



## **Convocatoria pública a Pymes y autónomos de Valladolid de la Misión Comercial Directa a ESTADOS UNIDOS, MÉXICO y PUERTO RICO**

**Destinos: NUEVA YORK, CANCÚN Y PUERTO RICO  
26 DE MARZO A 1 ABRIL 2017. Multisectorial.**

- ✓ Organiza: **Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Valladolid y Diputación Provincial de Valladolid**
- ✓ Colaboran en destino:
  - Spain-US Chamber of Commerce (Nueva York, USA)**
  - Cámara de Comercio de España en Puerto Rico (San Juan de Puerto Rico)**
  - Cámara de Comercio de España en México**
- ✓ Incluye financiación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea.

El **objetivo** de esta acción de promoción comercial en Estados Unidos, Puerto Rico y México es promover la internacionalización y mejorar la competitividad de las Pymes de Valladolid, en concreto abriendo y afianzando nuevas vías comerciales en los mercados de **Estados Unidos, Puerto Rico y Cancún**, como mercados propios y puertas de acceso al otros grandes mercados de sus zonas de influencia (Caribe y resto de EEUU), mediante encuentros comerciales previamente establecidos por la organización (o por la propia empresa si así lo desea).

Acción MULTISECTORIAL (\*)

Aunque la actividad está dirigida a cualquier tipo de actividad económica de PYMEs y autónomos de Valladolid, definimos los siguientes sectores prioritarios:

- Agroalimentario (vinos, bebidas y alimentos procesados)
- Infraestructura (riegos, energías renovables, tratamiento de aguas, eléctrico)
- Construcción
- Tecnología
- Maquinaria, especialmente agro-industria
- Servicios turísticos y culturales
- 

(\*) La organización podrá desestimar su participación por razones de falta de mercado, barreras o dificultades insalvables de acceso del producto/servicio a los destinos solicitados.



### **Estados Unidos de América: Nueva York**

A1 Business climate, A2 Country Risk, Fuente: COFACE, for SAFER TRADE

EEUU sigue despertando interés comercial para las empresas exportadoras de todo el mundo, su clima de negocios y sus cifras macro y microeconómicas aseguran un mercado estable, creciente, de gran dimensión y con positiva perspectiva de futuro.

La ciudad de Nueva York es el centro de negocios más grande del mundo y es el núcleo financiero, legal, de consultoría, inmobiliaria, publicidad y de comunicación de los Estados Unidos.

Además está entre las aglomeraciones urbanas más grandes y más pobladas del mundo con más de 22 millones de habitantes en su área metropolitana de influencia. El Producto Metropolitano Bruto (PIB) de Nueva York es 1,444,406 millones de USD, un 8,2% del total nacional. Si Nueva York fuera un país independiente, sería una de las 10 principales economías del mundo.

La sede de 44 empresas de las 500 más importantes del mundo se encuentran en la ciudad de Nueva York y prácticamente todas las multinacionales más grandes tienen presencia allí. Todo ello, unido al elevado gasto medio en ocio y consumo de productos agroalimentario y bebidas hacen que este destino sea altamente atractivo para cualquier PYME con visión exportadora.

La acción permite a las empresas participantes solicitar su propia AGENDA DE TRABAJO, elaborada por la **US-SPAIN Chamber of Commerce, Nueva York**, <http://www.spainuscc.org/>.

Si hubiera numerosas empresas procedentes del mismo sector que solicitaran agenda de trabajo y/o las condiciones del mercado lo aconsejaran, la organización podrá plantear un formato conjunto para el desarrollo de las reuniones, tipo showroom, workshop o similar, respetando siempre la privacidad e igualdad de oportunidades entre los participantes.

### **Puerto Rico: San Juan de Puerto Rico**

Puerto Rico ofrece numerosas oportunidades comerciales y de competitividad a las empresas españolas. La historia y riqueza en las relaciones de España con Puerto Rico



permiten un gran conocimiento y reconocimiento a nuestros productos nacionales, así como es relativamente sencillo establecer relaciones fluidas y de confianza mutua.

