



SENEGAL

MISIÓN COMERCIAL

26 - 29 de septiembre de 2016

#exportarSísepuede

FECHAS

Salida de España: 26 de septiembre
Días de trabajo en Dakar: 27-29 de septiembre
Regreso a España: 29 de septiembre

Inscripciones
26
agosto



¿Por qué Senegal?

Senegal es la puerta natural de entrada a la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA), integrada también por Costa de Marfil, Guinea-Bissau, Benin, Burkina Faso, Mali, Níger y Togo. Casi el 40% de las mercancías que entran en su territorio tiene por destino final alguno de sus países vecinos.

El país goza de estabilidad política y una posición geográfica, así como una desarrollada red de comunicación, considerada como una de las mejores de África. A esto hay que sumar las importantes reformas que está llevando a cabo el Ejecutivo senegalés, quién ha adoptado una serie de medidas que simplifican el marco reglamentario para agilizar el sistema financiero y judicial.

La economía de Senegal ha crecido en torno al 5%, situándose como una de las potencias económicas de la región. El mayor crecimiento se ha venido produciendo en los sectores de la agricultura, la pesca, la minería y el turismo.

Además, en los próximos tres años, la **Unión Europea, el Banco Mundial, Naciones Unidas y el Banco Africano de Desarrollo destinarán más de 1.300 millones de euros a Senegal** para el desarrollo de proyectos e infraestructuras que representan una oportunidad de negocio para las pymes. Tan solo en el capítulo de obras y ejecución de infraestructuras se baraja una inversión de más de 272 millones de euros para los próximos tres años, mientras que para el área de servicios las licitaciones serán por valor de 346 millones de euros y para el capítulo de adquisición de bienes, se destinarán aproximadamente unos 100 millones de euros.

Otro de los sectores de gran potencial y dinamismo son la **construcción, las telecomunicaciones y el turismo**, recibiendo unos 700.000 turistas al año. La Sociedad Nacional de Acondicionamiento y Promoción de las Costas y Zonas Turísticas (SAPCO) está desarrollando grandes proyectos en distintas localizaciones donde las empresas pueden optar a concesiones para la explotación de terrenos turísticos y hoteles. El Gobierno senegalés quiere que el país se convierta en el "Caribe" de África.

Costes

Gastos de organización:
500 euros + IVA



Consultar condiciones especiales para socios.

CLUB CÁMARA INTERNACIONAL

Gastos de viaje: Precio en función de la combinación escogida.
Consultar condiciones.

Gastos de la agenda de trabajo:
350 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 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
www.camarazaragoza.com

Financia: