



ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

MISIÓN COMERCIAL

9-16 de noviembre de 2017

#exportarSísepuede

FECHAS

Días de trabajo en Miami: 9 y 10 de noviembre
Días de trabajo en Toronto: 13 y 14 de noviembre
Días de trabajo en Montreal: 15 y 16 de noviembre

Inscripciones
hasta

27

septiembre



¿Por qué Estados Unidos?

Es el cuarto país más grande del mundo y tiene una población de casi 310 millones de habitantes con una renta per cápita media en el período 2014-2016 de 56.064 USD. Más allá de estos datos, se trata de la primera economía del mundo, con el 25% de la producción global, con unas previsiones de crecimiento del PIB estimadas por el FMI del 2,3% para 2017, 2,5% para 2018 y 2,1% para 2019.

Miami agrupa a 5,6 millones de habitantes, de los cuales una mayoría son hispanos. En los últimos tiempos se ha convertido en la puerta de América para España por sus vínculos culturales y económicos con Iberoamérica y el Caribe. Es uno de los centros financieros más importantes del país y en sus alrededores se sitúan las sedes de gran parte de las multinacionales que operan en Hispanoamérica.

Florida es la cuarta potencia económica de EE.UU. tras California, Texas y Nueva York. Los sectores con mayor potencial en el estado son: aviación en industria aeroespacial, ciencias de la vida, sector industrial, defensa y seguridad nacional, tecnologías de la información, logística y distribución y servicios financieros y profesionales.

Dentro del estado de Florida, el condado de Miami-Dade es la puerta de acceso preferida por muchas empresas españolas en su decisión de implantarse en EE.UU., tanto como base de sus operaciones en el mercado estadounidense como, y sobre todo, de cara al mercado latinoamericano y del Caribe. Cerca de las dos terceras partes de las empresas españolas que se establecieron en el sureste de EE.UU. en los últimos meses eligieron Miami como destino.

Muchas son las razones que hacen de Miami una localización única. A su posición geoestratégica privilegiada se une el hecho de que ofrece un ambiente empresarial con un clima de negocios favorable fomentado por las autoridades locales y apoyado en una fuerza laboral multicultural y multilingüe que facilita las relaciones comerciales con España y con el resto del mundo.

¿Por qué Canadá?

Canadá es un país que tiene cerca de 10 millones de km² de extensión y cuenta con una población de 36,5 millones de habitantes, aproximadamente el 80% dentro de una franja que bordea la frontera con EE.UU. Tiene 10 provincias y 3 territorios autónomos. El mercado está fraccionado y las competencias provinciales en numerosas materias hacen que abordar el mercado pase por una estrategia que tenga en cuenta este hecho provincial.

Las previsiones de crecimiento del PIB según el FMI para los próximos años son del 1,9% para 2017, 2,0% para 2018 y 1,8% para 2019. Con la entrada en vigor del acuerdo CETA (provisionalmente en junio de 2017, la mayoría de los aranceles (98%) entre la UE y Canadá desaparecerán desde el primer día y el resto (1%) se irán eliminando de forma escalonada sobre periodos de 3 a 7 años. Únicamente seguirán gravados algunos productos, especialmente agroalimentarios que se consideran sensibles. Por otro lado, por el tratado de libre comercio NAFTA se han eliminado prácticamente todas las barreras comerciales entre EE.UU., México y Canadá desde el 1 de enero de 2003. En mayo de 2017, EE. UU. ha iniciado los trámites para proceder a la revisión del tratado.

En torno al 90% de las compras públicas canadienses corresponde a entidades provinciales y municipales, aunque el presupuesto suele venir cofinanciado por el Gobierno federal. Entre los sectores con demanda potencial de importaciones destacaríamos: Infraestructuras (concesiones), energías renovables, en especial la eólica, bienes industriales (Máquina herramienta, componentes de automoción, tecnologías para las industrias del medio ambiente y la energía, productos farmacéuticos, biotecnología, aeronáutico), diseño y bienes de consumo, Vinos y alimentación o el idioma español.

Canadá es ante todo un mercado de precio en el que están presentes los exportadores más competitivos del mundo. Los compradores canadienses son muy exigentes en cuanto al cumplimiento de plazos de entrega y valoran la capacidad de suministro y la calidad del servicio postventa.

Costes*

Gastos de organización:

800 euros + IVA

Gastos de viaje: En función de la combinación escogida, consultar condiciones. Para aquellas empresas que lo deseen, la Cámara de Comercio de Zaragoza facilitará información sobre las opciones de viaje.

Gastos de la agenda de trabajo:

- en Estados Unidos: 950 USD
- en Canadá: 600 euros + IVA

*** Consultar condiciones especiales para empresas aragonesas.
Acción cofinanciada con Fondos Feder.**



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 de agenda en origen y en destino.

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 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.

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.

Cámara
Zaragoza

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



UNIÓN EUROPEA