



MISSIÓ D'ACCIÓ COMERCIAL

Panamà, Costa Rica i República Dominicana

del 3 al 12 d'abril de 2019

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa, en el marc del Pla d'Acció Internacional 2019 del Consell General de Cambres de Catalunya i amb la cooperació dels seus col·laboradors d'ACCIÓ a Panamà, organitza una Missió Comercial a Panamà, Costa Rica i República Dominicana del 3 al 12 d'abril de 2019.

Aquesta missió comercial és de caràcter multisectorial i compta amb una subvenció “bossa de viatge” segons condicions d'ACCIÓ.

Es visitaran, entre d'altres, les ciutats de **Panamà, San José i Santo Domingo** segons les agendes individuals preparades específicament per la Cambra per a cada empresa.

Data límit d'inscripció: 27 de febrer de 2019

Més informació

CAMBRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I SERVEIS DE TERRASSA
C/ Blasco de Garay 29-49
08224, Terrassa
Tel: 937339833

E-mail: Montse Llimós mllimos@cambraterrassa.org



OPORTUNITATS DE MERCAT:

PER QUÈ PANAMÀ?



Panamà és l'economia més estable de Centreamèrica, que tot i haver patit un alentiment durant els últims 15 anys, ha viscut un creixement de mitjana del PIB a un ritme superior al 5% anual.

La seva condició de país de trànsit entre les costes dels oceans Atlàntic i Pacífic influeix significativament en el comerç mundial gràcies al Canal de Panamà.

Durant els últims anys, els productes més demandats a Panamà han estat els **béns d'equip** i la **maquinària per a la construcció i obra pública**.

El **sector de la construcció**, tot i haver patit una pèrdua de dinamisme durant el 2018, es preveu un creixement sobretot pel que fa a la indústria d'aigua i sanejament, infraestructures de transport i energia i es presentaran oportunitats no només en el subministrament de materials i equips sinó també per a serveis de consultoria.

Quant a importacions, Panamà és un país importador net de gairebé tot tipus de producte, per la qual cosa segueix havent-hi oportunitats de béns de consum: **alimentació, tèxtil-confecció, electrònica i les TIC**.

Els sectors associats al comerç internacional també gaudeixen d'oportunitats, com poden ser empreses que ofereixen **tecnologia, maquinària i serveis, equips per al sector portuari i de serveis logístics**.



PER QUÈ COSTA RICA?



Costa Rica, amb una població de més de 4,5 milions d'habitants, és una de les democràcies més consolidades d'Amèrica i el país més estable de la zona econòmicament parlant.

El país es troba en un procés de consolidació d'una economia basada en serveis, que ha disminuït la dependència de les importacions de béns primaris i ha estimulat la venda de béns i serveis intensius en mà d'obra qualificada cap al mercat internacional.

Remarquem...

Sector de construcció i obra pública. Costa Rica viu 40 anys d'endarreriment, i ocupa actualment el lloc 105 de 140 en infraestructura en transport, segons l'informe de Competitivitat Global 2016 (Banc Mundial). Cal un desenvolupament de l'obra pública pel desenvolupament del sector construcció i de l'economia nacional. Tot i això, el sector de la construcció (residència, industrial, comercial i oficines) ha experimentat creixements sostinguts superiors al 5% en els últims 4 anys. Es confirma una demanda de maquinària, equips i material per al sector de la construcció que pot generar oportunitats per a les empreses catalanes.

Sector turístic. Costa Rica rep més de 2 milions de visites l'any i això requereix una infraestructura turística en constant renovació, que està composta per gairebé 60.000 habitacions. Hi ha plans per a iniciar noves inversions hoteleres i gestió d'aprovisionament.

Indústria lleugera i avançada. Dins d'aquest sector, té rellevància la indústria electrònica i de circuits integrats, així com la manufactura avançada de peces i accessoris de màquines fotocopiadores i termo copiadores, i instruments i aparells no especificats, de medicina, cirurgia, odontologia i veterinària.

Existeix un procés d'incorporació de la indústria 4.0 així com sistemes industrials eficients i sostenibles, així com solucions de manteniment i eficiència energètica sostenible.



Mercat Agroalimentari. Distribució Gran Consum/Canal Horeca. El mercat agroalimentari presenta un gran atractiu per a les empreses del nostre país. L'acord d'Associació amb la Unió Europea suposa una considerable reducció en els aranzels dels productes alimentaris espanyols. El consum privat augmenta cap a aliments de preu alt i les grans cadenes de supermercats i hipermercats ofereixen una àmplia gamma de productes importats. El poder adquisitiu de les famílies de Costa Rica ha doblat el seu PIB per càpita en els últims 10 anys i això ha incentivat la demanda de productes importats i productes *gourmet*.

PER QUÈ REPÚBLICA DOMINICANA?



República Dominicana és un mercat de gairebé 11 milions d'habitants. Ofereix un escenari de creixement sostingut gràcies a l'estabilitat institucional i a l'existència de sectors rellevants que han crescut en els últims 15 anys.

Remarquem...

Sector turístic-hoteler. Segueix essent el sector més atractiu pel IED (Inversió Estrangera Directa) durant les dues últimes dècades. Les altes taxes d'ocupació (pròximes al 80% en mitjana anual), el creixement sostingut del nombre de visitants i l'entrada de grups internacionals volen assolir l'objectiu de 10 milions de turistes l'any 2025. Aquest sector també genera demanda d'equipaments per al sector hotelier i restaurador/Contract: des de mobiliari d'interior/exterior a equips i material per al manteniment d'infraestructures hoteleres, o noves tecnologies aplicades al sector turístic, a tecnologies, equipaments i productes alimentaris per a serveis de càtering i restauració (tan *gourmet* com precuinats).



Construcció. Aporta aproximadament un 10% del PIB després d'haver crescut a ritme de dos dígits gràcies a l'edificació d'escoles, habitatges socials i complexos hotelers i residencials, tant de platja com urbans. Això comporta, per tant, una demanda de **maquinària, materials de construcció, noves solucions i tecnologies constructives.**

Energies alternatives. Existeixen iniciatives per a introduir la cogeneració de biocombustible agrícola i d'escombraries. També l'autogeneració per a indústries i edificis va creixent i la capacitat instal·lada frega els 50 MW.

Tecnologia i equipaments per a la generació i autoconsum energètic per a projectes residencials, industrials i comercial alternatius.

Àmbit industrial i manufacturer. Les gairebé 70 zones franques i Especials destinades a fabricació de cosmètics, bijuteria, confecció, dispositius i combustibles mèdics, material d'embalatge, processar productes agrícoles, aprofitant l'accés que brinden els acords de lliure comerç amb Europa, els EUA i Caricom (*Caribbean Community*), generen demanda de materials i prefabricats, així com maquinària i equipament industrial, noves tecnologies i sistemes de gestió, seguretat/control, packaging i automatització.



Què us oferim?

- ✓ Reunió amb el responsable dels mercats de Panamà, Costa Rica i República Dominicana de la Cambra de Comerç de Terrassa per avaluar l'activitat i l'objectiu de l'empresa participant.
- ✓ Agenda individualitzada elaborada pels nostres col·laboradors a destí.
- ✓ Recolzament logístic d'organització i tramitació de la documentació necessària.
- ✓ Ampli ventall de productes específics que us poden ajudar a fer més rendible l'acció.
- ✓ Seguiment personalitzat de l'acció comercial.
- ✓ Acompanyament d'un tècnic de la Cambra de Comerç de Terrassa durant el viatge i a visites si així ho requereix l'empresa.

Dades de participació:

- ✓ Quota de participació 650 € (+IVA)
- ✓ Preu d'agendes en destí:
 - 1 país: 800 € + IVA
 - 2 països: 900 € + IVA
 - 3 països: 1000 € + IVA

Subvenció d'agendes segons condicions d'ACCIÓ

- ✓ Data límit d'inscripció: **27 de febrer de 2019**
- ✓ Places limitades

Destinatari:

Empreses que desitgin obrir mercat, buscar socis comercials, distribuïdors, clients, etc.

Requisits:

Obert a qualsevol empresa, previ filtre de les oportunitats al país de destí.

Més informació

CAMBRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I SERVEIS DE TERRASSA

C/ Blasco de Garay 29-49

08224, Terrassa

Tel: 937339833

E-mail: Montse Llimós mllimos@cambraterrassa.org



CONDICIONS DE PARTICIPACIÓ

1. L'**objectiu** de l'acció és promoure la internacionalització de l'empresa participant. Queden, doncs, excloses les empreses que no persegueixin aquest objectiu.
2. Per tal de poder preparar adequadament els contactes, l'empresa es compromet a aportar **tota la informació** que se li sol·liciti dins la data fixada pels organitzadors a:
Montse Llimós
Cambra de Comerç de Terrassa, Departament Internacional
C/ Blasco de Garay, 29-49
Tel.: 937339833
Adreça electrònica: mllimos@cambraterrassa.org
3. La **sol·licitud de participació** només es considerarà ferma amb la recepció del formulari d'inscripció degudament emplenat i el justificant del pagament corresponent a la quota de participació (+IVA)
4. **Forma de pagament:**
 - Per transferència bancària on figuri com a concepte "Missió Directa a Panamà, Costa Rica i República Dominicana 2019" al compte número:
IBAN: ES17 0081 5098 65 0001052607
SWIFT: BSABESBB
5. El **criteri de selecció** de les empreses participants serà el següent:
 - La idoneïtat del producte al mercat objectiu.
 - La data d'arribada de la inscripció (full d'inscripció i comprovant del pagament).
 - Tindran prioritat les empreses dels sectors que tinguin sortida en el mercat objectiu i les que sol·licitin agenda d'entrevistes a tots els països de la Missió.

Es comunicarà a les empreses seleccionades. A les empreses no seleccionades se'ls retornarà la quota de participació i rebran una comunicació amb les raons de l'exclusió.
6. L'empresa es compromet a mantenir les entrevistes de treball que s'hagin programat d'acord amb la informació i les instruccions subministrades.
7. Donat el cas que fos necessari la contractació d'un intèrpret, el cost addicional dels seus serveis aniran a càrrec de l'empresa.
8. Tota alteració en el viatge com dates, vols, itineraris, haurà de ser prèviament autoritzada pel director de la Missió.
9. **En cas de cancel·lació de l'empresa:**
 - La quota de participació no es retornarà.
 - La penalització del cost de l'agenda de contactes serà del 100% en cas de què el nostre col·laborador a destí hagi començat les tasques de preparació de l'agenda.
 - De les despeses ocasionades amb l'agència de viatges, l'empresa en serà directament responsable.