



SENEGAL Y MARRUECOS

MISIÓN COMERCIAL

5-11 de junio de 2011

FECHAS

Fechas de viaje: 5-11 de junio
Jornadas de trabajo: 6-10 de junio
Fecha límite de inscripción:
25 de abril
Reunión informativa: 31 de mayo

PROGRAMA

- 5 de junio.** Salida de Madrid a Dakar
- 6 de junio.** Reunión en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Dakar. Briefing sobre Senegal. Entrega de agendas de trabajo. Desarrollo de los programas de trabajo
- 7 de junio.** Desarrollo de los programas de trabajo.
- 8 de junio.** Traslado a Casablanca. Reunión en la Cámara de Comercio Española en Casablanca. Briefing sobre Marruecos. Entrega de agendas de trabajo.
- 9 de junio.** Desarrollo de los programas de trabajo.
- 10 de junio.** Desarrollo de los programas de trabajo.
- 11 de junio.** Regreso de Casablanca a Madrid.



¿Por qué Senegal?

Es el primer país que ha sido calificado B + / Estable / B en el África occidental por Standard & Poor's. Senegal es un enclave estratégico, ubicado en el cruce entre Europa, América y África. Comparte fronteras con Mauritania, Malí, Guinea-Bissau, Guinea-Conakry y Gambia.

Senegal ha puesto en marcha en los últimos años programas de privatización de empresas públicas que afectan a grandes sectores de la economía y que generan oportunidades de negocio, destacando las telecomunicaciones, energía, ingeniería civil y construcción, turismo, transporte, minería, medio ambiente, agroindustria, nuevas tecnologías, etc.

España exporta a Senegal bienes de equipo, fundición de hierro y acero, preparados alimenticios, confitería y bebidas.

¿Por qué Marruecos?

Marruecos presenta potencial para las exportaciones españolas dada la cercanía geográfica, la reducción de aranceles y la complementariedad de ambas economías. Las oportunidades comerciales están ligadas a las necesidades de un país en el que, si bien el sector agrícola continúa manteniendo un peso elevado, se ha apostado por desarrollar la industria y los servicios.

Destacan posibles oportunidades en los sectores de insumos agrícolas, pesquero, agroalimentario y minero, que generan necesidades en materiales, maquinaria y bienes de equipo. También se dan oportunidades en sectores como el energético, el turístico, construcción e infraestructuras, telecomunicaciones, servicios públicos en régimen de concesión, transportes y distribución comercial.

Costes

Gastos de organización: 400 euros.

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

Viaje: 1.430 euros aprox.

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

Agenda de trabajo: Senegal: 354 euros.
Marruecos: 350 euros.

Subvención

Los apoyos correspondientes a esta acción estarán en función de lo que determine la Orden de Ayudas a la Internacionalización de la Pyme del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón para el periodo junio 2011 - mayo 2012.

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.

4. OBTENCIÓN DE SUBVENCIÓN

Condiciones:

- Presentar antes de la salida del viaje y en los plazos indicados la documentación que se solicite (formularios, solicitudes, etc.).
- Las empresas deberán proporcionar al regreso toda aquella documentación que la organización solicite, como facturas de hotel o de agencia de viajes, billetes de avión, tarjetas de embarque, etc.
- Completar la encuesta de evaluación de la acción debidamente cumplimentada.

Más información:

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: