



MÉXICO

MISIÓN COMERCIAL

19 - 24 de abril de 2015

#exportarSísepuede

Inscripciones
hasta el

24
febrero

FECHAS

Reunión informativa: 14 abril

Días de viaje: 19 - 24 abril

Días de trabajo en México D.F.: 20 - 24 abril



¿Por qué México?

Desde el punto de vista del consumo, México representa hoy un mercado de casi 120 millones de habitantes con una demanda en constante aumento. Esta expansión del consumo se ha concentrado en la población con mayores ingresos.

La estratégica situación geográfica y su extensa red de tratados de libre comercio le otorgan acceso preferencial a mercados de 45 países y a más de 1000 millones de consumidores y favorecen el intercambio comercial y la utilización de México como destino de inversión.

Con estimación de crecimiento del PIB para 2015 del 3,5% según el FMI y del 3,7% según el gobierno, en el último año se han aprobado reformas estructurales de gran calado que van a permitir participación privada en actividades hasta ahora reservadas a la actuación pública.

Las exportaciones españolas a México aumentaron un 5,6% en 2013 con respecto a 2012 y un 4,5% en 2014 con respecto a 2013. Aún así, España es el 12º país proveedor de México con una cuota de mercado del 1,1%, y el año pasado las exportaciones españolas a México representaron un 1,45% sobre el total. Estos dos últimos datos ponen de manifiesto el margen de crecimiento que todavía tienen las exportaciones españolas a México.

Se presentan oportunidades comerciales en los grandes sectores exportadores mexicanos: industria del automóvil y sector eléctrico y electrónico, pero también en componentes ligados a infraestructuras y obras públicas: aeropuertos, plan de carreteras, gas natural, petroquímico, sanidad, agua y tratamiento de residuos, etc.

Asimismo ofrecen interés aquellos sectores donde se desarrollará una apertura a la inversión privada (sobre todo energía y telecomunicaciones) y en aquellos sectores vinculados al "Pacto por México" impulsado por el presidente Peña Nieto y suscrito por los principales partidos políticos: educación, seguridad y alimentación, además de los anteriormente mencionados.

México es un país elegible para la financiación de proyectos con cargo al FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa) gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio (www.comercio.es/fiem).

Las perspectivas apuntan a un importante crecimiento y consolidación de la presencia española en México en los próximos años, debido al interés de las empresas en estos procesos de liberalización y de licitaciones en el país, así como al efecto arrastre de las grandes empresas españolas sobre otras más pequeñas.

Costes

Gastos de organización:

500 euros + IVA

Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones .

Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

México: 710 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 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

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

Financia:



Departamento de Industria
e Innovación