresario chino es experto en negociaciones y tiene una paciencia sin límites, que puede llegar a desesperar al exportador español que desea cerrar un negocio con prisa. En China, la mayor virtud es la persistencia. Nunca fije una fecha límite para el contrato, y si lo hace, no se la diga a la contraparte china. En caso contrario, no cerrará el acuerdo hasta pocos días antes (o incluso pocos después) de esa fecha.

8. Nunca haga perder cara a la contraparte china

Cualquier crítica, falta de respeto, voz altisonante, gesto despectivo o acusación de contradicciones por parte del empresario español, aunque estuviera justificada, haría perder cara a la contraparte china, lo que acaba con toda posibilidad de negocio. Los chinos suelen poner trabas en las negociaciones para valorar la reacción del contrario. No desespere, defienda su postura con firmeza, pero siempre con una cara amable.

9. No dé nada por supuesto

Elimine los prejuicios o ideas sobre este país antes de venir. La imagen que se tiene de él en Occidente está completamente distorsionada y no responde a la realidad de un país enorme que cambia por minutos. Eso sí, sea consciente de que en China todo puede pasar, por lo que conviene ser cuidadoso con todos los detalles y dejar todo por escrito.

10. Apóyese en la Oficinas Económicas y Comerciales de España

En un país tan complejo y cambiante como China, es esencial contar con el apoyo oficial de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Pekín, Shanghái y Cantón. Dichas oficinas prestan un apoyo integral a la empresa española, resolviendo consultas, elaborando estudios de mercado, organizando misiones y pabellones oficiales de España o informando sobre aspectos clave, como las modificaciones normativas o el registro de la marca.



5.4. Direcciones de interés

Embajada de España

Chaoyang Qu, Sanlitun Lu, 9
100600 Pekín
Teléfono: (+86) 10-6532-3629
Fax: (+86) 10-6532-3401
E-mail: emb.pekin@maec.es

Statistics Bureau of China

57, Yuetan Nanjie, Sanlihe,
Xicheng District
100826 Pekín
Fax: (+86) 10-6878-2000
Email: info@stats.gov.cn
Web: stats.gov.cn

Oficina Económica y Comercial de España en Pekín

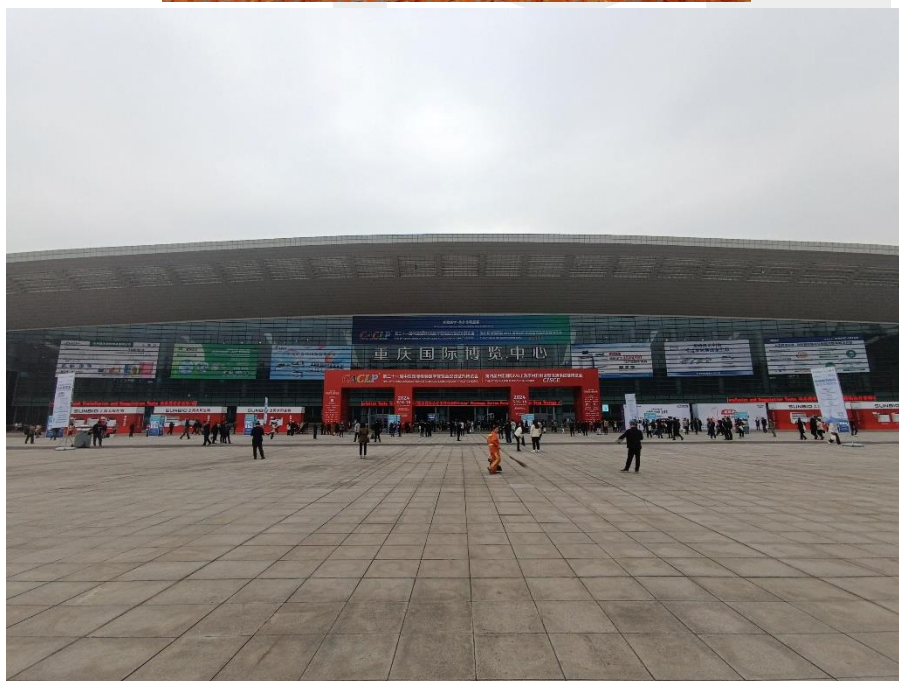
Spain Building, 5th and 6th floor
Gongtinanlu A1-B, Chaoyang District
100020 Pekín
Teléfono: (+86) 10-5879-9733
Web: china.oficinascomerciales.es

Delegación de la UE en China

15 Dongzhimenwai Dajie,
Sanlitun, Chaoyang District
100600 Pekín
Teléfono: (+86) 10-6532-3629
Fax: (+86) 10-6532-3401
Web: eeas.europa.eu/delegations/china

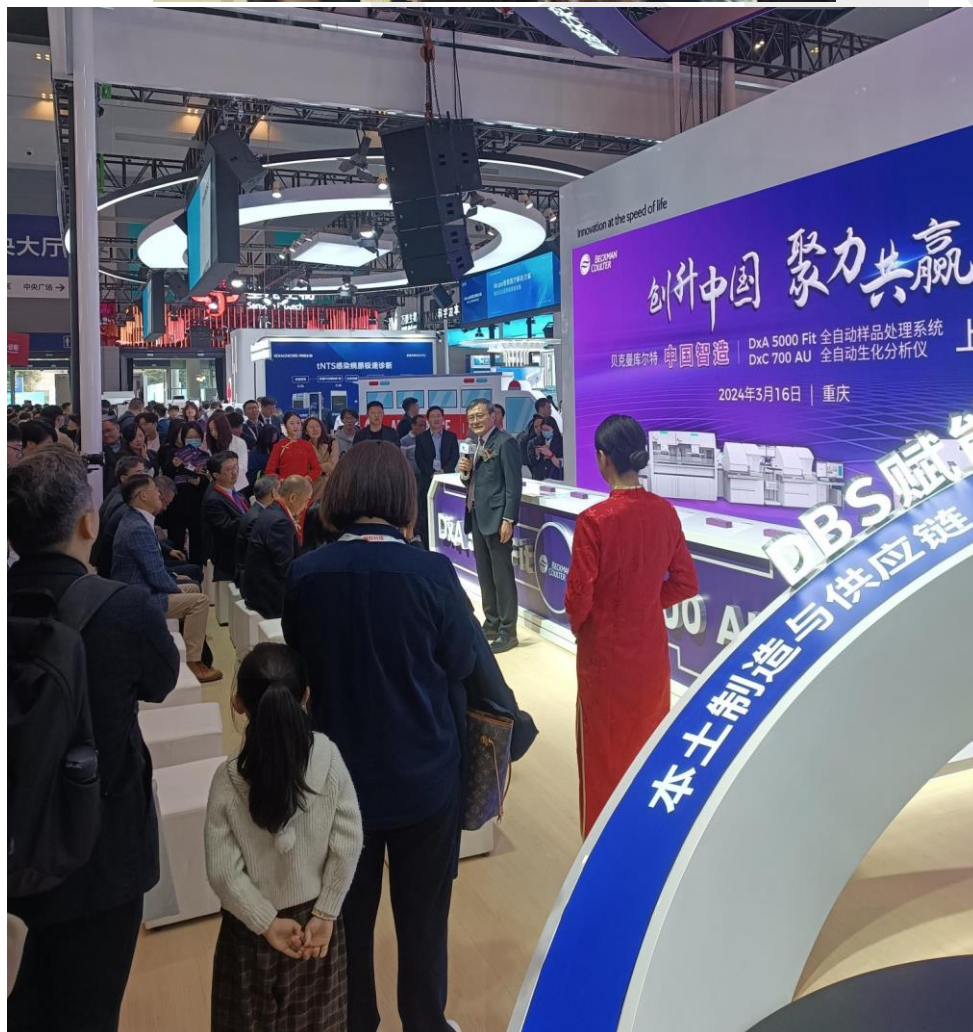


5.5. Fotos del evento

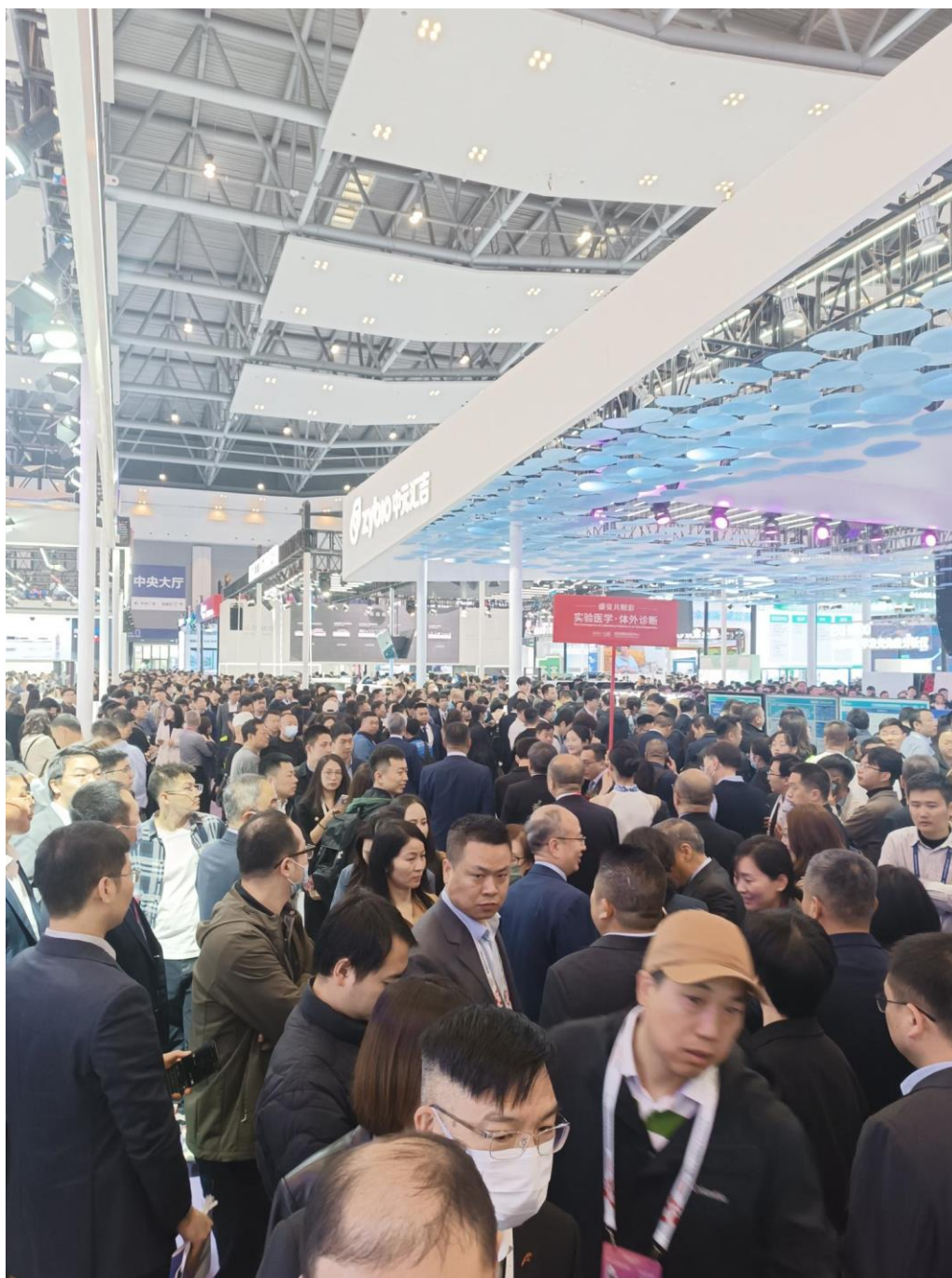




EX











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

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

