



COLOMBIA

MISIÓN COMERCIAL VIRTUAL

28 al 30 de septiembre de 2020

#exportarSísepuede

FECHAS

Días de trabajo (videoconferencia): 28, 29, y 30 de septiembre

Inscripciones
hasta
10
julio



¿Por qué Colombia?

La economía colombiana sigue siendo una de las más grandes, dinámicas y abiertas de toda Latinoamérica, siendo la cuarta en tamaño (tercera de Sudamérica). Cuenta con una población de más de 50 millones de habitantes y una cada vez más desarrollada clase media.

En el actual contexto, Colombia presenta la menor perspectiva de desaceleración de la región (en torno al 3% según BBVA Research, PwC, etc) con una previsión de crecimiento para 2021 del +4%). Es el único país de Latinoamérica con crecimiento en su PIB en 49 de los últimos 50 años.

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

Se trata de una misión comercial multisectorial, dado que se presentan oportunidades en todos los sectores de actividad, si bien destacan los siguientes:

Tecnologías de información y comunicación, sector farmacéutico y servicios de salud, servicios de ingeniería, y sectores afines a la construcción y el desarrollo de infraestructuras. Bienes de equipo y tecnológicos para la industria local. También se presentan oportunidades para los productos agroalimentarios y de consumo orientados a clase media.

Metodología

Contacto directo con el participante para detectar y definir sus necesidades y objetivos en el mercado colombiano.

Designación del perfil de empresa buscado en Colombia y filtrado de los candidatos.

Validación del interés de los contactos por la empresa. Emailing de presentación a los clientes potenciales validados. Seguimiento telefónico del interés.

Establecimiento de reuniones por vídeo llamada con posibilidad de asistencia por parte de la Cámara.

Costes

Gastos de organización:

300 euros + IVA



(Consultar condiciones especiales empresas socias Club Cámara)

Coste de la agenda individualizada de trabajo:

650 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 la cuota de participación (gastos de organización) y del coste de la agenda individualizada de trabajo.

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 la organización en origen y en destino.

Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.

Una vez comenzados los trabajos para la elaboración de la agenda, no se realizarán devoluciones de los importes abonados, aunque se podrán flexibilizar las fechas de realización de la misión.

3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

El empresario deberá:

Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción. Asistir a las reuniones por videoconferencia que estén programadas por la organización y respetar las indicaciones establecidas por la misma.

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:



Financia:

