

MISIÓN COMERCIAL COLOMBIA Y CHILE

22 - 28 de septiembre de 2019

CIUDADES

Días de trabajo en Bogotá: 23 y 24 de septiembre

Días de trabajo en Santiago de Chile: 26 y 27 de septiembre



Inscripciones

18
Julio

¿Por qué Colombia?

Según el FMI la economía colombiana crecerá alrededor del 3,5% en el 2019 y el 2020. Este crecimiento es posible gracias al clima de seguridad jurídica, los incentivos fiscales, la buena gestión macroeconómica y una notable entrada de capitales extranjeros. Colombia con una población de 50 millones de habitantes tiene múltiples polos de desarrollo. Bogotá es la ciudad con el mayor número de habitantes (8 millones) pero cuenta con otras ciudades de más de 1 millón de habitantes, como es el caso de Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga.

**Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):
Consulte sobre las posibilidades de su sector.**

- Servicios de ingeniería, y todo lo relacionado con sectores afines a infraestructuras.
- Productos agroalimentarios y de consumo.
- Salud (construcción de nuevos hospitales en Bogotá y la modernización de la infraestructura hospitalaria).
- Sector turístico.
- Equipos para la industria minera y petrolera.
- Bienes de equipo para la industria local.
- Biotecnología.

Durante la última década el país adoptó una política de apertura al mundo a través de la negociación de acuerdos comerciales, entre ellos con la Unión Europea.

Las empresas aragonesas exportan a Colombia principalmente artículos de moda, maquinaria, manufacturas de fundición, abonos. Entre los productos más vendidos por España se encuentran la maquinaria, productos farmacéuticos, vehículos y sus partes, material eléctrico y moda.

¿Por qué Chile?

Chile pertenece a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de MERCOSUR. Se estima que su crecimiento económico será por encima del 3% tanto en el 2019 como en el 2020 (FMI). Su crecimiento sostenido, la transparencia de su legislación y su apertura a otros mercados, le han convertido en uno de los países más dinámicos de la región. Santiago se configura como el más destacable centro de negocios de Chile. Sólo la Región Metropolitana de Santiago concentra más de 7 millones de habitantes.

**Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):
Consulte sobre las posibilidades de su sector.**

- Maquinaria y servicios para agricultura y agroindustria.
- Energías renovables (eólica y mini hidráulica) y eficiencia energética.
- TICs.
- Logística, transporte y distribución.
- Salud y bienestar.
- Actividades vinculadas al turismo, la infraestructura turística, especialmente centrada en la construcción de hoteles de 3, 4 y 5 estrellas en Santiago y regiones, así como de centros de convenciones.
- Minería.

Las ventas realizadas por las empresas aragonesas a Chile se han incrementado por casi un 18% en el 2018. Chile ha importado de Aragón sobre todo maquinaria, material eléctrico, vehículos, sus partes y accesorios, abonos, plásticos y papel.

Costes

CONSULTAR CONDICIONES ESPECIALES PARA EMPRESAS ARAGONESAS.

ACCIÓN COFINANCIADA CON FONDOS FEDER.

Coste de la agenda individualizada de trabajo:

Colombia: 650 euros + IVA

Chile: 900 euros + IVA

* Las empresas que así lo deseen pueden viajar a los dos países o a cualquiera de ellos individualmente.

Gastos de viaje: En función de la combinación escogida. Para aquellas empresas que lo deseen, la Cámara de Comercio de Zaragoza facilitará información sobre las opciones de viaje.



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 30 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

Malgorzata Chylak
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 215)
Email: mchylak@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com



UNIÓN EUROPEA