



# MÉXICO

## MISIÓN COMERCIAL

17-21 de septiembre de 2012

Inscripciones  
hasta el

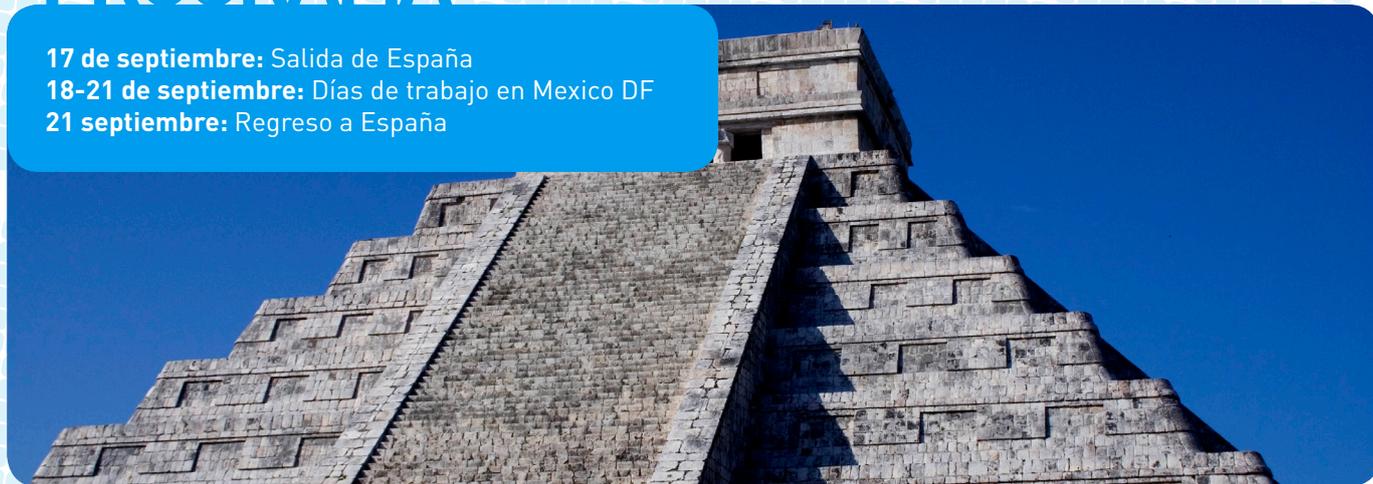
**16**  
julio

## PROGRAMA

**17 de septiembre:** Salida de España

**18-21 de septiembre:** Días de trabajo en Mexico DF

**21 septiembre:** Regreso a España



## ¿Por qué México?

Con un crecimiento del PIB estimado por el FMI para 2012 del 3,6%, y para 2013 del 3,7%, México representa un mercado de 112 millones de habitantes, con una población muy joven (63% menor de 35 años) y con una demanda en constante aumento.

Comparte con EE.UU. más de 3.000 Km de frontera y entre los tratados de libre comercio que tiene firmados destacan el TLC con la Unión Europea y la pertenencia a la NAFTA.

Zaragoza fue la 7ª provincia exportadora a México en 2011, con casi 129 millones de euros en valor, lo que supone un incremento del 165% con respecto a 2010, año en que las exportaciones ya habían registrado un aumento del 84% con respecto a las cifras de 2009.

Pese al carácter exportador de México, es un país muy dependiente de insumos y bienes intermedios (que representan más del 75% de sus importaciones totales). Cabe destacar la maquinaria y equipo de todo tipo, sector automoción, electró-

nico, material y equipo eléctrico y fundición de hierro y acero entre otros.

Los bienes de consumo están experimentando en los últimos años una tendencia ascendente y en este sentido hay oportunidades para productos agroalimentarios, confección, calzado, sector automotriz y eléctrico-electrónico.

El sector de las tecnologías de la información también tiene un nicho de mercado importante, donde la ventaja del idioma ofrece una oportunidad añadida, al igual que para el sector editorial.

Por último, el sector de las franquicias ha experimentado un notable crecimiento recientemente, y las de origen español tienen muy buena aceptación.

Por lo que respecta a la inversión, identificamos oportunidades entre otros sectores para el energético, carreteras, puertos, ferrocarriles y telecomunicaciones.

# Costes

## **Gastos de organización:** 400 euros

Solo se considerará la inscripción en firme una vez realizado este ingreso.

## **Viaje:** 1.700 euros aprox

Incluye vuelo en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno. Consultar condiciones de la tarifa aérea.

## **Agenda de trabajo:** 350 euros

## Normas de participación

### 1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

#### Requisitos:

- Enviar la ficha de inscripción debidamente cumplimentada firmada y sellada junto con:
  - Una carta de presentación en formato electrónico de su empresa y productos, en español y en inglés.
  - Justificante de ingreso de los gastos de organización correspondientes.
- La inscripción se considerará efectuada EN FIRME desde el momento en que la Cámara comunique a la empresa su inclusión en la acción comercial.
- La Cámara podrá rechazar cualquier solicitud por no cumplir las condiciones indicadas, por exceder el plazo de inscripción u otros criterios de índole comercial u organizativa.

### 2. PREPARACIÓN DE LA ACCIÓN

#### Obligaciones de la empresa participante:

- Facilitar los catálogos y muestras en los plazos estipulados en el caso de que sean solicitados por la organización.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Presentar la documentación solicitada en los plazos y condiciones que se estipulen.

- Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.
- Aceptar las posibles liquidaciones practicadas por derrama proporcional de los gastos colectivos imprevistos.
- En el caso de optar por el viaje organizado por la Cámara de Comercio, efectuar los pagos correspondientes en las condiciones y plazos establecidos por la agencia de viajes seleccionada.
- En el caso de que la empresa decida por su cuenta cancelar su participación en el plazo comprendido dentro de los 20 días anteriores al comienzo de la acción comercial, la Cámara se reserva el derecho de reintegrar cualquier importe satisfecho por la empresa. En todo caso descontará de la posible devolución el importe de los gastos que la cancelación pudiera originar.

### 3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

#### El empresario deberá:

- Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada en destino. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción.
- Asistir a las reuniones y eventos (si los hay) que estén programados por la organización.
- Respetar las indicaciones establecidas por la organización de la acción en tema de horarios, traslados, reuniones, etc.

#### Más información:

**Cámara**  
Zaragoza

Javier Andonegui Herrero  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 281)  
Email: jandonegui@camarazaragoza.com  
www.camarazaragoza.com

Colabora: