



ARGELIA Y MARRUECOS

MISIÓN COMERCIAL

27 - 31 de octubre de 2014

Inscripciones
hasta el

17
julio

#exportarSísepuede

FECHAS

Días de trabajo en Argel: 27 - 28 de octubre
Días de trabajo en Casablanca: 30-31 de octubre



¿Por qué Argelia?

Argelia ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años y tiene una previsión de crecimiento del 3,3% para este año y del 3,5% para 2015. Fuera de la Unión Europea, Argelia se encuentra entre los 13 primeros clientes de España, siendo el segundo destino de nuestras exportaciones en África, así como entre sus 10 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. Además, 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 3% en 2014 y por encima del 4,4% en 2015. Marruecos es un socio comercial de gran relevancia para España no solo por su importancia geoestratégica sino sobre todo por su dinamismo. Marruecos se encuentra entre los 9 clientes principales de nuestro comercio exterior global y es el primer destino de nuestras exportaciones y en inversiones en África, por la consolidación de su crecimiento, su estabilidad económica y su creciente diversificación.

Marruecos tiene una gran apertura al exterior: cuenta con 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 construcción.

Costes

Gastos de organización:

500 euros + IVA

Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones.

Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

Argelia: 423,50 € + IVA

Marruecos: 350 € + IVA

Visado Argelia: 150 € (precio orientativo)



Normas de participación

1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Realizar la solicitud de [inscripción](#) online a través de la página web de la Cámara de Comercio (www.camarazaragoza.com)
- Enviar el justificante de ingreso de los gastos de organización y de los gastos de elaboración de agenda.
- La inscripción se considerará efectuada EN FIRME desde el momento en que se reciban los justificantes de pago correspondientes.
- 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.
- 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.

2. PREPARACIÓN DE LA ACCIÓN

Obligaciones de la empresa participante:

- Facilitar la documentación solicitada por la organización en los plazos estipulados.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.

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