



ENCUENTRO EMPRESARIAL PERÚ - COLOMBIA

7 - 17 de junio de 2016

#exportarSísepuede

Inscripciones
hasta el

15

abril

PROGRAMA

Salida de España: 7 de junio
Días de trabajo en Lima: 8 a 10 de junio
Días de trabajo en Bogotá y destinos alternativos*: 13 a 17 de junio
Regreso a España: 17 de junio

(*) Los destinos alternativos en Colombia (Medellín, Cali, Barranquilla...) se acordarán a la hora de elaborar la agenda en función del sector y de las oportunidades.



¿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.

Con un crecimiento estimado del PIB para 2016 del 3,3%, y del 5,5% en 2017, 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.

La reciente concesión a Perú de los Juegos Panamericanos de 2019 puede generar oportunidades interesantes para nuestro sector constructor y de ingeniería, con un volumen previsto de infraestructura de en torno a 1000M\$ según las primeras estimaciones.

Podemos señalar también los sectores de productos siderúrgicos, equipos y maquinarias para la construcción y OO.PP., maquinaria agroalimentaria (especialmente equipos de riego), envase y embalaje, electrónica e informática, y maquinaria textil como los más prometedores.

Otros sectores interesantes, en los que la presencia española es bastante reducida y que registran un importante volumen de importaciones, serían los de medicamentos, productos químicos, equipamiento de colectividades y equipos y servicios relacionados con la minería.

¿Por qué Colombia?

Colombia tiene un tamaño de mercado potencial grande pues es la tercera población más numerosa de Latinoamérica (46 millones de habitantes).

En los últimos años la economía colombiana ha experimentado un significativo auge gracias al clima de seguridad jurídica, los incentivos fiscales, la buena gestión macroeconómica y una notable entrada de capitales extranjeros, lo que ha dado lugar a altas tasas de crecimiento, con baja inflación y poco endeudamiento público.

Las previsiones de crecimiento del PIB para 2016 y 2017 según el FMI son del 2,8% y del 3,2% respectivamente.

Colombia es el principal proveedor de Venezuela y Ecuador, a los que abastece sobretodo de alimentos y productos manufacturados.

Los sectores de oportunidad que podríamos destacar para la empresa española serían:

- los servicios de ingeniería, y todo lo relacionado con sectores afines a infraestructuras
- equipos para la industria minera y petrolera
- bienes de equipo para la industria local
- productos agroalimentarios y de consumo orientados a clase media y baja, pues se espera un crecimiento económico importante de la demanda interna
- el sector de franquicias en Colombia está viviendo un crecimiento importante y se empiezan a ver cadenas españolas con presencia en el mercado.

Costes

Gastos de organización de agenda en origen:

500 euros + IVA.



Consultar condiciones especiales para socios.

CLUB CÁMARA INTERNACIONAL

Gastos de viaje: En función de la combinación escogida. Consultar condiciones

Coste agenda individualizada de trabajo en Perú: 525 euros + IVA

Coste agenda individualizada de trabajo en Colombia: 550 euros + IVA

Estos precios son para una agenda de trabajo de 3 días; para otras opciones, consultar condiciones.



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 de agenda en origen y en destino.
- 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 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.

- 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.

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 Economía,
Industria y Empleo