



# ARGELIA Y TÚNEZ

MISIÓN COMERCIAL  
(Modalidad presencial)

Del 22 al 27 de mayo de 2022

#exportarSísepuede

## FECHAS

Días de trabajo en Argel: 23 y 24 de mayo  
Días de trabajo en Túnez: 26 y 27 de mayo

Inscripciones  
hasta  
**28**  
marzo



## ¿Por qué Argelia?

Argelia figura entre los diez primeros destinos de las exportaciones españolas fuera de la UE y su economía ha retomado la senda del crecimiento. Se trata de la cuarta economía del continente africano tras Sudáfrica, Nigeria y Egipto, superando a estos dos últimos en PIB por habitante. Además, es de los primeros países del continente en lo que se refiere al Índice de Desarrollo Humano. Es el país más extenso del continente y ocupa el espacio central de comunicación entre el norte de África y la región subsahariana, resultando clave su proximidad a Europa y su posición geográfica como nudo estratégico entre Europa y África y dentro del Magreb.

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

Maquinaria y materiales para la construcción (tanto de obra civil como de viviendas), aparatos mecánicos y eléctricos, sector agroalimentario, plásticos, medicamentos y equipamiento hospitalario, energías renovables (especialmente en energía solar fotovoltaica), gestión de residuos, tratamiento de aguas residuales y desalinización de agua de mar, transporte marítimo, servicios de gestión hotelera y sector de infraestructuras de transporte. Tecnologías de la información y la comunicación, y automoción y vehículos de transporte. Los sectores de la agricultura y el de la transformación y comercialización agroalimentaria, pueden tener un enorme potencial, y ya hay empresas españolas jugando un papel importante en Argelia. Argelia necesita equipamiento y experiencia en el sector agrícola y agroalimentario componentes de automoción, productos agroalimentarios, sector cárnico, lácteos, bebidas y vinos de calidad, además de moda especializada.

## ¿Por qué Túnez?

La economía tunecina ha retomado la senda del crecimiento con una previsión para este año por encima del 3%. El PIB per cápita de Túnez es superior al de Marruecos y está prácticamente a la par del argelino, siendo la renta per cápita la segunda de la región en términos PPP (paridad de poder adquisitivo). Su clase media representa más de dos tercios de la sociedad tunecina.

Túnez tiene una fuerte actividad relacionada con la vecina Libia, lo que le convierte en puerta de entrada a un país de complejo acceso. Al igual que el resto de los países del Magreb, constituye un mercado de indudable interés por proximidad geográfica y complementariedad en las economías.

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

Productos cárnicos: ovino, bovino y aviar, maquinaria y equipamiento industrial, equipamiento y material eléctrico, productos químicos, material de transporte, maquinaria y equipo para el medioambiente, y tecnologías de la información y comunicaciones (TIC). Hay proyectos a medio y largo plazo en los sectores de: aguas (desalinizadoras, presas, depuradoras, etc), energías renovables (solar, fotovoltaica, etc -se espera que las energías renovables garanticen el 30% de la producción de electricidad en 2030-), construcción de autopistas, grandes proyectos mineros, recursos eléctricos, construcción de hospitales, tratamiento de residuos, transporte ferroviario (tren de alta velocidad, rehabilitación de vías férreas y construcción de nuevas), sistemas de protección contra incendios y de prevención de inundaciones, etc.

# Costes

## Gastos de organización:

600 euros + IVA (un país, 400 euros más IVA)



(Consultar condiciones especiales empresas socias Club Cámara)

## Coste de la agenda individualizada de trabajo en Argelia:

350 euros + IVA

## Coste de la agenda individualizada de trabajo en Túnez:

350 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 las agendas individualizadas 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.

### 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 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:

