



ARGELIA Y MARRUECOS

MISIÓN COMERCIAL

14 - 18 de septiembre de 2015

Inscripciones
hasta el

3
julio

#exportarSísepuede

FECHAS

Días de trabajo en Argel: 14 -15 de septiembre
Días de trabajo en Casablanca: 17-18 de septiembre



¿Por qué Argelia?

Durante el año 2014, las importaciones argelinas ascendieron a 58.330 M\$ en comparación a los 54.852 M\$ de 2013, lo que significa un aumento del 6%. Por otro lado, el volumen global de las exportaciones alcanzó 62.950 M\$, frente a los 65.917 M\$ de 2013, lo que supone un descenso del 3,11%.

España ha sido el principal cliente de Argelia en 2014, absorbiendo el 15,43% de las ventas argelinas al extranjero –un 4,72% menos que en 2013, en que ya se situó como primer cliente-, seguida por Italia (13,29%), por Francia (10,71%) y por Gran Bretaña (8,71%).

En cuanto a las importaciones argelinas, China ha sido el primer proveedor de Argelia (14,05% de las importaciones) en 2014, seguida de Francia (10,87%), Italia (8,54%) y España en cuarta posición (8,54%) -aunque sólo un millón de euros por debajo- y una caída del 2,68% con respecto a 2013 y por delante de Alemania, EEUU y Turquía.

Las principales partidas exportadas por España en el año 2014 fueron: fundición, hierro y acero, máquinas y aparatos mecánicos, vehículos automóviles, papel y cartón, productos cerámicos, cereales y plásticos.

¿Por qué Marruecos?

Marruecos ha registrado en los últimos 10 años unos intercambios comerciales en constante aumento fruto del creciente desarrollo industrial del país y de las sucesivas rebajas arancelarias resultantes de la aplicación de los acuerdos comerciales firmados por este país en los últimos años.

El desarrollo económico se puede apreciar en la evolución de la estructura de sus intercambios comerciales. Por lo que a las exportaciones se refiere, Marruecos ha pasado de exportar principalmente productos alimentarios a diversificar sus exportaciones. Algo similar ocurre con las importaciones, que tradicionalmente venían siendo productos semiacabados y productos energéticos (petróleo bruto, gas-oil y fuel-oil).

Francia había sido tradicionalmente el principal socio comercial de Marruecos, puesto que perdió en el año 2012, cuando fue superada por España, que se convirtió desde entonces y hasta la fecha en el primer proveedor y el primer cliente de Marruecos.

A continuación, señalamos las principales partidas que se exportaron desde España durante el ejercicio 2014: combustibles minerales, máquinas y aparatos mecánicos, máquinas, aparatos y material eléctrico, y vehículos automóviles.

Costes

Gastos de organización:

500 euros + IVA

Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones.

Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

Argelia: 423,50 € + IVA

Marruecos: 350 € + IVA

Visado Argelia: 150 € (precio orientativo)



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.

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.

Más información:

Cámara
Zaragoza

Elena Nasarre
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 227)
Email: enasarre@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Financia:



**GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Industria
e Innovación