



# FILIPINAS

## MISIÓN COMERCIAL

(modalidad mixta)

#exportarSísepuede



## ¿Por qué Filipinas?

Filipinas mantiene un crecimiento robusto y presenta oportunidades de negocio para las empresas españolas en múltiples sectores. Se trata de la tercera economía ASEAN, por delante de países como Singapur, Malasia y Vietnam, con un crecimiento esperado del 6% para los próximos cinco años. Las exportaciones españolas a Filipinas han crecido en los últimos 5 años un 65%, en consonancia con el continuo incremento en la demanda de productos extranjeros, existiendo una buena percepción de las empresas y los productos españoles, percibidos como de alta calidad.

Filipinas cuenta con más de 100 millones de habitantes, una población joven y se encuentra entre las economías emergentes más importantes.

### Principales sectores con oportunidades (pero no únicos):

Se trata de una misión comercial multisectorial, dado que se presentan oportunidades en muchos sectores de actividad,

si bien destacan los siguientes:

Construcción, infraestructuras, sector del agua, gestión de residuos, energías renovables, ingenierías, maquinaria industrial, componentes de automoción, productos agroalimentarios, sector cárnico, lácteos, bebidas y vinos de calidad, además de moda especializada.

### Metodología

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

Designación del perfil de empresa buscado en Filipinas 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.

Las empresas que lo deseen podrán viajar individualmente para mantener las reuniones de modo presencial.

# Costes

## Gastos de organización:

300 euros + IVA



(Consultar condiciones especiales empresas socias Club Cámara)

## Coste de la agenda individualizada de trabajo:

700 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](http://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](mailto:mamartinez@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

PATROCINADO POR:



Financia:

