



ARGENTINA, CHILE Y URUGUAY*

*Posibilidad de elegir uno, dos o los tres destinos

MISIÓN COMERCIAL

12 - 22 de noviembre de 2014

#exportarSísepuede

Inscripciones
hasta el

18
septiembre

FECHAS

Días de trabajo en Argentina: 13-14 de noviembre

Días de trabajo en Chile: 17-19 de noviembre

Días de trabajo en Uruguay: 20-21 de noviembre

¿Por qué Argentina?

A pesar de la situación actual de la economía argentina, sigue habiendo oportunidades comerciales en diferentes sectores: El sector automotriz, la minería, la vitivinicultura, el sector oleícola, y el sector hortofrutícola son sectores de atracción para la inversión extranjera. Turismo, ocio e inmobiliario son tres sectores que registraban importantes crecimientos en los últimos años. En el medio plazo, se producirán oportunidades en las infraestructuras, la agricultura, la agroindustria y las energías renovables. La elevada preparación de los técnicos argentinos hace aún atractivo el sector del software.

¿Por qué Chile?

Chile cerró 2013 con un 4,1% de crecimiento y el Banco Mundial ha fijado las proyecciones de crecimiento para 2014 en un 3,3%, muy por encima de la media para Latinoamérica (1,9%). Con más de 60 tratados de libre comercio firmados, se trata además de la séptima economía más abierta del mundo. Las exportaciones españolas a Chile han venido creciendo de modo sostenido (+12,4% en 2013).

Tiene una renta per cápita de 20.113 USD, la mayor de América Latina, y existen posibilidades de consumo para casi todo tipo de artículos; de hecho, en los últimos años, la economía chilena ha venido creciendo impulsada principalmente por el consumo y la inversión.

Minería: El mayor atractivo para España se centra la provisión de maquinaria y servicios para esta industria. Las inversiones para 2012 - 2020 se estiman entre 60.000 y 100.000 millones de dólares, de los cuales un 40% se destinará a la compra de maquinaria y equipos. Asimismo, el **suministro de energía y agua** son aspectos cruciales para las mineras y sobre los cuales existen importantes carencias. Se considera estratégica la presencia de España en la feria minera Expomin.

Máquinaria para construcción y obra pública: La producción nacional en este sector es prácticamente nula, siendo un mercado altamente importador y existe una alta demanda, relacionada con los sectores de la minería, infraestructuras y construcción.

Máquinaria y servicios para agricultura y agroindustria: Las oportunidades pueden hallarse en actividades de procesamiento de la agricultura y la agroindustria para exportación:

frutas y hortalizas, vino, producción de conservas, miel, alimentos preparados y aceites vegetales.

Por su parte, todo lo relacionado con el riego y los invernaderos tiene un carácter estratégico, ya que en la actualidad la preocupación por estos temas es aún incipiente y se ve como necesario un aumento de la productividad de los terrenos.

¿Por qué Uruguay?

Según el FMI se espera cerrar 2014 con un crecimiento del 2,8% y una previsión de crecimiento del 3% para 2015.

La matriz energética uruguaya está experimentando el cambio cuantitativo y cualitativo más importante de los tiempos modernos. Requiere una ampliación hasta el doble por lo menos de la capacidad instalada si se quiere afrontar la demanda de energía que acompaña al fuerte crecimiento de los diez últimos años y de los venideros. Y este crecimiento se basará esencialmente en las **energías renovables, y más en particular en la eólica**. Algo que tiene que traducirse en una mayor demanda de **equipamientos para los diferentes subsectores eléctricos**.

La apertura de las inversiones públicas al nuevo esquema de las participaciones público privadas para infraestructuras, hacen este sector muy atractivo para las empresas españolas. Mención aparte merece el sector ferroviario (redes, equipamiento, etc.) puesto que se prevé el relanzamiento del sector, si bien las decisiones no son todo lo rápidas que sería de esperar.

También son importantes las necesidades de **equipamiento vinculado a la inversión en saneamiento y en el sector de telecomunicaciones (desde terminales hasta cableado, tecnología de red, etc.)**. Son, asimismo, sectores de interés, el **Software de gestión y los servicios de consultoría** vinculados a la reforma institucional de la mayor parte de las instituciones/empresas públicas. No pueden dejar de mencionarse las oportunidades que ya existen en **cárceles, carreteras y viviendas sociales y las que habrán de producirse en breve en hospitales**.

Tampoco se puede olvidar el suministro de **bienes de equipo tradicionales**, de los que Uruguay es un fiel consumidor, aunque sólo sea por los lazos tradicionales con la colectividad empresarial uruguaya.

Costes

Gastos de organización: 590 euros + IVA

Gastos de agenda de trabajo:

- **Argentina:** 500 euros +IVA

- **Chile:** sin coste*

- **Uruguay:** 500 euros +IVA

* Agenda de trabajo en Chile financiada por los fondos comunes de las Cámaras

Gastos de viaje: En función de los destinos escogidos, consultar condiciones.



Normas de participación

1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Realizar la solicitud de [inscripción](http://www.camarazaragoza.com) 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.

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:



**GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Industria
e Innovación