Su posición estratégica facilita la entrada de productos y servicios españoles tanto en su propio mercado como al resto de países de su área de influencia de la zona Caribe, cada vez con mayor capacidad de compra, y al mercado de Estados Unidos, con el que comparten empresas, distribución y fuertes lazos comerciales.

Sus **relaciones y acuerdos preferentes con otros países** de Latinoamérica y Estados Unidos hacen de este mercado uno de los destinos más interesantes para las empresas españolas que desean tomar contacto con el continente americano o comenzar su **entrada a Estados Unidos**.

En referencia a la implantación de empresas extranjeras en Puerto Rico, el gobierno favorece y facilita estas operaciones con ayudas e **incentivos fiscales**, ampliamente desarrollados en la Ley 20/22.

La acción permite a las empresas participantes solicitar su propia AGENDA DE TRABAJO, elaborada por la **Cámara Oficial de Comercio de España en Puerto Rico**, <http://www.camaraespanolapr.com/>.

Si hubiera numerosas empresas procedentes del mismo sector que solicitaran agenda de trabajo y/o las condiciones del mercado lo aconsejaran, la organización podrá plantear un formato conjunto para el desarrollo de las reuniones, tipo showroom, workshop o similar, respetando siempre la privacidad e igualdad de oportunidades entre los participantes.

### **México: Cancún**

A4 Business climate, A4 Country Risk, Fuente: COFACE, for SAFER TRADE

Las perspectivas de crecimiento y desarrollo económico para México son positivas ya que, a pesar del complicado entorno internacional, no arrastra grandes desequilibrios macro-económicos, ha puesto en marcha importantes reformas estructurales que le permitirán ganar competitividad y está desarrollando un ambicioso programa de infraestructuras, aunque con algunos recortes sobre la propuesta inicial.

México es un país de grandes contrastes. Bajo su aparente uniformidad coexisten muchos "México-s", con distintos ritmos de desarrollo y orientación. La apertura del país de los últimos años ha reforzado el carácter dual de la economía y la sociedad mexicanas, acentuando graves disparidades a nivel regional, sectorial y social que deben tomarse en cuenta a la hora de abordar este mercado.



México ha desarrollado una intensa actividad en materia de tratados de libre comercio en los últimos años, contando con una red de 11 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs).

Desde el punto de vista del consumo hoy en día, México representa un mercado de aproximadamente 122 millones de habitantes, con una demanda en constante aumento.

Uno de los objetivos de la anterior y de la actual administración ha sido y es colocar a México entre los primeros cinco países receptores de turismo internacional en 2018, así lo recoge el último Plan Nacional de Turismo. En los últimos dos años, México ha venido presentando un crecimiento claro en el número de visitantes, concentrándose, también en términos de inversión, prácticamente en los destinos de playa consolidados en las costas del Caribe y el Pacífico, con Cancún como referente y motor de este sector.

La acción permite a las empresas participantes solicitar su propia AGENDA DE TRABAJO, elaborada por la **Cámara Oficial de Comercio de España en México**, <http://www.camescom.com.mx/>

Si hubiera numerosas empresas procedentes del mismo sector que solicitaran agenda de trabajo y/o las condiciones del mercado lo aconsejaran, la organización podrá plantear un formato conjunto para el desarrollo de las reuniones, tipo showroom, workshop o similar, respetando siempre la privacidad e igualdad de oportunidades entre los participantes.



### Agenda provisional, plan de viaje

26/03/2017	Vuelo Madrid – Nueva York  Cena libre y alojamiento
27/03/2017	Bienvenida, recepción oficial a cargo de la SPAIN-US Chamber of Commerce (Cámara de Comercio de España en Estados Unidos) Breve presentación del mercado: información práctica sobre la operativa habitual de las empresas, consejos para optimizar las reuniones y forma de negociación. Reuniones de trabajo (instalaciones de las empresas anfitrionas o en showroom/workshop según sectores).  Cena libre (individual o en grupo), alojamiento
28/03/2017	Vuelo Nueva York – Cancún  Bienvenida, recepción oficial a cargo de la Cámara de Comercio de España en México en el hall del hotel. Breve presentación del mercado: información práctica sobre la operativa habitual de las empresas, consejos para optimizar las reuniones y forma de negociación. Reuniones de trabajo (en su caso, según agenda)
29/03/2017	Reuniones de trabajo (instalaciones de las empresas anfitrionas o en showroom/workshop según sectores).  Cena libre (individual o en grupo), alojamiento
30/03/2017	Vuelo Cancún - San Juan de Puerto Rico  Bienvenida, recepción oficial a cargo de la Cámara de Comercio de España en Puerto Rico en el hall del hotel. Breve presentación del mercado: información práctica sobre la operativa habitual de las empresas, consejos para optimizar las reuniones y forma de negociación. Reuniones de trabajo (en su caso, según agenda)  Cena libre (individual o en grupo), alojamiento
31/03/2017	Reuniones de trabajo (instalaciones de las empresas anfitrionas o en showroom/workshop según sectores).
01/04/2017	Regreso San Juan de Puerto Rico – Madrid



### Presupuesto y ayuda económica aproximada por empresa participante:

- Plan de vuelos, hoteles: 2.600€ (itinerario completo)  
Ayuda económica del 50% a través de FONDOS FEDER  
Importes máximos de bolsa de viaje establecidos por normativa FEDER: EEUU Costa Este, 1.500€, MEXICO 1.820, PUERTO RICO 1.640€.  
En caso de que la empresa solicite varios destinos, el importe máximo subvencionable corresponderá a la bolsa del país más lejano más la mitad de la bolsa del país más alejado de los que haya visitado.
- Agenda de trabajo NUEVA YORK: 560 EUR (aprox 4 reuniones)  
Ayuda económica del 100%: 50% Fondos FEDER, 50% Diputación Provincial de Valladolid para empresas de su demarcación.
- Agenda de trabajo PUERTO RICO: 500 EUR (aprox 4 reuniones)  
Ayuda económica del 100%: 50% Fondos FEDER, 50% Diputación Provincial de Valladolid para empresas de su demarcación.
- Agenda de trabajo en CANCÚN: 400 EUR (aprox 4 reuniones)  
Ayuda económica del 100%: 50% Fondos FEDER, 50% Diputación Provincial de Valladolid para empresas de su demarcación.
- Gastos de organización comunes: Alquiler salas, intérpretes, desplazamientos grupales..  
Ayuda económica del 100%: 50% Fondos FEDER, 50% Diputación Provincial de Valladolid para empresas de su demarcación.



### Condiciones de Participación

1.- La presentación de la solicitud implica la aceptación y cumplimiento por parte de la empresa de las condiciones de participación.

2.- Para la inscripción en la Misión, la empresa deberá enviar a la Cámara:

Ficha de Inscripción debidamente cumplimentada, firmada y sellada.

La solicitud sólo se considerará firme en el momento de la recepción por la Cámara del documento anterior.

3.- La Cámara podrá rechazar cualquier solicitud por no cumplir las condiciones anteriores, por número excesivo de solicitudes u otros motivos de índole comercial, debidamente motivados.

4.- En caso de renuncia por la empresa a participar en la Misión Comercial en destino, la empresa hará frente a los gastos de cancelación que se deriven de dicha renuncia.

5.- En la fase de preparación de la Misión, el participante se compromete a facilitar cuanta información comercial le sea solicitada.

6.- Durante la Misión, el participante se compromete a:

Cumplir el programa de la acción tanto en lo referente al viaje e itinerario, como reuniones, visitas, entrevistas, etc.

Informar y solicitar la aprobación la organización de los cambios que pudieran producirse en su programa individual.

Considerar y respetar al resto de los participantes, especialmente en el orden comercial.

Aceptar las posibles liquidaciones practicadas por derrama proporcional de los gastos colectivos imprevistos.

7.- Después de la Misión el participante se compromete a:

Presentar a la Cámara un informe de resultados, o encuesta que se solicite.

Facilitar la información adicional que, sobre la acción, le requiera la Cámara.