

MISIÓN COMERCIAL A MALI, SENEGAL, CABO VERDE

22 a 31 de marzo de 2020

El Departamento de Comercio Exterior de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tarragona, dentro del Plan de Acción Internacional de las Cámaras Catalanas del año 2019, tenemos previsto realizar esta Misión Comercial a Mali, Senegal y Cabo Verde.

Fechas: 22 a 31 de marzo

Sector: Multisectorial

Ciudades a visitar: Bamako, Dakar, Praia

Derechos de inscripción: 650 € + IVA

Los precios de las agendas aún deben confirmarse, pero previsiblemente serán:

Agenda en Mali: 700'00 € + IVA

Agenda en Senegal: 500'00 € + IVA

Agenda en Cabo Verde: 500'00 € + IVA

Vacunación: **Obligatoria la fiebre amarilla**, recomendable el tratamiento anti malaria. También recomendables la antitetánica, hepatitis, meningocócica.

La agenda de trabajo se coordinará con Consultores especializados en Mali y Cabo Verde y con la Oficina Comercial de España en Dakar. Será individualizada por empresa, de acuerdo con los requerimientos que nos hagan llegar en la hoja de inscripción.

Programa tentativo:

El programa se ha tenido que adaptar a las posibilidades de enlaces entre los diferentes países. Debido a la precariedad de los horarios de vuelos en África, este programa puede sufrir modificaciones de aquí a la realización de la misión, y también a lo largo del viaje.

22 de marzo	España – Bamako
23, 24, 25	Días de trabajo en Mali
25	Bamako – Dakar
26, 27	Días de trabajo en Senegal
29	Dakar – Praia
31, 31	Días de trabajo en Cabo Verde
31	Praia - España

Con el apoyo de:



CaixaBank



Port de Tarragona

AIRFRANCE





Consell General de Cambres
de Catalunya

La fecha límite de inscripción es el 15 de febrero. Anteriormente a esta fecha, se podrán realizar las consultas oportunas para ver la idoneidad del producto en estos mercados.

**La inscripción se considerará formalizada una vez ingresado su importe en la cuenta corriente de la Cambra de Comerç de Tarragona en CAIXABANK:
IBAN ES94 2100 0006 3602 0135 9703**

La Agencia de Viajes recomendada (vuelos, hoteles, visados) será VIATGES BERGA, Sr. Miquel Berga, miquel@viatgesberga.com, 977252610.

Para cualquier consulta que deseen hacer sobre el tema:
Sr. Roberto Barros, con quien pueden contactar por teléfono al 977 219676, o e-mail rbarros@cambratgn.org.

Con el apoyo de:



FICHA EMPRESA PARTICIPANTE MISIÓN EMPRESARIAL A MALI, SENEGAL, CABO VERDE

Se ruega rellenéis este cuestionario lo más detalladamente posible.

1) DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa: _____
 Domicilio Social: _____
 Localidad: _____ Código Postal : _____
 Teléfonos : _____ Fax : _____
 Página Web : _____ e-mail: _____
 NIF: _____
 Nombre del Gerente /Director General: _____
 Persona de contacto en el proyecto: _____

PAÍS	VIAJARÉ	AGENDA	INTERPRETE	DÍAS LIBRES
MALI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SENEFAL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CABO VERDE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2) DATOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA

Tipo de empresa: _____ Capital Social: _____

Fabricante
 Distribuidora
 Otros _____

Sector de actividad: _____

Número total de trabajadores: _____

Evolución de los datos siguientes durante los últimos tres años de actividad, expresados en miles euros.

	2.017	2.018	2.019
Volumen de Facturación			
Volumen de Exportación			
Exportación/Facturación (%)			
Exportación al país del proyecto			

3) RELATIVAS A LA LÍNEA DE PRODUCTOS Y A LA POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN

Descripción textual (en inglés y castellano) y arancelaria de la línea de productos de la empresa:

Descripción textual en inglés y castellano	Partida arancelaria

Características principales del producto o servicio que deseo exportar:

Competencia directa de la empresa a nivel internacional (tanto para firmas estatales como extranjeras):

EMPRESA	PAÍS DE ORIGEN

Puntos FUERTES y DÉBILES respecto a la Principal Competencia en cuanto a Producto , Precio , Distribución, Tamaño de empresa , etc.

Descripción de la forma más comprensible posible del cliente y/o usuario final de nuestros productos

Descripción de la forma más comprensible posible del canal de distribución seguido hasta llegar al usuario final

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y PRODUCTOS EN FRANCÉS Y PORTUGUÉS

MALI

AGENDA SI NO

Perfil de los contactos: _____

Lista de las empresas que deseo que me incluyan en la agenda: _____

Lista de las empresas que NO deseo que contacten. _____

Días que necesito libre: _____

SENEGAL

AGENDA SI NO

Perfil de los contactos: _____

Lista de las empresas que deseo que me incluyan en la agenda: _____

Lista de las empresas que NO deseo que contacten. _____

Días que necesito libre: _____

CABO VERDE

AGENDA SI NO

Perfil de los contactos:

Lista de las empresas que deseo que me incluyan en la agenda:

Lista de las empresas que NO deseo que contacten.

Días que necesito libre: _____

4) REPRESENTANTE DE LA EMPRESA PARTICIPANTE EN LA AGENDA DE ENTREVISTAS

Nombre: _____ Tel. Móvil: _____

Cargo que ocupa en la empresa: _____

Idiomas que habla: _____

Experiencia previa en el país/países a visitar: _____