



MÉXICO Y PANAMÁ

MISIÓN COMERCIAL

8-12 de septiembre de 2014

Inscripciones
hasta el

25
junio

#exportarSísepuede

FECHAS

Reunión informativa: 2 septiembre
Días de viaje: 7 - 13 septiembre
Días de trabajo en México D.F.: 8 - 10 septiembre
Días de trabajo en Panamá: 11-12 septiembre



¿Por qué Panamá?

El mercado panameño es un mercado heterogéneo caracterizado por ser una economía de servicios. Aunque sea un país con una población escasa, sólo unos 3,5 millones de habitantes, su situación geográfica privilegiada, el desarrollo logístico del país y la Zona Libre de Colon lo convierte en un mercado muy dinámico.

El FMI estima un crecimiento del PIB para 2014 del 7,2% y del 6,9% para 2015.

Los productos que más se han demandado durante los últimos dos años han sido los de **bienes de equipo y maquinaria para la construcción y obra pública** debido a la gran expansión de la construcción.

Se trata de un país netamente importador de casi todo tipo de productos. Aquellos relacionados con tecnología industrial, moda, hábitat, industria auxiliar mecánica y producción energética tienen una alta demanda potencial.

Panamá ha incrementado el valor de las importaciones de **bienes de consumo** (calzado, perfumes, juguetes), transformados, productos farmacéuticos y vehículos automotores, gracias a que el ingreso disponible en el país ha aumentado en los últimos años.

¿Por qué México?

Con un mercado de casi 115 millones de habitantes, se caracteriza por tener una población muy joven (63% menores de 35 años). El tratado de libre comercio México-UE, así como su pertenencia a la NAFTA amplía las oportunidades de acceso de los productos al mercado norteamericano.

Según el FMI, para este año se espera que la economía mexicana termine con un crecimiento del 3%.

Al ser grandes importadores **bienes de equipo y bienes intermedios** son especialmente relevantes los grandes sectores exportadores del país, como la industria del automóvil, el sector eléctrico y el electrónico. Por otro lado, representan oportunidades los insumos y componentes y acabados ligados a las operaciones de infraestructura, especialmente en energía, transporte y telecomunicaciones. El incipiente sector eólico se ha convertido en un fuerte importador de equipo español.

La economía mexicana registró en abril de 2014 el mayor aumento de las importaciones de **bienes de consumo** desde enero de 2013, lo que apunta a una demanda doméstica más vigorosa. Los bienes de consumo representan el 20% de las exportaciones españolas a México.

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: 700 euros + IVA

Panamá: 450 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