



SINGAPUR Y MALASIA

MISIÓN COMERCIAL

10-20 de diciembre de 2012

Inscripciones
hasta el

19
octubre

PROGRAMA

Jornadas de trabajo:

Singapur: 12-14 diciembre

Kuala Lumpur: 17-19 diciembre



¿Por qué Singapur?

Singapur es la economía más avanzada de la región; con un crecimiento del PIB estimado por el FMI del 3,9% para 2013, se trata de un mercado con buen nivel de vida y alto poder adquisitivo. Representa la puerta de entrada al gran mercado del Sudeste Asiático, con más de 575 millones de habitantes.

Existen oportunidades comerciales para múltiples sectores como maquinaria mecánica y eléctrica, plásticos, fundición de hierro y acero, manufacturas de aluminio; químico (cosmética, piensos y suplementos nutricionales); moda (ropa, calzado y accesorios de cuero); agroalimentario (vino, frutas, hortalizas y algunos productos gourmet).

Además, en sectores industriales y de servicios existen oportunidades para las empresas españolas participando mediante alianzas con empresas locales o como suministradores de los principales contratistas.

¿Por qué Malasia?

Con un crecimiento estimado del PIB para 2013 del 4,7%, tiene un nivel de renta per cápita superior al del resto de países de la ASEAN (exc. Singapur y Brunei); la demanda de productos está más próxima a la de un país desarrollado que en vías de desarrollo.

Está experimentando una recuperación de la actividad industrial y de inversiones públicas en infraestructuras, lo que ofrece posibilidades para las empresas españolas que suministran bienes de equipo, componentes y productos intermedios, así como servicios empresariales en general.

También existen oportunidades para productos agroalimentarios, bienes de consumo (sobre todo moda) y servicios ligados a actividades turísticas. Además, hay demanda para productos de otros sectores como el sanitario (biotecnología y farmacia y equipos médicos y sanitarios).

Por último, hay que destacar también el crecimiento de las tecnologías de la información y el equipamiento de universidades y formación profesional.

Costes

Gastos de organización: 400 euros.

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

Viaje: Precio: 2.870 euros aprox.

Agenda de trabajo: 400 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

Javier Andonegui Herrero
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 281)
Email: jandonegui@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Financia:

 **GOBIERNO
DE ARAGON**
Departamento de Industria
e Innovación