



MARRUECOS

MISIÓN COMERCIAL

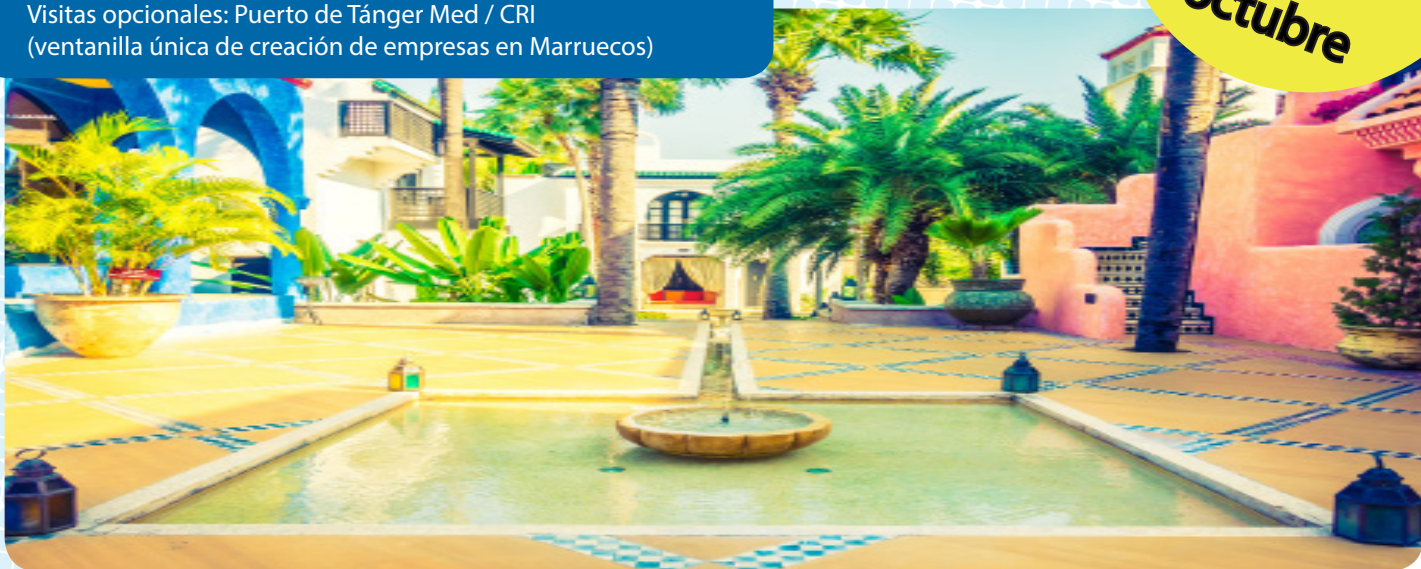
Del 16 al 19 de diciembre de 2024

#exportarSísepuede

FECHAS

Días de trabajo: 17, 18 y 19 por la mañana.
Visitas opcionales: Puerto de Tánger Med / CRI
(ventanilla única de creación de empresas en Marruecos)

Inscripciones
hasta
22
octubre



¿Por qué Marruecos?

Marruecos repetirá en 2024 el crecimiento de 2023 (3%). Es socio prioritario en las relaciones comerciales de España, siendo el noveno destino de las exportaciones españolas a nivel mundial y segundo fuera de Europa, solo por detrás de EEUU y por delante de países como México, Canadá, China, Japón o Corea del Sur.

Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):

Bienes de equipo, maquinaria y equipamiento agrícola,

industria farmacéutica, biotecnología, sector agroalimentario, esencialmente productos congelados, productos crudos envasados al vacío, platos precocinados, productos alimenticios BIO, y los denominados alimentos saludables (sin gluten, complementos alimenticios), energías renovables y eficiencia energética y material eléctrico. Infraestructuras, agua (irrigación y plantas de desalinización), automoción, transportes (en particular, el sector ferroviario). Sector sanitario, infraestructuras hospitalarias, etc.

Costes

Gastos de organización:

400 euros + IVA.

Coste de agenda individual en Marruecos:

700 euros + IVA

* Consultar apoyos



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:

 **CAJA RURAL**
DE ARAGÓN

Financia:

 **GOBIERNO**
DE ARAGON
Departamento de Industria,
Competitividad y Desarrollo Empresarial