

Cámaras

Cámaras
Aragón



CHILE: ENCUENTRO EMPRESARIAL URUGUAY: MISIÓN COMERCIAL

20- 27 de noviembre de 2013

#exportarSísepuede

Inscripciones
hasta el

16
septiembre

PROGRAMA

Salida de España: 19 de noviembre
Días de trabajo en Uruguay: 20 y 22 de noviembre
Viaje a Santiago: 24 de noviembre
Días de trabajo en Santiago: 25 a 27 de noviembre
Regreso a España: 27 de noviembre



¿Por qué Chile?

Chile es un país que está creciendo a un ritmo superior al 5% y cerró 2012 con un 5,6%. Se trata además de la séptima economía más abierta del mundo. En este último año, la economía chilena creció impulsada principalmente por el consumo y la inversión.

El crecimiento sostenido, la transparencia de su legislación, su buen manejo macroeconómico y su apertura a otros mercados, le han convertido en uno de los países más dinámicos de la región. España es el tercer país proveedor de Chile.

Según el informe de la Corporación de Bienes de Capital, el volumen de proyectos estimados para el periodo 2011-2014 asciende a 116.867 millones de dólares, fundamentalmente de los sectores de energía, minería y construcción.

¿Por qué Uruguay?

La crisis mundial de los últimos años ha acentuado la apertura comercial de Uruguay. La fortaleza de los mercados emergentes, como Brasil, está favoreciendo un gran aumento de sus exportaciones como de sus importaciones. Hay que destacar que la pertenencia del país a Mercosur y su propia situación geográfica le convierten en un enclave estratégico de primer orden.

Uruguay es el segundo importador per cápita de bienes españoles en América del Sur, después de Chile. Unas compras que se reparten en un gran número de sectores (aceite de oliva, jamón, vinos o marisco, así como cosméticos, moda, electrodomésticos y cerámica) que gozan de muy buena imagen.

COSTES

Gastos de organización: 600 euros + IVA.

Solo se considerará la inscripción en firme una vez realizado este ingreso.

Viaje: 2.460 euros aprox.

Incluye vuelos en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno.

Consultar condiciones de la tarifa aérea.

Agendas de trabajo en Chile: Financiada por los Fondos Comunes de las Cámaras de Comercio de España

Agenda de trabajo en Montevideo: 400 € + IVA

Normas de participación

1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Enviar la ficha de inscripción debidamente cumplimentada firmada y sellada junto con:
 - Una carta de presentación en formato electrónico de su empresa y productos.
 - Justificante de ingreso de los gastos de organización correspondientes.
- 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 los catálogos y muestras en los plazos estipulados en el caso de que sean solicitados por la organización.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Presentar la documentación solicitada en los plazos y condiciones que se estipulen.

- 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.

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:

 **GOBIERNO
DE ARAGON**
Departamento de Industria
e Innovación