



# FILIPINAS, VIETNAM Y TAILANDIA MISIÓN COMERCIAL

Inscripciones  
hasta el

**20**  
diciembre

20 - 28 de febrero de 2014

#exportarSísepuede

## FECHAS

Salida de España: 18 de febrero  
Días de trabajo en Manila: 20 - 21 de febrero  
Días de trabajo en Ho Chi Minh City: 24-25 de febrero  
Días de trabajo en Bangkok: 26-28 de febrero  
Regreso a España: 1 de marzo



## ¿Por qué Filipinas?

A pesar de la catástrofe sufrida recientemente en el país, hay que tener en cuenta que se trata de un mercado de 94 millones de habitantes, con un 20% de la población que conforma una élite de gran poder adquisitivo y una emergente clase media.

El consumo representa una muestra de posición social, es un mercado muy occidentalizado sobre todo en sectores como la **alimentación** y la **moda**, donde hay oportunidades comerciales para las empresas españolas.

Tras la devastación provocada por el tifón Yolanda, se abre un proceso de reconstrucción importante, por lo que hay que destacar el **sector construcción** (infraestructuras, equipamientos, obra civil, pero también centros comerciales, parques industriales, hoteles, etc.); también **tratamiento de aguas**: equipos para proceso, equipamiento para tratamiento y reciclado de aguas industriales, accesorios para alcantarillado, etc.). También hay oportunidades en el **sector energético** (solar, hidroeléctrica, biomasa, eficiencia energética, equipamiento de iluminación) y **minería** (es el 5º país del mundo), especialmente oro, cobre y níquel.

Existen oportunidades en múltiples sectores: **maquinaria y bienes industriales, infraestructuras y equipamiento urbano; industria de gas y petróleo, de generación y transmisión eléctrica; transformación de alimentos; construcción** (maquinaria y materiales); **alimentación, moda, bienes de consumo duradero** (sobre todo en las grandes ciudades); **sector servicios** (ingeniería y consultoría, arquitectura, turismo, franquicias, servicios financieros).

## ¿Por qué Tailandia?

Con un mercado de 64 millones de habitantes, segundo de la región en términos de PIB, es una de las economías más abiertas del mundo (el comercio exterior representa el 126% del PIB). El FMI estima el crecimiento del PIB para 2014 en un 5,2%. La economía se encuentra en pleno empleo y se está desarrollando ahora el segundo paquete de medidas de estímulo y apoyo a la reconstrucción (260 millones de euros) tras las grandes inundaciones sufridas en el año 2011.

## ¿Por qué Vietnam?

Con un mercado de 91 millones de habitantes, hay 12 millones de clase media. Un reciente estudio destaca a Ho Chi Minh City y Hanoi como las dos ciudades del mundo con mayor crecimiento hasta 2025. El PIB ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años (últimos 10, +7,5%, est. +5,3% en 2013 y +5,4% en 2014 según el FMI).

Vietnam sigue siendo uno de los mercados con mayor potencial a nivel internacional a medio plazo.

Presenta oportunidades comerciales en sectores tan diversos como **equipamiento médico** (líder en la región, necesita importar todo), **agroindustria** (maquinaria de proceso y envasado, refrigeración), **automoción** (recambios y accesorios, equipos de reparación y pintura, máquina herramienta, equipamiento electrónico), **turismo**, **servicios de ingeniería y consultoría especializada** (homologación y certificación), **energías renovables, medioambiente** (control de inundaciones, tratamiento de aguas, tratamiento de residuos sólidos), **transportes** (ampliación de puertos y aeropuertos, ferrocarril, señalizaciones, ticketing) y otros (**industria química, acero de alta calidad, equipos de seguridad**, etc.).

## Costes

**Gastos de organización de agenda en origen:** 500 euros + IVA.

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

**Viaje:** 2.650 euros aproximadamente

Incluye vuelos en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno. Consultar condiciones de la tarifa aérea.

**Gastos de organización de agenda en destino:**

350 euros + IVA por país

## Subvención

Los apoyos correspondientes a esta acción estarán en función de lo determinado en la Orden de Ayudas a la Internacionalización de la PYME del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón para el periodo junio 2013 - mayo 2014 (hasta el 50% de los gastos de viaje, alojamiento y agendas de trabajo)

### 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, en español y en inglés.
  - 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](mailto:jandonegui@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

Financia:

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