

## Misión Comercial a Marruecos 17 a 20 Marzo 2014

BILLETES DE AVION (IDA Y VUELTA)  
HOTEL 4 ESTRELLAS  
VEHICULO CON CHOFER PARA SUS REUNIONES EN CASABLANCA  
TRADUCTOR ESPAÑOL / FRANCES - ARABE  
AGENDA DE REUNIONES PERSONALIZADA

(Para su tranquilidad consultenos condiciones)

Estimado Empresario:

Con esta nueva Misión Comercial a MARRUECOS le damos la bienvenida a un importante continente de oportunidades que esta formado por:

*53 países africanos y 1000 millones de consumidores*

MARRUECOS, país democrático, moderno y vecino de la Unión Europea, a tan solo 12 kms de España y Portugal, con vuelo directo desde Madrid y otras provincias, brinda a todo empresario, el acceso a su territorio para que pueda ampliar sus relaciones comerciales con vista a exportar y también como puente hacia los 53 países del continente africano.

*Atencion al Empresario: Tel. 91.187.57.06 - 91.187.56.86.*

Página Web: [www.institex.com](http://www.institex.com) - Sección: Misiones Comerciales  
Solicitud Información Online: [www.institex.com/contactenos](http://www.institex.com/contactenos)

#### ORGANIZADORES Y CO-ORGANIZADORES

- INSTITUCION FERIAL DE EXPANSION INTERNACIONAL (INSTITEX)
- CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA EUROPEA E INDIA
- WORLD UNITED CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY (W.U.C.C.I.)
- INSTITEX INTERNACIONAL (MAROC)
- INSTITEX INTERNACIONAL (INDIA)

#### AGENDA Y PROGRAMA

##### 1º DIA: Viaje a Casablanca.

- Salida desde el aeropuerto de Madrid.
- Llegada a Casablanca - Marruecos.
- Recepción en aeropuerto.
- Recogida de maletas.
- Traslado a su Hotel 4 Estrellas.

##### 2º DIA - Casablanca:

- Visita a las Autoridades Ministeriales de Comercio e Industria (Solo proyecto publico).
- Reuniones con empresarios del país según agenda personalizada organizada por nosotros.
- Asistentes: Empresas y profesionales conforme a organización de agenda personalizada para cada empresa.
- Objetivo: Exportación - Distribución.
- Sectores: Multisectorial.

##### 3º DIA - Casablanca:

- Visita a las Autoridades Ministeriales de Comercio e Industria (Solo proyecto publico).
- Reuniones con empresarios del país según agenda personalizada organizada por nosotros.
- Asistentes: Empresas y profesionales conforme a organización de agenda personalizada para cada empresa.
- Objetivo: Exportación - Distribución.
- Sectores: Multisectorial.

##### 4º DIA - Regreso a España.

- Regreso a Madrid - España.
- Traslado incluido desde su hotel al aeropuerto internacional de Casablanca.
- Facturación.
- Embarque.

#### CONCEPTOS INCLUIDOS EN LA MISIÓN COMERCIAL

- a.- Vuelo de ida y vuelta +  
Hotel 4 Estrellas en Casablanca +  
Traslado aeropuerto - hotel - aeropuerto +  
Recogida de maletas +  
Vehículo con chofer exclusivo para usted únicamente para sus reuniones en Casablanca +  
Traductor español - francés y árabe +  
Y agenda personalizada de reuniones.

- b.- Bonificaciones y/o ayudas 35%: Ya aplicadas en la tarifa citada.  
c.- Tasa única de registro: 90 euros. (no incluida).  
d.- Estudio inicial de viabilidad: COSTE 0 EUROS.  
e.- La terminología " Todo Incluido " incluye los servicios mencionados en el apartado (a).

- Tarifa de la Misión Comercial y programa completo descrito: **1490** euros.

HOTELES 4\*

- Hotel Barcelo Casablanca 4\* - <http://www.barcelo.com/barcelohotels/fr/hotels/maroc/hoteles-marruecos.aspx>
  - Hotel Idou Anfa Hotel & Spa Casablanca 4\* - <http://www.hotellidouanfa.com>
  - Hotel Diwan Casablanca 4\* - [www.hoteldiwancasablanca.com](http://www.hoteldiwancasablanca.com)
  - Kenzi Basma Casablanca 4\* - <http://www.kenzi-hotels.com/kenzibasma/default-fr.html>
  - OUM Palace & Spa Casablanca 4\* - <http://www.cumpalace.com>
  - Otros Hoteles de 4 estrellas.
  - Hoteles sujetos a disponibilidad. Consultenos para su tranquilidad.
- Suplemento Hotel 5\* entre 350 euros y 500 euros/aprox., pudiendo variar segun temporadas o disponibilidad.

*Atencion al Empresario: Tel. 91.187.57.06 - 91.187.56.86.*

- Personas de contacto: Sr. Samuel - Sr. Ramon - Sra. Lucy
- Sede España: Avenida de Europa, 14 - Parque Empresarial la Moraleja - Madrid
- Sede Marruecos: 59 Bv. Zerkouni - 9° Etage - 20000 Casablanca

30 RAZONES PARA ASISTIR A LAS MISIONES COMERCIALES DE INSTITEX

- 1.- Puede ganar cuota de mercado y reforzar una determinada imagen de su marca de la forma más económica y eficiente.
- 2.- Establecer una buena armonía entre usted y el comprador.
- 3.- Obtener un alto volumen de información en un corto plazo de tiempo.
- 4.- Establecer contactos comerciales con clientes habituales o captando nuevos.
- 5.- Captar información del país para conocer las tendencias actuales y futuras.
- 6.- Comprobar el grado de satisfacción de los clientes reales y potenciales con respecto a sus productos y el de los competidores.
- 7.- Obtener respuesta inmediata para la introducción de sus nuevos productos y mejoras en los ya existentes.
- 8.- Intimar con otros profesionales del sector para comentar detalles y nuevas tendencias.
- 9.- Tener una idea clara acerca de la competencia: Quienes y cuales son.
- 10.- Participar en jornadas y actos paralelos que ayudan a evaluar la evolución y tendencias del mercado.
- 11.- Oportunidad inmejorable para identificar posibles proveedores, subcontratistas, representantes, importadores y distribuidores.
- 12.- Acelerar el proceso de decisión de compra.
- 13.- Generar oportunidades de exportación.
- 14.- Comparar los precios de su empresa con respecto a la competencia.
- 15.- Contribuir a reforzar la imagen de la empresa.
- 16.- Obtener información sobre novedades. Las Misiones Comerciales permiten asistir en directo a demostraciones y presentaciones de nuevos productos y servicios.
- 17.- Pre-seleccionar a los compradores que le interesa y realizar compras frente a frente.
- 18.- Comprobar directamente las características de los productos del mercado.
- 19.- Comparar precios y condiciones entre toda la oferta especializada.
- 20.- Solucionar problemas y discutir las necesidades del mercado con personal técnico-comercial.
- 21.- Conocer las tendencias del sector.
- 22.- Visitar a distribuidores potenciales y comparar entre ellos.
- 23.- Visitar a clientes actuales y potenciales.
- 24.- Asistir a congresos, seminarios y actos paralelos, fuente indiscutible de información sobre las tendencias y la evolución del sector.
- 25.- Transmitir una buena imagen de su empresa.
- 26.- Cambiar la imagen que el comprador tiene de su empresa.
- 27.- Estudiar y comentar las posibilidades de una participación futura entre usted y un socio local.
- 28.- Las misiones comerciales proporcionan el acceso al mercado internacional al mejor precio y constituyen una auténtica plataforma de expansión de su empresa.
- 29.- Apoyo de nuestra Cámara de Comercio (CCIEI) y su red de agentes colaboradores nacionales e internacionales.
- 30.- Si lo desea INSTITEX puede hacer el seguimiento de sus negocios a través de su Dpto. Internacional.

INSTITUCION FERIA DE EXPANSION INTERNACIONAL



INSTITEX

INDIA - EUROPA - AFRICA - AMERICA DEL SUR  
FERIAS - MISIONES COMERCIALES - EVENTOS

Para más información: