



NIGERIA Y GHANA

MISIÓN COMERCIAL

17-23 de junio de 2012

Inscripciones
hasta el

4

abril

FECHAS

Fechas de viaje: del 17 al 23 de junio

Jornadas de trabajo: del 18 al 22 de junio

Reunión informativa: 12 de junio

PROGRAMA

17 de junio: Salida de Madrid a Lagos

18 y 19 de junio: Programas de trabajo en Lagos

20 de junio: Traslado de Lagos a Accra

21 y 22 de junio: Programas de trabajo en Accra

23 de junio: Regreso de Accra a Madrid



¿Por qué Nigeria?

Nigeria es la potencia económica y militar de África Occidental. Su población, superior a 155 millones de habitantes, le convierte en el país más poblado de África. Es la segunda economía de África Subsahariana tras Sudáfrica, el primer productor de petróleo del continente y sexto de la OPEP. Los esfuerzos, tanto de la iniciativa privada como de la pública por diversificar una economía excesivamente centrada en la explotación de hidrocarburos, comienzan a dar sus frutos. Estos esfuerzos se basan en: asegurar suministro de energía y seguridad alimentaria; creación de riqueza y empleo; desarrollo del transporte público; reformas en la legislación de la propiedad de la tierra, la seguridad y la educación.

La riqueza en recursos naturales del país se ha plasmado en la existencia de una dinámica clase empresarial de elevado poder adquisitivo. Además, la excesiva dependencia del petróleo ha convertido a Nigeria en un mercado extremadamente dependiente de las importaciones.

Sectores de oportunidad: bienes de equipo en general y en particular, grupos electrógenos y maquinaria, energía, productos farmacéuticos, petróleo y gas, algunas manufacturas de cuero y de plástico, materiales y equipos de construcción, determinadas bebidas no alcohólicas y algunos productos de alimentación.

¿Por qué Ghana?

Ghana es la tercera mayor economía de África occidental tras Nigeria y Costa de Marfil. Su economía acaba de traspasar el umbral de la renta media y tiene unas condiciones microeconómicas mejores que las del resto de África occidental. Su Gobierno camina por la senda de la ortodoxia reduciendo el déficit público y la inflación. Es un país dinámico, con un entorno jurídico aceptable y a la vez con poca oferta global.

El sector público ofrece oportunidades en suministros (médicos, maquinaria de construcción, vehículos, etc.) y, sobre todo, en proyectos llave en mano en un amplio número de sectores. El sector privado está más interesado en la construcción residencial, materiales de construcción, el sector agroalimentario, automoción y químico, entre otros. Asimismo, en el sector privado se observa una incipiente demanda de bienes de consumo de calidad media-alta.

La demanda de importación se concentra, entre otros, en bienes de equipo y maquinaria industrial, en especial, maquinaria para la agroindustria, materiales de construcción, generadores eléctricos, material eléctrico, algunas manufacturas de plástico, agroalimentarios transformados, en especial, vinos y bebidas alcohólicas y zumos, cosmética y productos de farmacia y parafarmacia, detergentes, papel, cemento, acero, vehículos y sus componentes y por supuesto, sector de hidrocarburos.

Costes

Gastos de organización: 600 euros.

Solo se considerará la inscripción en firme una vez realizado este ingreso.

Viaje: Precio orientativo 2.595 €.

Incluye vuelo en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno. Consultar condiciones de la tarifa aérea

Agenda de trabajo: 354 euros por país

Normas de participación

1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Enviar la ficha de inscripción debidamente cumplimentada firmada y sellada junto con:
 - Una carta de presentación en formato electrónico de su empresa y productos, en español y en inglés.
 - Justificante de ingreso de los gastos de organización correspondientes.
- 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 los catálogos y muestras en los plazos estipulados en el caso de que sean solicitados por la organización.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Presentar la documentación solicitada en los plazos y condiciones que se estipulen.

- Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.
- Aceptar las posibles liquidaciones practicadas por derrama proporcional de los gastos colectivos imprevistos.
- En el caso de optar por el viaje organizado por la Cámara de Comercio, efectuar los pagos correspondientes en las condiciones y plazos establecidos por la agencia de viajes seleccionada.
- En el caso de que la empresa decida por su cuenta cancelar su participación en el plazo comprendido dentro de los 20 días anteriores al comienzo de la acción comercial, la Cámara se reserva el derecho de reintegrar cualquier importe satisfecho por la empresa. En todo caso descontará de la posible devolución el importe de los gastos que la cancelación pudiera originar.

3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

El empresario deberá:

- Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada en destino. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción.
- Asistir a las reuniones y eventos (si los hay) que estén programados por la organización.
- Respetar las indicaciones establecidas por la organización de la acción en tema de horarios, traslados, reuniones, etc.

Más información:

Cámara
Zaragoza

Miguel Ángel Martínez Villarig
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 221)
Email: mamartinez@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Colabora:

 **GOBIERNO
DE ARAGON**
Departamento de Economía y Empleo