

ENCUENTRO EMPRESARIAL CANARIAS - MAURITANIA
DEL 26 AL 28 DE MAYO DE 2008

Las Palmas de Gran Canaria, Abril de 2008

La Cámara de Comercio de Las Palmas, en el marco del Plan Cameral de Promoción de Exportaciones, con la colaboración de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y la Sociedad Canaria de Fomento Económico del Gobierno de Canarias, PROEXCA, organiza un Encuentro Empresarial en Mauritania entre los días 26 al 28 de Mayo próximos.

En los últimos años, la política exterior de Mauritania parece apostar por la normalización de las relaciones con sus vecinos, mediante la resolución de sus diferencias con Marruecos y Senegal, el apoyo al Plan Baker para la resolución del contencioso saharauí y la cooperación económica y política con el Maghreb. Respecto a su incardinación geopolítica global, se ha acercado a EE.UU. y mantiene una relación preferente con Francia y España.

La presencia de un estado fuertemente centralizado ha actuado como elemento vertebrador de un país que está experimentando un importante crecimiento demográfico y que necesita desarrollar rápidamente su potencial económico.

Las relaciones comerciales hispano-mauritanas arrojan un ligero superávit comercial a favor de la nación africana debido a la importancia de sus exportaciones pesqueras y mineras.

En 2007, Canarias fue la primera comunidad autónoma en cuanto a volumen de exportaciones y número de operaciones a Mauritania. Así se refleja en la tasa de crecimiento superior al 500% respecto a 2006. Sin embargo, el comportamiento de la balanza comercial en 2007 refleja un déficit de 11,8 millones de euros, cifra inferior a los 30 millones de euros del período anterior.

El régimen comercial mauritano ha sido liberalizado a lo largo de los últimos años. Los procedimientos administrativos han sido simplificados, los derechos de aduana han sido racionalizados y la mayor parte de las barreras no arancelarias se han eliminado.

El inicio de la producción petrolífera combinado con el aumento de los precios internacionales del crudo han sido los principales factores que han contribuido a invertir la tendencia estructuralmente deficitaria de la balanza comercial de Mauritania a partir del segundo trimestre de 2006. De esta forma, durante el

Departamento de Comercio Exterior

segundo trimestre de 2007 la balanza comercial registró un excedente de 115 millones de euros, mejorando así el déficit generado en el primer trimestre.

Mauritania recibe más de 300 millones USD al año para cooperación. España es uno de los principales donantes.

El pasado 12 de diciembre de 2007 se firmó la VI Comisión Mixta Hispano-Mauritana de Cooperación Científica y Técnica, Cultural y Educativa, con el fin de acordar las áreas de actuación en materia de cooperación al desarrollo con Mauritania en los próximos tres años (2008-2010) y una aportación global de 20 millones de euros. Los sectores prioritarios de cooperación con Mauritania son gobernanza democrática, educación, salud, soberanía alimentaria y agua, siendo otros sectores de intervención medioambiente, género, hábitat, cultura y capacidades económicas.

Por todo lo anterior, consideramos que la participación en dicho Encuentro puede ser una oportunidad inmejorable para todas las empresas que deseen iniciar o consolidar su actividad internacional en el país.

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

- **FECHA DE CELEBRACIÓN:** 26 – 28 de Mayo de 2008
- **LUGAR:** Nouakchott
- **Coste participación por empresa y persona:** **800,00 Euros**

Incluyendo:

- Visado.
- Billete avión ida y vuelta.
- 3 noches de hotel, con desayuno.
- Traslados aeropuerto-hotel-aeropuerto.
- Seguro de viaje.
- Programa individual de entrevistas.

INSCRIPCIÓN

Debido a la estricta limitación de plazas de avión y hotel los organizadores se reservan el derecho a seleccionar a los participantes, tomando, inicialmente, como referencia el riguroso orden de entrada de las solicitudes.

No se considerarán como válidas aquellas inscripciones que no vengan acompañadas del consiguiente comprobante de ingreso en la cuenta corriente de la agencia de viajes oficial correspondiente al importe de participación:

Viajes Insular, S.A.

Banco BBVA, c/c 0182-2393-22-0000122640

Concepto: “MAURITANIA – nombre de empresa”

Una vez efectuado el ingreso deberán remitir la ficha de inscripción debidamente cumplimentada a la Cámara de Comercio de Las Palmas vía fax (928 362 350) o email (comercioexterior@camaralp.es) antes del próximo **9 de mayo**, fecha en la cual concluirá el plazo de inscripción.

Para más información, le rogamos no dude en ponerse en contacto con nuestro Departamento de Comercio Exterior desde el que les atenderemos con mucho gusto.

TEL: 928 390 390 FAX: 928 362 350

E-Mail: comercioexterior@camaralp.es

REMITIR RESPUESTA A:
CÁMARA DE COMERCIO DE LAS PALMAS
FAX: 928 362 350

FICHA DE INSCRIPCIÓN**ENCUENTRO EMPRESARIAL CANARIAS - MAURITANIA**

Nouakchott 26 – 28 de Mayo de 2008

Nombre de la empresa:**Teléfono:****FAX:****Móvil:****Dirección:****País:****Ciudad:****Código Postal:****Página Web:****E-Mail:****Actividad de la empresa:****CIF:****Persona que efectuará el viaje:****Cargo dentro de la empresa:****DNI:****Fecha de Nacimiento:****FIRMA Y SELLO**

En cumplimiento del **art. 5 de la Ley 15/1999 de 13 de Diciembre**, por la que se regula el derecho de información en la recogida de los datos, se advierte de los siguientes extremos: Los datos de carácter personal, que pudieran constar en este documento se incorporarán en un fichero automatizado, pasando a formar parte de la base de datos llamada Comercio Exterior. En virtud del **art. 6** del mismo texto legal podrán ser utilizados para la gestión y control de Cámara de Comercio Oficial Industria y Navegación de Las Palmas, sita en la Calle León y Castillo, 24, CP 35003, Las Palmas de Gran Canaria, pudiendo ser cedidos y tratados en función de la normativa y las necesidades legales de la empresa. De la misma forma se informa que tiene derecho a acceder a sus datos personales, rectificarlos o en su caso cancelarlos, en la dirección anteriormente señalada.

Departamento de Comercio Exterior

Empresa:

Persona que efectuara el viaje:

Cargo dentro de la empresa:

1. Productos / Actividad a promocionar:

1

2

3

2. Comente el objetivo perseguido por su empresa en el encuentro:

<i>Busco Distribuidor</i>	<i>Estudio de Mercado</i>	<i>Búsqueda de socios</i>	<i>Consolidación de Ventas</i>	<i>Otros (Indique cuáles)</i>

3. Describa detalladamente el perfil de las empresas con las que desea entrevistarse:

<i>SECTOR</i>	<i>ACTIVIDAD (Comercial – Productora)</i>	<i>Productos</i>

4. Quiere que se le organicen entrevistas con alguna empresa u organización en concreto:

<i>Empresa</i>	<i>P. Contacto</i>	<i>EMail</i>	<i>Teléfono</i>	<i>Fax</i>

5. Por favor, señale cualquier aspecto que crea interesante para el buen desarrollo de su participación en la Misión Comercial.

--