



MARRUECOS Y TÚNEZ

MISIÓN COMERCIAL

Del 11 al 16 de junio de 2023

#exportarSísepuede

FECHAS

Marruecos: días 12, 13 y 14 (por la mañana) de junio
Túnez: días 15 y 16 de junio

Inscripciones
hasta

28
abril



¿Por qué Marruecos?

Marruecos tiene una previsión de crecimiento para 2023 cercana al 4%. Es socio prioritario en las relaciones comerciales de España, siendo el noveno destino de las exportaciones españolas a nivel mundial y segundo fuera de Europa, solo por detrás de EEUU y por delante de países como México, Canadá, China, Japón o Corea del Sur.

Tiene una posición estratégica, estabilidad institucional, fuertes lazos comerciales con la UE e inversiones en África subsahariana lo que le convierte en puerta de entrada a la región. Su economía está cada vez más diversificada.

Principales sectores de oportunidad (pero no únicos):

Bienes de equipo, maquinaria y equipamiento agrícola, industria farmacéutica, biotecnología, sector agroalimentario, esencialmente productos congelados, productos crudos envasados al vacío, platos precocinados, productos alimenticios BIO, y los denominados alimentos saludables (sin gluten, complementos alimenticios), energías renovables y eficiencia energética y material eléctrico. Infraestructuras, agua (irrigación y plantas de desalinización), automoción, transportes (en particular, el sector ferroviario). Sector sanitario, infraestructuras hospitalarias, etc.

¿Por qué Túnez?

La economía tunecina ha retomado la senda del crecimiento con una previsión media hasta el 2025 del 2'5%. 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 de las economías. Su economía está en proceso de diversificación.

Principales sectores de oportunidad (pero no únicos):

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). Sector agua, energías renovables, construcción de infraestructuras, de minería, construcción de hospitales, tratamiento de residuos, transporte ferroviario sistemas de protección contra incendios y de prevención de inundaciones, etc.

Costes

Gastos de organización:

600 euros + IVA (un país 400 € más iva)



(Consultar condiciones especiales empresas socias Club Cámara)

Coste de agenda individual para Marruecos:

500 euros + IVA

Coste de agenda individual para 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).

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.



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:

