



ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

MISIÓN COMERCIAL

Del 17 al 23 de noviembre de 2024

#exportarSísepuede

FECHAS

Estados Unidos: 18, 19 y 20 de noviembre
México: 21 y 22 de noviembre

Inscripciones
hasta
2
agosto



¿Por qué Estados Unidos?

Se trata de la primera economía y primer importador mundial. Se prevé que en la próxima década se dé un crecimiento de 27 a 39 billones de dólares. Comparativamente, solo el estado de California tiene el mismo PIB que la India, Texas el de Rusia y Florida el de España. Se trata del primer emisor y receptor de inversiones a nivel mundial y el salario medio es de 80.000 dólares.

Principales sectores con oportunidades de negocio:

Estados Unidos presenta oportunidades comerciales para la exportación española en prácticamente todos los sectores, bienes de consumo (agroalimentario, moda, etc), bienes de equipo, bienes intermedios y para la industria, sector químico y biotecnología principalmente, así como infraestructuras, energía (principalmente renovables), administración y gestión de servicios sanitarios, industria auxiliar del automóvil, etc. Dentro del comercio de servicios, ha habido un importante crecimiento de la presencia española en servicios financieros, TICs y servicios profesionales (ingeniería, jurídicos, de arquitectura, etc).

¿Por qué México?

México está entre las 12 primeras economías mundiales, siendo la segunda economía de Latinoamérica tan solo por detrás de Brasil. Con una población de casi 130 millones, es una economía abierta al comercio que creció el 3.2% en 2023 y reduce la tasa de pobreza con rapidez. Cuenta con un marco macroeconómico estable y el dinamismo de Estados Unidos, de quien es el segundo mayor proveedor solo por detrás de China.

Principales sectores con oportunidades de negocio:

Los sectores exportadores más relevantes de México, como la industria del automóvil, el sector eléctrico y el electrónico son a la vez los que presentan oportunidades para la exportación española, particularmente para los bienes de equipo e intermedios. Infraestructuras, transportes y telecomunicaciones presentan notables oportunidades (en transportes, principalmente ferrocarriles y aeropuertos). Por otro lado, el sector manufacturero mexicano se presenta como uno de los más competitivos por lo que son de especial relevancia las oportunidades de negocio en el área del nearshoring.

Costes

Coste de agenda individual para Estados Unidos:

2.000 dólares (aproximadamente 1.860 euros + IVA).

Coste de agenda individual para México:

1.360 euros +IVA



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 la cuota de participación (gastos de organización) y del coste de las agendas individualizadas de trabajo.

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 la organización en origen y en destino.

Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.

Una vez comenzados los trabajos para la elaboración de la agenda, no se realizarán devoluciones de los importes abonados.

3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

El empresario deberá:

Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción. Asistir a las reuniones que estén programadas por la organización y respetar las indicaciones establecidas por la misma.

Cámara
Zaragoza

Miguel Ángel Martínez Villarig
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 221)
Email: mamartinez@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

PATROCINADO POR:



Financia:

