

MISIÓN COMERCIAL ARABIA SAUDÍ

25 - 29 de noviembre de 2019

CIUDADES*

Días de trabajo: 26, 27 y 28 de noviembre

*En función de los sectores y productos pueden desarrollarse reuniones, además de en Riad (principalmente) en Jeddah y en menor medida en Damman.

Inscripciones
hasta el
12
septiembre



¿Por qué Arabia Saudí?

La economía saudí ha retomado la senda del crecimiento con una previsión del FMI cercana al 2,5 % en 2019. Este país de más de treinta millones de habitantes y con una alta renta per cápita es un país de oportunidades. Se trata de un mercado relativamente abierto, donde ya hay presencia de muchos productos importados.

El hecho de que Arabia Saudí disponga de abundantes reservas energéticas, de un muy ambicioso programa estatal de infraestructuras y de una política de diversificación económica y empresarial, con énfasis en expandir el sector privado, proporciona una plataforma óptima de incremento de rentas para sus ciudadanos. También se esfuerza en incorporar nuevos sectores económicos al progreso.

Se estima que durante el período 2014-2030, el ingreso disponible anual de los hogares subirá un 53,1%, es decir un aumento real anual promedio de 2,7%.

Las altas tasas de crecimiento económico, su potencial económico e inversor (posee los mayores fondos soberanos del mundo), junto a su estado de bienestar consolidado a través de la riqueza petrolera, su creciente apertura al exterior y la diversificación de su economía, son, a priori, razones suficientes para considerar Arabia Saudí como un mercado prioritario y de largo plazo.

El proceso de selección del agente o distribuidor en Arabia Saudí es muy importante y debe llevarse con rigor ya que de ello puede depender en buena medida el éxito en este mercado. Para ello resulta casi imprescindible la realización de contactos personales directos reiterados en forma de visitas.

Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):

- Agroalimentarios.
- Bienes de equipo y materiales de construcción.
- Defensa.
- Energías renovables.
- Gestión, desalinización y depuración de aguas
- Recogida y tratamiento de residuos urbanos.
- Educación y formación profesional.
- Gestión hospitalaria.
- Infraestructuras de transporte.

Costes

Cuota de participación por empresa:

600 euros + IVA



(25% de descuento socios Club Cámara Internacional y Líder)

Coste de la agenda individualizada de trabajo:

484 euros + IVA

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

Miguel Ángel Martínez Villarig
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 221)
Email: mamartinez@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Patrocinado por:

Bantierra

Financia:

 **GOBIERNO
DE ARAGON**
Departamento de Economía,
Industria y Empleo