

Circular nº 8
Enero 2010

Misión Comercial India (Nueva Delhi y Mumbai) 12 -16 de Abril 2010

La Cámara de Comercio de Valencia junto con las Cámaras de Comercio de Albacete, Burgos, Cantabria, Ciudad Real, Guipúzcoa, Oviedo y Sabadell, está organizando un Encuentro de Promoción Comercial en India, en el marco del Programa de Apertura de Mercados (PAM) dentro del Plan Cameral de Encuentros Multicamerales de Promoción Comercial.

Esta acción está abierta a la participación de empresas de toda España y cuenta con apoyo económico de las Cámaras, Consejo Superior de Cámaras y del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), así como el Instituto Valenciano de la Exportación, IVEX. La misión visitará las ciudades de Mumbai y Nueva Delhi, donde contará con el apoyo de las Oficinas Comerciales y la delegación de IVEX.

Objetivos de la misión son realizar una prospección del mercado indio y establecer contactos con los principales distribuidores a través de las visitas a Nueva Delhi y Mumbai, dos de las principales ciudades donde se concentra la actividad comercial del país.

La India es uno de los mercados actuales con mayor potencial de crecimiento y es considerado uno de los mercados de interés prioritario para España, integrado dentro del Plan Integral de Desarrollo de Mercado del ICEX.



Con una población estimada superior a los 1.000 millones la India va camino de ser una de las potencias económicas mundiales del siglo XXI. Durante 2009, India ha experimentado un crecimiento de su PIB de un 5,4%, y se prevé que en 2010 el crecimiento sea de un 6,4%. El fuerte crecimiento de la economía en los últimos años ha permitido al gobierno indio realizar inversiones y gasto, así como reducir el déficit fiscal del 6% del PIB en 2000/2001 al 2,8% del PIB en 2007/2008.

En cuanto a la presencia española en la India, ésta es todavía muy escasa. La cuota de mercado solo alcanza un 0,5%, aunque la tendencia es creciente. Para reforzar la presencia española en la India, en diciembre de 2007 se inauguró la Oficina Comercial Española en Mumbai, donde la Cámara de Valencia tiene ubicado un becario.



La Comunidad Valenciana exportó durante 2009 a India bienes por valor de 25,4 millones de Euros, e importó por valor de 126 millones de euros, siendo la tasa de cobertura de 20,2%. El reto de las empresas valencianas en el mercado indio es aumentar nuestra presencia y reducir así el déficit comercial.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

[INSCRIPCIÓN ON LINE](#)

Cámara de Comercio de Valencia -Servicio de Comercio Exterior

C/ Jesús, 19 – 46007 Valencia

Teléfono: 96 310 39 00 Fax: 96 353 17 44/45

Persona de contacto: María Escartí Barcia

mescarti@camaravalencia.com

CONVOCATORIA

CIUDADES A VISITAR: Mumbai y Nueva Delhi

FECHAS: del 12 al 16 de abril de 2010

SECTORES: Plurisectorial. Con preferencia: bienes industriales, materias primas y semielaboradas, así como materiales de construcción e ingenierías. Se estudiará la inclusión de otros sectores como el agroalimentario y bienes de consumo.

COSTE APROXIMADO POR EMPRESA: Alrededor de los **2.200 euros**. En el referido coste se incluye:

- Billete de avión Valencia-Nueva Delhi-Mumbai-Valencia y traslados aeropuerto - hotel - aeropuerto. Estancia en hotel en régimen de alojamiento y desayuno.
- Preparación de los programas de trabajo, salvo los gastos de organización de agenda por parte de la Oficina Comercial Española y subcontratación de diversos servicios, si éstos se producen: envío de becarios, publicidad en prensa, coffee-breaks, reservas de salones, etc... que serán repercutidos proporcionalmente entre las empresas participantes.

