

Misión Comercial India_



Cámara
Valencia

Ciudades

Mumbai
Nueva Delhi

Precio

750 € + IVA – Derechos de Inscripción
500 € + IVA – Agenda India

Sectores

multisectorial

Contacto

Ana Sánchez
amsanchez@camaravalencia.com

Fecha
noviembre
2025

10
14

Cámara
Valencia

Poeta Querol, 15 - Valencia
Tel. 963 103 962



perfil misión

Dentro del programa de acciones de promoción en el exterior del Consejo de Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana para el año 2025, Cámara Valencia tiene prevista la organización de una Misión Comercial a India, para realizar una prospección del mercado indio y establecer contactos con los principales distribuidores a través de las visitas a Mumbai y Nueva Delhi, dos de las principales ciudades donde se concentra la actividad comercial.



a quién va dirigido

Se trata de una acción multisectorial dirigida empresas exportadoras y potenciales exportadoras interesadas en expandir sus relaciones comerciales hacia estos mercados.

Misión Comercial India_



perfil del mercado

India

India, el país más poblado del mundo, es una de las economías emergentes más destacadas, con una población joven, donde cerca del 50% tiene menos de 25 años. Este rasgo demográfico, sumado a su rápido crecimiento económico en las últimas décadas, ha posicionado al país como la quinta economía global, con proyecciones de convertirse en la segunda economía mundial en el futuro.

El sector agrícola representa el 16% del PIB y emplea al 44% de la población activa, siendo la segunda potencia agrícola a nivel mundial. Este sector produce materias primas clave como trigo, arroz, algodón, caña de azúcar y té, fundamentales tanto para el consumo interno como para la industria. Sin embargo, enfrenta desafíos como la sobreexplotación de recursos y una disminución en la productividad debido al uso inadecuado de fertilizantes.

En cuanto a recursos energéticos, India es el tercer productor mundial de carbón, su principal fuente de energía. Desde las reformas liberalizadoras de 1991, India ha estimulado la inversión extranjera y reducido las restricciones comerciales, impulsando la modernización industrial. Sectores como el textil y químico destacan por su relevancia económica, mientras que las mejoras en infraestructura y la privatización han dinamizado la producción industrial y de bienes de consumo.

El sector servicios, que representa el 55% del PIB, es el motor del crecimiento económico indio. Destaca especialmente en tecnologías de la información y comunicaciones (TIC), donde el país se ha convertido en un líder global. Gracias a una población altamente educada y angloparlante, India se ha establecido como proveedor de servicios tecnológicos, financieros y de soporte empresarial, atrayendo a empresas internacionales en busca de soluciones competitivas. Además, el sector retail indio es uno de los más grandes y de mayor crecimiento en el mundo.

India ofrece un entorno único para la inversión y la expansión empresarial, con una combinación de recursos humanos competitivos, un mercado interno vasto y un creciente enfoque en la innovación tecnológica. Este panorama lo convierte en un destino clave para las empresas que buscan aprovechar su potencial en el comercio global y los servicios tecnológicos.

Misión Comercial India_



requisitos de participación

Admisión de solicitudes

El plazo límite para la admisión de solicitudes termina el **19 de septiembre de 2025**. No se tendrán en cuenta aquellas solicitudes de participación que no vengan acompañadas de:

Transferencia bancaria

A nombre de la Cámara Valencia en concepto de cuota de participación. En caso de no asistencia a la misión, la cuota no será devuelta a menos que se justifique causa de fuerza mayor o la renuncia se presente con un mínimo de 30 días de antelación al inicio de la misma.

Importe (750 € + IVA)

Catálogo en formato electrónico y dirección de la web / blog de la empresa

Es recomendable que las empresas que dispongan de folletos y trípticos de sus productos nos remitan, en lugar de los catálogos master, los ficheros que estimen oportunos a efectos de poderlos incluir en los mailings previos a la visita de la misión comercial.

Carta de Presentación.

Debe contener los siguientes datos:

- Nombre Empresa y logo
- Año Fundación
- WEB de la empresa, también indicar los links desde los cuales se puede ver el catálogo
- Experiencia en exportación (países, desde cuándo)
- Ventajas (puntos fuertes del producto), Diferencia con productos semejantes
- Si el listado de productos incluye productos que no se fabrican por las empresas indicar que productos son de la fabricación propia
- Otra información que la empresa ve interesante que se indique

Cuestionario de solicitud de participación

Debidamente cumplimentado en su totalidad. 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 los colaboradores y los técnicos de Cámara Valencia. Si la empresa no ha sido seleccionada, se le devolverá la totalidad de la cuota de participación.