



RUSIA

MISIÓN COMERCIAL

10-14 de noviembre de 2014

Inscripciones
hasta el

24
Septiembre

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: **10 de noviembre**

Días de trabajo: **11 a 13 de noviembre**

Regreso a España: **14 de noviembre**



¿Por qué Rusia?

La adhesión de Rusia a la Organización Mundial del Comercio y la formación de la unión aduanera con Bielorrusia y Kazajistán deberían tener un impacto positivo en el desarrollo de la economía rusa durante los próximos años.

Gracias a sus 143 millones de habitantes ya es el noveno mercado de consumo más grande del mundo y se estima que se convertirá en el cuarto a partir del 2020. La gran población urbana de Rusia (concentrada sobre todo en Moscú y San Petersburgo) es la que principalmente impulsa el consumo. Otras regiones rusas están consideradas como nuevos mercados de oportunidad, sobre todo aquellas con un desarrollo industrial sólido o con la riqueza de los recursos naturales.

El sector de la automoción ruso también ofrece mucho potencial. Los fabricantes de automóviles, tales como General Motors, Ford o Renault, lo han aprovechado, realizando grandes inversiones en Rusia. Se estima que en el 2020 se convertirá en el mercado de automóviles más grande de Europa, superando incluso a Alemania.

Por otra parte, el gobierno ruso está promoviendo la organización de grandes eventos deportivos a nivel mundial. Los Juegos de Invierno de Sochi, el Grand Prix de la Fórmula 1 o Copa Mundial de la FIFA 2018 son los principales eventos que ya han sido celebrados o se celebrarán en Rusia. Para la organización de la Copa Mundial de la FIFA 2018 el gobierno ruso ha aprobado un programa de apoyo a la construcción y modernización de estadios, centros de entrenamiento, hoteles, aeropuertos e infraestructuras en general.

Se puede resumir que el mercado ruso demanda productos de consumo (moda, hábitat, cosméticos, salud, alimentación), productos industriales (industria auxiliar de automóvil, maquinaria, material eléctrico, etc) y todo lo que rodea la preparación de los grandes eventos deportivos (infraestructuras, comunicación, seguridad, transporte).

Según los datos de la base de comercio exterior de las Cámaras de Comercio y la Agencia Tributaria, las exportaciones aragonesas se ajustan a la demanda existente ya que en el 2013 Aragón vendió a Rusia principalmente productos de moda, vehículos y sus accesorios, maquinaria, material eléctrico y alimentación. El valor total de las exportaciones aragonesas fue de casi 130 millones de EUR, superando a los países como México o Brasil.

Costes

Gastos de organización:

500 euros + IVA

Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

325 euros + IVA por día de agenda

Consultar condiciones.

Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

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 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

Malgorzata Chylak
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 215)
Email: mchylak@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Financia:



Departamento de Industria
e Innovación