



SUDÁFRICA, MOZAMBIQUE Y KENIA

MISIÓN COMERCIAL

7-14 de julio de 2012

FECHAS

Fechas del viaje: del 7 al 14 de julio

Jornadas de trabajo: del 9 al 13 de julio

Fecha límite de inscripción: 18 de mayo

Reunión informativa: 3 de julio

PROGRAMA

7 de julio: Salida de Madrid a Johannesburgo

8 de julio: Llegada a Johannesburgo

9 y 10 de julio: Programas de trabajo en Sudáfrica

11 de julio: Traslado de Johannesburgo a Nairobi

12 y 13 de julio: Programas de trabajo en Kenia

14 de julio: Regreso de Nairobi a Madrid

¿Por qué Sudáfrica? ¿Por qué Mozambique?

Sudáfrica es la primera economía africana. Representa más del 20% del PIB del continente, y más del 30% del PIB del África Subsahariana. Es un mercado de 50 millones de habitantes. Un 10% de su población (blanca) disfruta de un poder adquisitivo comparable al de la OCDE y está surgiendo con fuerza una clase media negra. Las previsiones de crecimiento son de casi el 3% para 2012, y de más del 3% para 2013.

Se dan oportunidades de negocio principalmente para los bienes de equipo y maquinaria industrial, destacando los sectores de automoción, maquinaria herramienta, maquinaria para embalaje y envase y sector eléctrico. También existen posibilidades de negocio en los sectores de energías renovables y medio ambiente, así como en el sector del transporte e infraestructuras. Tienen cabida igualmente los productos químicos, moda, hábitat, TIC's y materiales de construcción. En el sector agroalimentario destacan las oportunidades para los productos frescos. La recuperación de su divisa, el Rand, otorga a su economía mayor poder de compra.

Mozambique es una economía con fuerte crecimiento y una previsión para este año del 6% y del 7% para 2013. Si bien es una economía menos desarrollada que la Sudafricana, tiene vínculos con la misma, y sus capitales se encuentran separadas por menos de una hora de vuelo. Mozambique cobra relevancia como salida al mar de sus países vecinos, tales como Zimbabwe y Zambia.

La Oficina Comercial de España en Sudáfrica (Johannesburgo) será quien detecte las oportunidades en Mozambique para las empresas participantes en la misión, oportunidades que tienen que ver con los siguientes sectores: eléctrico, infraestructuras, transportes, aguas y saneamientos, y equipos y materiales para el sector agrícola.

¿Por qué Kenia?

Kenia es el principal nudo comercial y financiero de África Oriental, y un mercado considerable (40 millones de habitantes). Es la quinta economía en el África Subsahariana. Su renta per cápita se dobló en 5 años: 2002-2007. Las previsiones de crecimiento de la economía keniana son del 5% en 2012 y del 6% en 2013.

Sectores de oportunidad: maquinaria de obras públicas, industrial y agrícola; cables eléctricos; materiales de construcción, semimanufacturas para la industria, vehículos industriales, sistemas de riego y cables eléctricos. Igualmente son sectores de oportunidad el de material de construcción y equipamiento de aeropuertos. También hay oportunidades para los servicios de consultoría.

Costes

Gastos de organización: 600 euros. Solo se considerará la inscripción en firme una vez realizado este ingreso.

Viaje: Precio orientativo 2.300 euros. Incluye vuelo en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno. Consultar condiciones de la tarifa aérea.

Agenda de trabajo en Sudáfrica: 354 euros

Agenda de trabajo en Kenia: 354 euros

Normas de participación

1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

Requisitos:

- Estar al corriente de pago de las cuotas camerales
- 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:

Miguel Ángel Martínez Villarig
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Teléfono: 976 306 161 (ext. 221)
Fax: 976 357 945
Email: mamartinez@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Colabora:



**GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Industria,
Comercio y Turismo