



MALASIA, VIETNAM Y TAILANDIA MISIÓN COMERCIAL

19 - 30 de septiembre de 2015

#exportarSísepuede

Inscripciones
hasta el

9
julio

FECHAS

Días de trabajo en Kuala Lumpur, Malasia: 21 y 22 de septiembre
Días de trabajo en Ho Chi Minh City, Vietnam: 24 y 25 de septiembre
Días de trabajo en Bangkok, Tailandia: 28 y 29 de septiembre



¿Por qué Malasia?

El mercado malasio es de menor tamaño absoluto que el de otros países de la región con mayor población (Indonesia, Filipinas o Tailandia). Sin embargo, el nivel de renta es superior al del resto de la Asean (salvo Singapur y Brunei) por lo que la demanda de numerosos productos es distinta, más propia de un país próximo a España que a uno en desarrollo, y en muchos casos mayor.

Dentro de Malasia hay que tener en cuenta las diferencias existentes en varios sentidos entre la Malasia peninsular, donde destacan por su considerable nivel de vida y la pujanza del consumo privado las principales ciudades como Kuala Lumpur, Penang y Johor Bahru y los dos Estados de Malasia del Este en Borneo.

Con unas previsiones de crecimiento del PIB según el FMI del 4,8% este año y del 4,9% en 2016, hay muchos sectores con demanda potencial, como: maquinaria y bienes de equipo en una amplia gama, incluyendo material de transporte (ferrocarriles), energía incluida la renovable, medioambiente, etc., transporte (ferrocarriles), energía incluida la renovable, medioambiente, etc., equipos y suministros para defensa y seguridad, equipamiento para la industria de Oils&Gas, biotecnología y farmacia, equipos médicos y sanitarios, tecnologías de la información para múltiples aplicaciones, agroalimentarios y otros productos de consumo de alta calidad y equipamiento de universidades y formación profesional.

¿Por qué Vietnam?

Con un mercado de 91 millones de habitantes, hay 12 millones de clase media. Un reciente estudio destaca a Ho Chi Minh City y Hanoi como las dos ciudades del mundo con mayor crecimiento hasta 2025. El PIB ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años (últimos 10, +7,5%, se estima un 6% para 2015 y un 5,8% para 2016 según el FMI). Vietnam sigue siendo uno de los mercados con mayor potencial a nivel internacional a medio plazo.

Existen oportunidades en múltiples sectores: maquinaria y bienes industriales, infraestructuras y equipamiento urbano; industria de gas y petróleo, de generación y transmisión eléctrica; transformación de alimentos; construcción (maquinaria y materiales); alimentación, moda, bienes de consumo duradero (sobre todo en las grandes ciudades); sector servicios (ingeniería y consultoría, arquitectura, turismo, franquicias, servicios financieros).

¿Por qué Tailandia?

Tailandia tiene en la actualidad 64,46 millones de habitantes. Es el tercer mercado del Sudeste asiático por tamaño y el segundo por rango de PIB (real y por paridad de poder adquisitivo). El FMI prevé un crecimiento del PIB del 3,7% para 2015 y del 4% para 2016.

El mercado tailandés constituye además una puerta de entrada a terceros mercados, ya que el país es miembro de la ASEAN, y ha firmado tratados de libre comercio en el marco de esta Asociación, acuerdos bilaterales AFTA, con China, Japón, la India, Australia, Nueva Zelanda, y Chile, aparte de encontrarse en negociaciones para firmar un ALC con la Unión Europea. Todo esto representa una oportunidad de penetrar estos mercados sin tener que someterse a la exigente normativa de implantación.

Entre los sectores más interesantes para la exportación española podemos destacar dos grandes grupos, por un lado, el equipamiento del sector exportador tailandés, que todavía necesita tecnología y semimanufacturas para desarrollarse: equipamiento médico, biotecnología, agroindustria, automoción, sector naval (yates), turismo, software y servicios y por otro, los grandes proyectos de infraestructura, como energías renovables, medioambiente, transportes, renovación y mantenimiento de vehículos, control de disturbios, sistemas de vigilancia, informatización, ayuda en desastres, equipos de manipulación de fluidos.

Costes

Gastos de organización:

500 euros + IVA

Viaje: Precio en función de la combinación elegida.

Consultar condiciones.

Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

423,50 € + IVA por país



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

Javier Andonegui
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio, Industria y Servicios 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