



MISSIÓ

IRAN – EMIRATS ÀRABS UNITS (EAU)

1 – 7 d'Octubre de 2016

Inscripcions fins el **29 de juny de 2016**

Plurisectorial: (veure sectors d'interès preferent)



Descripció i objectius:

Aquesta Missió comercial té com a objectiu la recerca de contactes comercials (distribuidors, agents, socis, etc.) segons els perfils sol·licitats per l'empresa, als mercats objectiu.

Ciutats a visitar: Teheran i Dubai i altres ciutats en funció de l'agenda de contactes.

Oportunitats de mercat / sectors prioritaris:

Per què l'Iran?

La signatura de l'històric Acord de Viena entre l'Iran i les principals potències occidentals, que limita el programa nuclear iranià a canvi d'aixecar les sancions econòmiques a l'Iran, obre unes noves perspectives de negoci amb el mercat iranià.

Característiques del mercat iranià: Iran té un volum del mercat d'uns 78 milions d'habitants, un marc polític "sui generis", abundants fonts energètiques (Iran és el segon país productor de petroli de l'OPEP i el segon país del món en reserves de gas), abundant ma d'obra i relativament qualificada, en procés de desenvolupament i modernització de la seva economia, ampli potencial de creixement, situació geogràfica estratègica, com a plataforma de reexportació a altres mercats de la zona, per exemple, Països de la CEI, Àsia i Orient Mitjà.

Principals sector d'interès detectats: sector petroquímic, transports (tren i metro), generació d'energia elèctrica, components d'automoció, màquina eina, maquinària d'envàs i embalatge, maquinària agrícola i agroindústria, maquinària d'obres públiques, mineria, energies renovables, productes químics i farmacèutics, , auxiliar de construcció, hàbitat i productes de consum (productes cosmètics, alimentació, etc.)

Per què els Emirats?

La principal característica dels EUA, especialment de Dubai, és el seu paper com a centre de distribució de mercaderies per tota la zona del Golf Pèrsic, especialment a Aràbia Saudita, Iran i el subcontinent indi. La seva situació geogràfica per un costat, l'absència de producció local i l'alt poder adquisitiu dels seus habitants, han fet dels Emirats un país fortament abocat al comerç internacional depenent en gran mesura de les importacions.

Principals sectors d'interès detectats: productes tecnològics (comunicacions, tecnologies de la informació), maquinària (generadors, transformadors, obres públiques), turisme, tractament d'aigües, i gasos, maquinària i equips de transport, productes manufacturats, materials construcció, habitat, productes de consum i alimentació.

IMP 7.5.1/01APF-03



Cambra de Comerç de Sabadell



ACCIÓ





Itinerari / Dates d'inscripció

- **Itinerari:** De l'1 al 7 d'octubre de 2016
Ciutats a visitar: Teheran i Dubai i altres ciutats, si s'escau, en funció de l'agenda de contactes.
 - Dissabte 1 d'octubre: Vol BCN - Teheran
 - ✓ 2, 3 i 4 d'octubre: **jornades de treball a l'Iran**
 - Nit del 4 al 5 d'octubre: Vol Teheran - Dubai
 - ✓ 5 i 6 d'octubre: **jornades de treball als Emirats**
 - Nit del 6 al 7 d'octubre: Vol Dubai - BCN
(L'itinerari proposat podrà ser modificat, prèvia aprovació de la Cambra, en funció de l'agenda de l'empresa participant).
- **Quota de participació: 550 € (+IVA) (+ cost d'agenda contractada)**
- **Agenda personalitzada a Iran: 900€ (+IVA); Agenda personalitzada als EAU 700€ (+IVA)**
- **Data límit d'inscripció: 29 de juny de 2016.**
- **Places limitades**

Subvenció "Bossa de viatge": aquesta missió disposa d'una subvenció d'ACCIÓ a través del conveni amb el Consell General de Cambres de Catalunya per un import aproximat de 1000Eur.

Què us oferim?

- Reunió amb el responsable dels mercats de la Cambra de Sabadell per a avaluar l'activitat i objectiu de l'empresa participant. **Des de l'any 2000 la Cambra de Sabadell ha organitzat 13 missions comercials a l'Iran amb una participació global de més de 130 empreses.**
- Agenda individualitzada elaborada pel nostre col·laboradors a destí, contrastats pel Consell de Cambres de Catalunya
- Recolzament logístic
- Ampli ventall de productes específics que us poden ajudar a fer més rendible l'acció comercial
- Seguiment personalitzat de l'acció comercial

Destinatari: Empreses que desitgin obrir mercat, buscar socis comercials, distribuïdors, clients o amb projectes d'inversió.

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

Més informació

CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ I INDÚSTRIA DE SABADELL

Av. Francesc Macià, 35 – 08206 Sabadell. Tel: 937451263

Sr. Vicenç Vicente / Sra. Cristina Taché, E-mail: vvicente@cambrasabadell.org / ctache@cambrasabadell.org

IMP 7.5.1/01APF-03



Cambra de Comerç de Sabadell



ACCIÓ





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 gestors a:

Cambrà de Comerç de Sabadell, Departament Promoció Internacional

Vicenç Vicente

Av. Francesc Macià, 35 – 08206 Sabadell

Tel: 937451263

Adreça electrònica: vvicente@cambrasabadell.org

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)

3. **Forma de pagament:**

- Per transferència bancària on figuri com a concepte "Missió Directa Iran - EAU 2016", al compte número IBAN ES26 0081 090086 0001686079
- Per targeta de crèdit (necessitem un e-mail autoritzant el pagament a través de la targeta, amb el número de la targeta, la data de caducitat i els tres números CVV).
- Mitjançant càrrec al seu nr. de compte. Si us plau ompli les dades aquí:

IBAN	Entitat	Oficina	DC	Nº compte

4. 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 prioritaris i les que sol·licitin agenda d'entrevistes a ambdós països

S'enviarà una comunicació 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.

5. L'empresa es compromet a mantenir les entrevistes de treball que s'hagin programat d'acord amb la informació i les instruccions subministrades.
6. 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 que 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.