



# FILIPINAS, TAILANDIA Y MALASIA

## MISIÓN COMERCIAL

14 - 23 de septiembre de 2016

Inscripciones

6

Julio

#exportarSísepuede

## FECHAS

Fechas de viaje: 13 - 23 de septiembre

Días de trabajo en Manila, Filipinas: 14 - 16 de septiembre

Días de trabajo en Bangkok, Tailandia: 19 - 21 de septiembre

Días de trabajo en Kuala Lumpur, Malasia: 22 - 23 de septiembre

## ¿Por qué Filipinas?

La población filipina asciende a casi 100 millones de habitantes, de los que el 65% es población urbana; Metro Manila es la zona urbana más grande de Filipinas. La población en la llamada National Capital Region (NCR) supera los 11,6 millones de habitantes. Se trata de una población muy joven (23,2 años de edad media).

Filipinas cuenta con una tasa media de crecimiento superior al 6% en los últimos años (5,8% en 2015, 6,1% en 2014...). Para 2016 el FMI estima un crecimiento del PIB del 6% y del 6,2% para 2017. La creación de empleo y el crecimiento dependen directamente de la inversión extranjera directa, el consumo privado y las colaboraciones de otros países.

El PIB per cápita en 2015 fue de 2.576€ (un 20% más que en 2014), aunque lo realmente interesante es que en los últimos 10 años, el incremento en el PIB per cápita es del 165%.

Por sectores de actividad, los servicios aportan el 58% del PIB, la industria el 31% y el sector agrícola el 11%. El presupuesto filipino para este año se centra en la reforma o creación de infraestructuras como puentes, carreteras, ferrocarriles y producción agrícola.

Filipinas se ve obligada a importar muchos bienes necesarios para el consumo. Las importaciones con España han aumentado un 24% en los últimos cinco años con productos muy diversos como son los alimentarios (carne y licores, entre otros), productos farmacéuticos, maquinaria y plásticos.

## ¿Por qué Tailandia?

Tailandia tiene en la actualidad 68,65 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% para 2016 y del 3,2% para 2017.

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 semi-manufacturas 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.

Zaragoza fue en 2015 la cuarta provincia española exportadora a Tailandia, y lo sigue siendo hasta la fecha en 2016.

## ¿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 4,4% este año y del 4,8% en 2017, 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., 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.

# Costes

## Gastos de organización

500 euros + IVA



Consultar condiciones especiales para socios.

**CLUB CÁMARA INTERNACIONAL**

## Coste de la agenda individualizada de trabajo:

423,50 € + IVA por país

## Gastos de viaje: Precio en función de la combinación escogida.

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](http://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.

**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](mailto:jandonegui@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

Financia: