



MISIÓN DE ACCIÓN COMERCIAL

Panamá, Costa Rica y República Dominicana

Del 3 al 12 de abril de 2019

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Terrassa, en el marco del Plan de Acción Internacional 2019 del Consejo General de Cámaras de Cataluña y con la cooperación de sus colaboradores de ACCIÓN en Panamá, organiza una Misión Comercial a Panamá, Costa Rica y República Dominicana del 3 al 12 de abril de 2019.

Se visitarán, entre otras, las ciudades de **Panamá, San José y Santo Domingo** según las agendas individuales preparadas específicamente para la Cámara para cada empresa.

Fecha límite de inscripción: 27 de febrero de 2019

Más información

CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERRASSA
C / Blasco de Garay 29-49
08224, Terrassa
Tel: 937339833

E-mail: Montse Llimós mllimos@cambraterrassa.org



OPORTUNIDADES DE MERCADO:

¿POR QUÉ PANAMÁ?



Panamá es la economía más estable de Centro América, que, a pesar de haber sufrido una ralentización durante los últimos 15 años, ha vivido un crecimiento en promedio del PIB a un ritmo superior al 5% anual.

Su condición de país de tránsito entre las costas de los océanos Atlántico y Pacífico influye significativamente en el comercio mundial gracias al Canal de Panamá.

Durante los últimos años, los productos más demandados en Panamá han sido los **bienes de equipo** y la **maquinaria para la construcción y obra pública**.

El **sector de la construcción**, a pesar de haber sufrido una pérdida de dinamismo durante el 2018, se prevé un crecimiento sobre todo en cuanto a la **industria de agua y saneamiento, infraestructuras de transporte y energía** y se presentarán oportunidades no sólo en el **suministro de materiales y equipos** sino también para **servicios de consultoría**.

En cuanto a importaciones, Panamá es un país importador neto de casi todo tipo de producto, por lo que sigue habiendo oportunidades de bienes de consumo: **alimentación, textil-confección, electrónica y las TIC**.

Los sectores asociados al comercio internacional también disfrutan de oportunidades, como pueden ser empresas que ofrecen **tecnología, maquinaria y servicios, equipos para el sector portuario** y de **servicios logísticos**.

¿POR QUÉ COSTA RICA?



Costa Rica, con una población de más de 4,5 millones de habitantes, es una de las democracias más consolidadas de América y el país más estable de la zona económicamente hablando.

El país se encuentra en un proceso de consolidación de una economía basada en servicios, que ha disminuido la dependencia de las importaciones de bienes primarios y ha estimulado la venta de bienes y servicios intensivos en mano de obra cualificada hacia el mercado internacional.



Remarcamos ...

Sector de construcción y obra pública. Costa Rica vive 40 años de atraso, y ocupa actualmente el puesto 105 de 140 en infraestructura en transporte, según el informe de Competitividad Global 2016 (Banco Mundial). Hay un desarrollo de la obra pública por el desarrollo del sector construcción y de la economía nacional. Sin embargo, el sector de la construcción (residencia, industrial, comercial y oficinas) ha experimentado crecimientos sostenidos superiores al 5% en los últimos 4 años. Es confirma una demanda de maquinaria, equipos y material para el sector de la construcción que puede generar oportunidades para las empresas catalanas.

Sector turístico. Costa Rica recibe más de 2 millones de visitas al año y esto requiere de una infraestructura turística en constante renovación, que está compuesta por casi 60.000 habitaciones. Hay planes para iniciar nuevas inversiones hoteleras y gestión de aprovisionamiento.

Industria ligera y avanzada. Dentro de este sector, tiene relevancia la industria electrónica y de circuitos integrados, así como la manufactura avanzada de piezas y accesorios de máquinas fotocopiadoras y termo copiadores, e instrumentos y aparatos no especificados, de medicina, cirugía, odontología y veterinaria.

Existe un proceso de incorporación de la industria 4.0 así como sistemas industriales eficientes y sostenibles, así como soluciones de mantenimiento y eficiencia energética sostenible.

Mercado Agroalimentario. Distribución Gran Consumo / Canal Horeca. El mercado agroalimentario presenta un gran atractivo para las empresas de nuestro país. El acuerdo de Asociación con la Unión Europea supone una considerable reducción en los aranceles de los productos alimentarios españoles. El consumo privado aumenta hacia alimentos de precio alto y las grandes cadenas de supermercados e hipermercados ofrecen una amplia gama de productos importados.

El poder adquisitivo de las familias de Costa Rica ha doblado su PIB per cápita en los últimos 10 años y esto ha incentivado la demanda de productos importados y productos "gourmet".

¿POR QUÉ REPÚBLICA DOMINICANA?



República Dominicana es un mercado de casi 11 millones de habitantes. Ofrece un escenario de crecimiento sostenido gracias a la estabilidad institucional y la existencia de sectores relevantes que han crecido en los últimos 15 años.



Remarcamos ...

Sector turístico-hoteler. Sigue siendo el sector más atractivo para el IED (Inversión Extranjera Directa) durante las dos últimas décadas. Las altas tasas de ocupación (cerca del 80% en promedio anual), el crecimiento sostenido del número de visitantes y la entrada de grupos internacionales quieren alcanzar el objetivo de 10 millones de turistas al año 2025. Este sector también genera demanda de equipamientos para el sector hotelero y restaurador / Contract: desde mobiliario de interior / exterior a equipos y material para el mantenimiento de infraestructuras hoteleras, o nuevas tecnologías aplicadas al sector turístico, a tecnologías, equipamientos y productos alimenticios para servicios de catering y restauración (tan gourmet como precocinados).

Construcción. Aporta aproximadamente un 10% del PIB después de haber crecido a ritmo de dos dígitos gracias a la edificación de escuelas, viviendas sociales y complejos hoteleros y residenciales, tanto de playa como urbanos. Esto conlleva, por tanto, una demanda de **maquinaria, materiales de construcción, nuevas soluciones y tecnologías constructivas.**

Energías alternativas. Existen iniciativas para introducir la cogeneración de biocombustible agrícola y de basuras. También la autogeneración para industrias y edificios va creciendo y la capacidad instalada roza los 50 Mw.

Tecnología y equipamientos para la generación y autoconsumo energético para proyectos residenciales, industriales y comerciales alternativos.

Ámbito industrial y manufacturero. Las casi 70 zonas francas y Especiales destinadas a fabricación de cosméticos, bisutería, confección, dispositivos y combustibles médicos, material de embalaje, procesar productos agrícolas, aprovechando el acceso que brindan los acuerdos de libre comercio con Europa, EEUU y Caricom, generan demanda de materiales y prefabricados, así como maquinaria y equipamiento industrial, nuevas tecnologías y sistemas de gestión, seguridad / control, packaging y automatización.



¿Qué os ofrecemos?

- ✓ Reunión con el responsable de los distintos mercados de Panamá, Costa Rica y República Dominicana de la Cámara de Comercio de Terrassa para evaluar la actividad y el objetivo de la empresa participante.
- ✓ Agenda individualizada elaborada por nuestros colaboradores a destino.
- ✓ Soporte logístico de organización y tramitación de la documentación requerida.
- ✓ Amplio abanico de productos específicos que os pueden ayudar a hacer más rentable la acción.
- ✓ Seguimiento personalizado de la acción comercial.
- ✓ Acompañamiento de un técnico de la Cámara de Comercio de Terrassa durante el viaje y a visitas, si así lo requiere la empresa.

Datos de participación:

- ✓ Cuota de participación 650 € (+IVA)
- ✓ Precio de agendas en destino:
 - **1 país: 800 €+IVA**
 - **2 países: 900 €+IVA**
 - **3 países: 1.000 €+IVA**
- ✓ Fecha límite de inscripción: **27 de febrero de 2019**
- ✓ Plazas limitadas

Destinatarios:

Empresas que deseen abrir mercado, buscar socios comerciales, distribuidores, clientes, etc.

Requisitos:

Abierto a cualquier empresa, previo filtro de las oportunidades del país de destino.

Más información:

CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERRASSA
C/ Blasco de Garay 29-49
08224, Terrassa
Tel: 937339833

E-mail: Montse Llimós mllimos@cambraterrassa.org



CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

1. El **objetivo** de la acción es promover la internacionalización de la empresa participante. Quedan, así, excluidas las empresas que no persigan este objetivo.
2. Para poder preparar adecuadamente los contactos, la empresa se compromete a aportar **toda la información** que se le solicite dentro la fecha fijada por los organizadores a:
Montse Llimós
Cámara de Comercio de Terrassa, Departamento Internacional
C/ Blasco de Garay, 29-49
Tel.: 937339833
Correo electrónico: mllimos@cambraterrassa.org
3. La solicitud de participación solo se considerará firme con la recepción del **formulario de inscripción** debidamente rellenado y el justificante de pago correspondiente a la cuota de participación. (+IVA)
4. **Forma de pago:**
 - A través de transferencia bancaria donde figure como concepto "Misión Directa a Panamá, Costa Rica y República Dominicana 2019" al número de cuenta:
IBAN: ES17 0081 5098 65 0001052607
SWIFT CODE: BSABESBB
5. El criterio de selección de las empresas participantes será el siguiente:
 - La idoneidad del producto en el mercado objetivo.
 - La fecha de llegada de la inscripción (hoja de inscripción y comprobante del pago).
 - Tendrán prioridad las empresas de los sectores objeto de negocio en el mercado a visitar y las que soliciten las agendas en todos los países.Se informará a las empresas seleccionadas. A las empresas no seleccionadas se les devolverá la cuota de participación y se les notificará las razones de exclusión.
6. La empresa se compromete a mantener las entrevistas de trabajo que se hayan programado de acuerdo con la información y las instrucciones suministradas.
7. Dado el caso que la empresa requiera de los servicios de un intérprete el coste adicional irá a cargo de la empresa.
8. Toda alteración del viaje, vuelos, fechas, itinerarios, deberá ser previamente autorizado por el director de la Misión.
9. En caso de **cancelación por parte de la empresa:**
La cuota de participación no se devolverá.
La penalización del coste de la agenda de contactos será del 100% en caso que nuestro colaborador a destino haya empezado las tareas de preparación de la agenda.
De los gastos ocasionados con la agencia de viajes, la empresa será directamente responsable.