CONDICIONES DE PARTICIPACION:

Admisión de solicitudes: El plazo límite para la admisión de solicitudes termina el **10 de Febrero del año 2010**. No se tendrán en cuenta aquellas solicitudes de participación que no vengan acompañadas de:

- 1) **Cheque bancario o talón a nombre de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia por un importe de 600'- euros.**, en concepto de garantía de asistencia, cumplimiento del programa y remisión de un informe de actividad una vez concluida la misión comercial. En caso de no asistencia a la misión, la fianza no será devuelta a menos que se aduzca causa de fuerza mayor o la renuncia se presente con un mínimo de 25 días de antelación al inicio de la misma. De esta fianza serán detraídos los gastos de organización que se produzcan, que serán facturados a los participantes al regreso de la misión.
- 2) **Tres juegos de catálogos.** Es recomendable que las empresas que dispongan de folletos y trípticos de sus productos nos remitan, en lugar de los catálogos master, los ejemplares que estimen oportunos a efectos de poderlos incluir en los mailings previos a la visita de la misión comercial. Con todo, les rogamos asimismo, y de cara a la elaboración del catálogo virtual que se elaborará para promocionar esta acción, nos hagan llegar tanto **las coordenadas de su página web como una breve descripción del producto a promocionar en castellano e inglés y una imagen de alguno de sus productos para incluir en el mismo, envío que pueden hacer por correo electrónico.**
- 3) Cuestionario de solicitud de participación, **debidamente cumplimentado en su totalidad.**
- 4) El número de empresas participantes en esta misión comercial será limitado. Para la selección de las mismas, primará fundamentalmente el criterio de adecuación del producto al mercado y las opiniones de la Oficina de IVEX, en su caso y la Oficina Comercial de España en Mumbai. **Adicionalmente la Cámara de Comercio y el IVEX se reservarán el derecho de admisión en los siguientes casos:**
 - Aquellas empresas que hayan participado en la misma misión comercial al mismo destino en 2 convocatorias seguidas.
 - Aquellas empresas que no necesiten preparación de programa de trabajo ó que ya hayan tomado parte en otras misiones anteriores a estos mismos destinos.
 - Aquellas empresas que no tengan previsto cumplir el itinerario completo establecido, ó que hayan dejado de cumplirlo en misiones precedentes.
 - Si la empresa no ha sido seleccionada, se le devolverá la totalidad de la cuota de participación.

SUBVENCIÓN:

La Cámara de Comercio de Valencia informará a las empresas inscritas sobre el procedimiento y trámite para la solicitud, aprobación, concesión y liquidación de estas ayudas.

**ENCUENTRO PROMOCIÓN COMERCIAL EN INDIA - 12 a 16 de abril de 2010
CUESTIONARIO DE INSCRIPCIÓN**

1. EMPRESA PARTICIPANTE

EMPRESA:..... C.I. F:.....
DIRECCIÓN:..... C.P.....
POBLACIÓN:..... TELÉFONO:.....
FAX..... E-MAIL..... WEB.....
DATOS BANCARIOS

2. DATOS DE LA EMPRESA

FACTURACIÓN AÑO 2009 (Euros):..... % EXPORTACIÓN:.....
FACTURACIÓN AÑO 2008 (Euros):..... % EXPORTACIÓN:.....
PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN

INDIQUE SI ES () FABRICANTE () COMERCIALIZADORA

3. DESCRIPCIÓN(en castellano y en inglés) DE LOS PRODUCTOS QUE FABRICA O COMERCIALIZA, CON INDICACIÓN DE SU PARTIDA ARANCELARIA:

Producto	P. Arancelaria
1.....
2.....
3.....
4.....

4. PARTICIPANTE EN LA MISIÓN

NOMBRE Y APELLIDOS: NIF:
CARGO EN LA EMPRESA:
TELEFONO MÓVIL

IDIOMAS:

5.INDIQUE TIPO DE CONTACTOS QUE DESEA MANTENER

() Importadores () Distribuidores () Mayoristas
() Minoristas () Organismos Oficiales
() Usuarios () Otros –determinar-:

6. SI YA CUENTA CON ALGÚN CONTACTO EN INDIA, INDIQUE NOMBRE, DIRECCIÓN, TELÉFONO/FAX:

7. INDIQUE CUALQUIER OTRO ASPECTO QUE CONSIDERE RELEVANTE SOBRE SUS OBJETIVOS EN ESTE MERCADO, EMPRESAS CON LAS QUE DESEA SE CONTACTE, O SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DE SUS PRODUCTOS:

8. ¿NECESITA INTERPRETE A SU CARGO?: