

VI Convención Internacional
de Comercio Exterior



Organiza



RGX
CENTRO REGIONAL DE GESTIÓN
COMERCIAL EXTERNA

LA IMPORTANCIA DE LA BUSQUEDA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

LIC. DANIEL SOLDA

www.rgxonline.com

22 | 23 | 24 de abril
Mar del Plata

Titulo



- **FACTORES A TENER EN CUENTA EN LA BUSQUEDA DE LOS MERCADOS OBJETIVO**

- **Las importaciones totales**
- **De que países se importa**
- **Restricciones arancelarias y para arancelarias**
- **Situación macroeconómica de los países elegidos**
- **Las distancias**
- **Los medios de transporte**

. LA PREPARACION DEL VIAJE DE NEGOCIOS

- . La información previa al viaje.**
- . La inteligencia del mercado**
- . Instituciones que pueden colaborar en su búsqueda**
- . La formación del plan de visitas**
- . La agenda definitiva**
- . El apoyo de las embajadas argentinas en el exterior**

- **LAS REUNIONES CON LOS POTENCIALES COMPRADORES**
- **Tipo de información que requieren los compradores acerca de la empresa exportadora**
- **Por qué trabajar con la lista de precios FOB**
- **La importancia de las muestras**
- **Las condiciones de venta**
- **Precios sugeridos de los transportes y sus frecuencias**

- **LAS REUNIONES CON LOS POTENCIALES COMPRADORES**
- **Información que debemos requerir de los compradores**
- **Volumen de compra**
- **Proveedores habituales**
- **Países de los cuales se importa la mercadería**
- **Zonas a las que llega su red comercial**
- **Bancos que los que trabaja**

- **CONCLUSIONES DE LA VISITAS**
- **Preparación de un plan de negocios**
- **La importancia de los estudios de mercado**
- **Preparación de la estrategia comercial para futuros viajes**
- **Posibilidades de participar en ferias internaciones específicas y/o misiones comerciales**
- **Subsidios y apoyos financieros que se pueden obtener de los organismos estatales**

BUSQUEDA DE AGENTES O REPRESENTANTES

- . Forma de trabajo con los agentes y/o representantes**
- . Contratos de representación**
- . Cómo encontrar empresas que se dedican al rubro**
- . El rol de los representantes**
- . El rol de la empresa exportadora**
- . Acuerdos económicos**

- **CONCLUSIONES FINALES Y CONSULTAS**

FIN