



# ARGELIA Y MARRUECOS

## MISIÓN COMERCIAL

22 - 28 de septiembre de 2013

Inscripciones  
hasta el

**26**  
julio

#exportarSísepuede

## FECHAS

Días de trabajo en Argel: 23 - 24 de septiembre  
Días de trabajo en Casablanca: 26-27 de septiembre



## ¿Por qué Argelia?

Argelia ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años. Tiene una previsión de crecimiento del 3'3% para este año y del 3'4% para 2014. Fuera de la Unión Europea, Argelia se encuentra entre los 15 primeros clientes de España así como entre sus 15 primeros proveedores. Asimismo, Argelia ofrece grandes oportunidades de negocio prácticamente en todos los sectores por su proximidad geográfica con España, su potencial natural o el clima jurídico, a lo que habría que añadir la importante inversión pública que está realizando el gobierno argelino para la puesta en marcha de planes de desarrollo social y económico. Existe un acuerdo de asociación UE - Argelia.

Argelia tiene un ambicioso plan de renovación y ampliación de infraestructuras para la modernización económica del país. Son sectores prioritarios: Energía, construcción, cableados, bienes de equipo, maquinaria industrial, medio ambiente, transporte, electrónica e informática, agroalimentario, material eléctrico e infraestructuras e ingeniería civil.

## ¿Por qué Marruecos?

La economía marroquí crecerá cerca de un 4,5% en 2013 y por encima del 4,8% en 2014. Marruecos es un socio comercial de gran relevancia para España no solo por su importancia geoestratégica sino sobre todo por su dinamismo. Es el primer destino de nuestras exportaciones y el tercero en inversiones en África, por la consolidación de su crecimiento, su estabilidad económica y su creciente diversificación. Marruecos tiene una gran apertura al exterior: ostenta un acuerdo de asociación con la UE, acuerdos con EEUU, Turquía y los Acuerdos de Agadir (con Egipto, Jordania, Túnez). Adicionalmente, se da una progresiva liberalización de su mercado interior.

Se dan nuevas oportunidades en múltiples sectores: Industrias conexas al turismo, auxiliar de la energía, bienes de equipo, medio ambiente, auxiliar de telecomunicaciones, agroalimentario, insumos agrícolas, material eléctrico y materiales de construcción.

# COSTES

Gastos de organización: 400 euros + IVA.

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

Viaje: 1.600 euros + IVA aprox.

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

Visado Marruecos: 135 € (precio orientativo)

Agendas de trabajo:

Argelia: 350 euros + IVA

Marruecos: 350 euros + IVA

## 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 francés.
  - 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

Elena Nasarre  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 227)  
Email: enasarre@camarazaragoza.com  
www.camarazaragoza.com

Financia:

 **GOBIERNO  
DE ARAGON**

Departamento de Industria  
e Innovación