

# ARABIA SAUDÍ

## MISIÓN COMERCIAL

7 - 10 de mayo de 2017

#exportarSísepuede

Inscripciones

22  
MARZO



## ¿Por qué Arabia Saudí?

Arabia Saudita tiene una extensión de 2.149.960 km<sup>2</sup>, que cubre casi el 80% de la península arábiga. La forma de gobierno de este país es la monarquía absoluta. Su costa occidental se extiende a lo largo de 1.760 Km. a orillas del mar Rojo y la oriental, bañada por el golfo arábigo. La moneda oficial del reino es Riyal Saudí (1€= 3.9726 SAR, marzo 2017).

La población del país es de 29.195.895 habitantes (Población urbana: 82,7%). Las principales ciudades son Riyadh (5.855.000); Jeddah (4.500.000); La Meca (2.500.000); Dammam (2.051.000); Medina (1.300.000).

Arabia Saudí es la 1ª potencia en Oriente Medio y 20ª economía mundial. En el Reino existen tres regiones principales: la Región Occidental, con la ciudad de Jeddah como el mayor centro comercial, la Región Central, donde se ubica la capital Riyadh, y la Provincia Oriental, donde se concentra la industria del petróleo y del gas.

Arabia Saudita configura uno de los mercados más grandes de la zona y de las mayores poblaciones jóvenes de la región (edad media de 26 años y cerca del 47% de su población menor de 24 años). El incremento previsto de la población avanza interesantes perspectivas de demanda en general de productos extranjeros y principalmente de bienes de consumo ante la elevada renta del país.

Según el FMI El PIB de Arabia Saudita en 2016 (todavía no hay datos definitivos) terminará creciendo un 1,2% respecto a 2015 y para 2017 se estima un crecimiento del 2%. El PIB Per cápita de Arabia Saudita en 2015 (último dato disponible) fue de 18.549€, suponiendo un crecimiento del 3,8% con respecto al año anterior. Arabia Saudita se posiciona en el 40 puesto de los mayores PIB. Es la mayor economía del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), en términos de PIB, y también en población y superficie.

Además la población joven en aumento está adoptando rápidamente las tendencias y estilos de vida occidentales y se refleja en sus hábitos de comer y beber, la moda, la socialización y el estilo de vida en general con un incremento en la demanda de bienes y servicios occidentales y de marca, especialmente de Estados Unidos o europeas.

En 2016 Zaragoza ha sido la 4ª provincia exportadora (6,28% del total), sus productos más exportados son las prendas y complementos de alta gama, papel y cartón, maquinas, aparatos, material eléctrico y artefactos mecánicos.

Los sectores de oportunidad prioritarios para los saudís son la defensa, energías renovables, educación y formación profesional, gestión hospitalaria e infraestructuras de transportes.

# Costes

## Gastos de organización

500 euros + IVA



Consultar condiciones especiales para socios.

**CLUB CÁMARA INTERNACIONAL**

## Gastos tramitación de visado: 250 euros aprox.

Varía en función de determinadas condiciones.

## Gastos de elaboración de agenda de trabajo:

423,50 euros + IVA

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

Consultar condiciones.



### 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: