

ASUNTO: VENTA DE PRODUCTOS TUROLENSES EN MARRUECOS

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Teruel en colaboración con el Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón está organizando una Misión Comercial a Marruecos, con el objetivo de facilitar soporte técnico y económico a las empresas interesadas en abrir o consolidar su presencia en el mercado marroquí.

Marruecos es un socio comercial de gran relevancia para España no solo por su importancia geoestratégica, sino por su gran dinamismo. Es el primer destino de nuestras exportaciones e inversiones en África, por la consolidación de su crecimiento, su estabilidad económica y su creciente diversificación. Marruecos tiene una gran apertura al exterior y una progresiva liberalización de su mercado interior.

En concreto, las cifras de exportación del año 2013 de la Comunidad Autónoma de Aragón con destino a Marruecos son 94.270.000 € y el número de operaciones realizadas a lo largo del año fue de 17.443, con una tasa de crecimiento del 19'27%.

Marruecos ofrece grandes oportunidades en los sectores agroalimentario, construcción, bienes de equipo, material eléctrico, agrícola, telecomunicaciones y turismo.

Para facilitar la entrada al mercado marroquí, la Cámara de Comercio de Teruel pone a su disposición esta misión comercial. En este tipo de acciones, se prepara una agenda de trabajo individualizado para cada una de las empresas participantes, de manera que el empresario pueda mantener contactos con distribuidores, importadores, agentes comerciales, tiendas gourmet, grandes superficies...etc del país, en función de sus intereses y necesidades.

Para realizar la agenda de trabajo se siguen los siguientes pasos:

- 1.- En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, sus intereses en el mercado marroquí y sus formas habituales de distribución y venta.
- 2.- Con la información obtenida, la Cámara Española en Marruecos, realiza una prospección de mercado, con el objetivo de encontrar los clientes que cumplan con el perfil deseado por la empresa turolense. Se realiza un informe detallado con datos completos e información práctica de actividad y potencialidad de estos clientes. Este informe se remite al empresario turolense para su análisis y selección mutua de los clientes más adecuados.
- 3.- Una vez realizada la selección se contacta con ellos. Se establece un diálogo clientes marroquí - Cámara para verificar que la entrevista sea útil, de interés mutuo y con posibilidades de cerrar acuerdos comerciales.
- 4.- Se elabora la agenda final, con las empresas seleccionadas, validadas e interesadas por el producto, y con información de la persona de contacto, cargo, dirección y demás detalles.

Durante la realización del viaje, personal de la Cámara, estará a disposición de las empresas turolenses para la resolución de cualquier incidencia que pueda surgir en el desarrollo del mismo.

FECHAS: Del 23 al 26 de junio de 2014.

SECTOR: Multisectorial

COSTE DE LA ACCION:

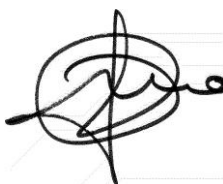
Agenda de trabajo: 800 € por empresa

Desplazamiento y alojamiento: Se concretará en función del número de participantes.

SUBVENCIONES: El departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón convoca ayudas para las pymes que participen en misiones comerciales, con un máximo del 50% de los gastos subvencionables (gastos de preparación de la agenda de trabajo y gastos de desplazamiento y alojamiento.)

Si está interesado en participar en esta Acción Comercial, estamos a su entera disposición para preparar su participación, según sus deseos y objetivos, y para facilitarle toda la información que necesite, **finalizando el plazo para que nos lo comunique el próximo lunes día 14 de abril.**

Con este motivo, reciba un cordial saludo.



Carmen Serrano Gómez
DIRECTORA AREA INTERNACIONALIZACION