



# BOLIVIA Y PERÚ

## MISIÓN COMERCIAL

1 - 5 de junio de 2015

Inscripciones  
hasta el

**10**  
abril

#exportarSísepuede

## FECHAS

Días de viaje: 30 mayo - 6 junio  
Días de trabajo en Santa Cruz: 1-2 junio  
Días de trabajo en Lima: 3-5 junio



## ¿Por qué Bolivia?

La estabilidad mantenida por la economía boliviana en los últimos años ha favorecido el aumento del comercio y la inversión exterior, resultando un crecimiento sostenido del PIB (est. 5% en 2015 por el FMI) y bajas tasas de inflación.

Hay que destacar una doble importancia económica del país: en primer lugar como suministrador de gas natural, pero también como futuro eje de comunicaciones en Sudamérica.

Se trata de un país cada vez más abierto al exterior, un mercado donde las exportaciones aragonesas aumentaron el año pasado un 52% con respecto al año anterior. Los principales sectores responsables de este aumento fueron las manufacturas de hierro y acero, material eléctrico, automoción, productos químicos y material médico y hospitalario.

Las oportunidades comerciales para las empresas españolas se centrarían en sectores como los hidrocarburos, maquinaria para infraestructuras y obras públicas, minería (vehículos y equipamiento), turismo y ocio, sector editorial, farmacéutico, químico y tecnologías de la información.

## ¿Por qué Perú?

Perú ha marcado como estrategia de desarrollo basar su economía en una apertura al exterior, proceso que viene consolidándose en los últimos años mediante la firma de tratados de libre comercio. Actualmente puede comercial libremente con MERCOSUR, Chile, Singapur, China, la EFTA, Corea del Sur, Cuba, Canadá y EE.UU. y la Unión Europea (TLC en vigor desde marzo de 2013).

Con un crecimiento estimado del PIB para 2015 del 5,1%, Perú está basando su crecimiento en sectores como la minería, infraestructuras, agroindustria, construcción y petróleo, siendo minería y petróleo las principales fuentes de recursos públicos.

Las principales oportunidades para las empresas españolas podemos encontrarlas en sectores como equipos y maquinaria para construcción y obras públicas, productos siderúrgicos, maquinaria agroalimentaria, envase y embalaje, electrónica e informática y maquinaria textil.

Las exportaciones aragonesas en 2014 a Perú se centraron mayoritariamente en sectores como aparatos y material eléctrico, equipamiento médico y hospitalario, iluminación, abonos y fertilizantes y sector textil.

# Costes

## Gastos de organización:

500 euros + IVA

## Gastos de Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones.

## Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

**Bolivia:** 400€ + IVA

**Perú:** 500€ + 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](http://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.

### 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

Javier Andonegui  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 281)  
Email: [jandonegui@camarazaragoza.com](mailto:jandonegui@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

Financia:



Departamento de Industria  
e Innovación