

1 Directores de Internacional, Consultores de Comercio Exterior Técnicos de Exportación 1er CONGRESO



27 y 28 de Noviembre 2007
Hotel AC FERIA de Madrid
Vía de Los Poblados, 3 MADRID

Organiza:

acoceX
Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior

Telefono: 902 929 335
www.acocex.es

Patrocina:



COMPASS.es
Motor de su desarrollo

Colaboran:



Cámara
León



DDC
cfe.es
Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior

radio
inter
economía

PROMESA
Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior

tíndaro
Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior

ZF
COMERCIO
Zona Franca
Cádiz

Empresa Exterior
La primera compañía de negocios internacionales

JOVENES
Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior



IMPACTO

PATROCINADORES Y COLABORADORES



KOMPASS.es
Motor de su desarrollo

EmpresaExterior
El periódico económico de negocio internacional

radio
intereconomía

Cámara
Zaragoza

Cámara
Jaén



net
IMPACTO®



sociedad pública

PROMESA
promoción económica de melilla



www
cfe.es
Business School



tíndaro
COMUNICACIÓN

902 929 335

Sede Central:

C/ Carretas, 33; 3º izquierda Oficina 5
28012 Madrid
Teléfono 902 92 93 35
información@acoceX.es
www.acoceX.es

Delegación en Las Palmas:

C/ Dr. Juan Domínguez Pérez, 6
35008 Las Palmas
Tel.: 609 546 726
laspalmas@acoceX.es

Delegación en Zaragoza:

C/ Pedro El Católico II, 20-24, Local
50010 Zaragoza
Tel.: 976 538 460
Fax : 976 360 850
zaragoza@acoceX.es

Delegación en Valencia:

C/ Matías Perelló 2, 1º oficina B3
46005 Valencia
Tel.: 963 815 812
Fax : 963 815 813
valencia@acoceX.es

Delegación en Sevilla:

C/ Ambrosio de la cuesta, 15. Bajo A
41004 Sevilla
Tel.: 686 659 200
sevilla@acoceX.es

Delegación en La Región de Murcia:

Ayto. de Los Alcázares – Área de Desarrollo local 1ª planta
Avda. La Libertad, 40
30710 Los Alcázares
Tel.: 968 575 047 ext. 2512
murcia@acoceX.es

acoceX
Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior
www.acoceX.es

SALUDA

Bienvenidos al Primer Congreso de Directores de Internacional, Consultores de Comercio Exterior y Técnicos de Exportación.



Miguel Ángel Martín
PRESIDENTE ACOCEX

Este congreso es el fruto de la ilusión y del trabajo de un grupo de profesionales del comercio exterior que se pusieron manos a la obra con la creación de AcoceX. Muchas ideas, muchas cosas por hacer, muchos comentarios encontrados entre los diferentes profesionales en las misiones comerciales, en las ferias e incluso en las largas esperas entre un avión y otro, entre un país y otro... Una asociación de profesionales del comercio exterior era necesaria para ser un referente, ser un punto de encuentro y poder tomar la iniciativa en el desempeño de nuestra actividad profesional. Desde el primer momento de la constitución de AcoceX la organización de un congreso estuvo presente entre todos los fundadores y miembros de la Junta Directiva. Es ahora, cuatro años más tarde, cuando por fin ese objetivo se ha cumplido.

Este congreso pretende perdurar en el tiempo y ser un punto de encuentro entre todos los profesionales del comercio exterior. No importa en dónde se realice la actividad profesional puesto que todos nos necesitamos para desempeñar nuestro trabajo. Directores de internacional, consultores, técnicos de las Instituciones debemos trabajar juntos para que el desarrollo internacional de nuestras empresas sea cada vez mejor y seamos un referente en el comercio mundial.



ACOCEX dispone de varias sedes en todo España: Madrid - Murcia - Las Palmas de Gran Canaria - Sevilla - Valencia - Zaragoza

Tel. 902 92 93 35

informacion@acoceX.es
www.acoceX.es

Desde el principio la Junta Directiva de AcoceX tenía claro que deberíamos implicar al mayor número de Instituciones, de Asociaciones gremiales, de Cámaras de Comercio porque en el comercio exterior estamos todos conectados, todos formamos parte del mismo engranaje en el que los programas institucionales no tienen éxito si no se ven apoyados por las empresas y los profesionales no podemos desempeñar nuestro trabajo con éxito sin las Instituciones en el ámbito informativo o documental.

Desde el comité organizador del congreso quisimos que las altas estancias del Estado participaran y nos animaran en la organización y puesta en marcha del congreso. Por este motivo invitamos a formar parte del Comité Honor a los miembros de las diferentes comisiones del Congreso y del Senado que tienen incidencia en el desarrollo del comercio exterior; Comisión de AA.EE., Comisión de Industria, Turismo y Comercio, Comisión de Trabajo y AA.SS. y, por último, Comisión de Economía y Hacienda. Una vez realizadas estas invitaciones se procedió a invitar a otras personalidades políticas y sociales con incidencia en el comercio exterior. Muchas gracias a todas estas personas por su aceptación de ser miembros de Honor del Congreso es para nosotros un orgullo y un privilegio contar con su apoyo explícito.

Otro hecho relevante del mundo del comercio internacional es la gran diferencia existente entre unos países y otros, entre unas sociedades y otras. Por este motivo, el Comité Organizador quiso participar solidariamente con el crecimiento y ayuda a zonas más desfavorecidas del planeta. Una parte de las cuotas de Inscripción serán destinadas para la ejecución de un programa de ayuda en Ecuador a través de la ONG Jóvenes del Tercer Mundo.

Quiero agradecer al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio la subvención concedida porque sin esa ayuda la organización de este congreso no hubiera sido posible. Esperamos que al año próximo su ayuda sea más generosa para poder mejorar y crecer. Por supuesto, Nuestra gratitud también a las empresas e Instituciones colaboradoras que gracias a su implicación en la difusión del congreso, en la disminución de las tarifas publicitarias o en su apoyo desinteresado han hecho posible este congreso.

Miguel Ángel Martín Martín
Presidente de AcoceX y Presidente del Comité Organizador. ◆

Programa del congreso

Día 27 de noviembre

- 9.00 horas. RECEPCIÓN Y ENTREGA DE DOCUMENTACIÓN.
- 9.30 horas. ACTO DE APERTURA DEL CONGRESO.
- 10.00 horas. Ponencia General
- Dificultades de la venta internacional. Ponente: Miguel Ángel Martín Martín
- 10.30 horas. Ponencia General
- "Diferencias entre las Zonas Francas de América Latina y de la Unión Europea", Ponente: Don Manuel Gil de Montes
- 11.30 horas Descanso
- 12.00 horas. Ponencias específicas de elección
- Mercados: Elementos básicos para el éxito en los mercados Alemán y Austriaco. Ponente: Ludmila Ivaskova
- Sectores: Oportunidades del sector Vitivinícola. Ponente: Víctor Muñoz
- Estrategias: los concursos y las licitaciones a la ONU e Instituciones Internacionales. Ponente: Don Ricardo Martínez Gormaz
- 13.00 horas. Mesas Redondas.
- 14.00 FIN DE LA JORNADA DE LA MAÑANA**
- 16.00 horas. Ponencia General.
- Aspectos financieros del Comercio exterior. Entidad Financiera
- 17.00 horas. Ponencias específicas de elección
- Mercados: Oportunidades de negocio y de inversión en Rumanía. Ponente Don José David Pérez
- Sectores: "Sector pesquero: problemática y futuro". Ponente: Don Juan Carlos Arcos Yáñez
- Estrategias: Aspectos básicos del protocolo internacional como elemento de la negociación internacional. Ponente: Don David Caldevilla
- 18.00 horas Ponencia general Kompass.. "La Información Empresarial Como medio para internacionalizar la PYME española" Ponente: Ana Isabel Blanco Álvarez
- 19.00 FIN DE LA JORNADA**

Día 28 de Noviembre:

09.00 horas: Ponencias específicas de elección

- Mercados: China. Ponente: Don Antonio Méndez
- Sectores: oportunidades y desarrollo del sector Inmobiliario en la Europa del Este. Ponente: Don David Parejo
- Estrategias: El IVA y los Impuestos Especiales en el comercio Exterior. Ponente: Don José Luis Gutiérrez

10.00 horas Mesas redondas

11.00 horas Descanso

11.30 horas: Ponencia General

Programas Institucionales de apoyo a las exportaciones. Ponente: Don José Francisco Martínez Lacárcel.
Instituto de Fomento de la Región de Murcia

12.30 horas: Ponencias específicas de elección

- Mercados: India. Ponente: Don Ashwin Kumar
- Sectores: Desarrollo del sector agroalimentario. Ponente Don Juan Suárez Terol
- Estrategias: Estrategias de Comunicación Internacional. Comunicarse bien para vender mejor.
Don Miguel José Moltó Cayetano

13.30 horas Mesas Redondas

14.30 horas. FIN DE LA JORNADA DE LA MAÑANA

16.00 horas Ponencia General

- El Transporte y la logística como estrategia de internacionalización. Ponente empresa de transporte y logística

17.00 horas Ponencias específicas de elección

- Mercados: Hispanoamérica. Ponente: Don Guillermo Rivas- Plata Garay
- Sectores: Educación Internacional. Ponente Don José Antonio Arrabal
- Estrategias: Cómo aperturar mercados nuevos. Experiencias. Ponente: Doña María José López

18.00 horas Mesas Redondas

19.00 horas FIN DEL CONGRESO

JÓVENES DEL TERCER MUNDO

Uno de los objetivos del Primer Congreso de Directores de internacional, Consultores de Comercio Exterior y Técnicos de Exportación es poder ayudar solidariamente con el desarrollo de los países en donde el nivel de pobreza y ayuda es necesaria. Por este motivo se destinan 20 € de cada cuota de inscripción para la ONG Jóvenes del Tercer Mundo con el fin de poder ejecutar el siguiente proyecto:

Descripción del Proyecto en Ambato. Ecuador:



El presente proyecto plantea mejorar la calidad de vida de los habitantes de la parroquia Picaigua de la ciudad de Ambato, trabajando desde el núcleo familiar, aplicando un sistema de formación basada en la lúdica.

Grupo meta y lugar del proyecto (incluso informaciones en cuanto al origen social, edad, sexo y la situación económica del grupo meta)

Los beneficiarios de este proyecto constituyen 120 niños, niñas, adolescentes y jóvenes comprendidos entre 3 y 18 años de edad, residentes de la Parroquia Picaigua de Ambato. Pertenecen a familias de escasos recursos económicos, sus padres son empleados, pequeños obreros o se dedican a actividades de tipo informal, así, el 20% de las mujeres realizan labores domésticas, el 30% de varones se dedican a la agricultura, un 30% son artesanos.

La parroquia Picaigua de acuerdo al último censo de



población, realizado en el año 2001 está integrada por 7.403 habitantes, presenta una escolaridad de 5.2 años, lo que implica que la población no tiene acceso a un nivel de educación básico, que según el sistema escolar ecuatoriano es de 10 años, existiendo un 14.1% de analfabetismo.

Es notorio que la estructura familiar de más de la cuarta parte de los beneficiarios, se encuentra alterada, pues el 8.5% de los padres de familia han migrado a otros países, y el 31.2% de los niños/as sufre la ausencia de uno de los jefes de hogar (mayoritariamente del padre) lo que los obliga a vivir con otros familiares.

Otra característica de los beneficiarios es que, del total que se encuentra en edad escolar el 35.1% no asiste a la escuela.

La parroquia Picaigua es una de las que, según la policía de la ciudad mayor índice de violencia registra (28%). San Pedro de Picaigua es un barrio urbano marginal, considerado un sector de "tolerancia" o zona roja, por ende presenta un alto índice de peligrosidad.

A esto se suma que el sector carece de servicios básicos como alcantarillado, agua potable, iluminación pública, etc.



Si encontramos hogares poco integrados, que no tienen capacidad económica para resolver sus conflictos y necesidades, encontraremos un barrio y una sociedad poco integrada que convive individualmente, sin mayores oportunidades de vencer los problemas. Lo peor de esta situación es que los niños y niñas crecen en hogares donde a la par de la pobreza, se genera violencia y en un futuro cercano es muy probable que repitan el mismo esquema de vida para sus familias.

Metas del proyecto:

- Insertar principios y valores que dignifiquen al ser humano.
- Corregir conductas negativas en los niños/as
- Fortalecer el autoestima de los beneficiarios
- Estimular el desarrollo integral de la familia
- Disminuir en un 50% la violencia intra familiar de los hogares de la parroquia.



Más información en: <http://www.jovenesterceremundo.com/>

Jóvenes del Tercer Mundo

Inicio	Presentación	Campañas	Noticias	Cooperación	Colabora	Comunidad	Búsqueda	Enlaces	Mapa Web
--------	--------------	----------	----------	-------------	----------	-----------	----------	---------	----------

DESCÁRGATE LOS MATERIALES DEL CURSO ON LINE "DESARROLLO HUMANO Y COMUNICACIÓN"



<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: small;">Nueva campaña</p> <p>Con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional, Jóvenes del Tercer Mundo comienza la campaña: "La educación, una herramienta para el cambio social". ¡Solicita ya los materiales didácticos!</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: small;">Curso gratuito para educadores</p> <p>Dentro de esta nueva campaña, el próximo mes de noviembre comenzará el curso "Educación como herramienta para el Cambio Social".</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); font-weight: bold; font-size: small;">DESCARGALO</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: small;">Educación Derecho Humanos Fundamental</p>
<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: small;">REBÉLATE CONTRA LA POBREZA</p> <p>La convocatoria fue un éxito. Decenas de miles de personas salieron este fin de semana a la calle en toda España, para pedir a los políticos medidas reales y definitivas en la lucha contra la pobreza.</p>	<p style="font-weight: bold; font-size: small;">Nuevo centro en Mozambique</p> <p>Próximamente se inaugurará el Centro de Formación de Profesores de Formación Profesional "Instituto Superior Dom Bosco" en Mozambique. Único centro de enseñanza de estas características en todo el país.</p>	

INICIATIVA SOLIDARIA

JÓVENES DEL TERCER MUNDO O.N.G.

Memoria ITM

Apoya a la Fundación Jóvenes del Tercer Mundo desde su próximo Congreso para Profesionales

Objetivo 2015

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONSULTORES DE COMERCIO EXTERIOR



Somos una Asociación sin ánimo de lucro inscrita en el registro de Asociaciones Nacionales Grupo 1 Sección 1ª con número de Inscripción Nacional: 585.276 y con CIF: G-84234616

Acocex es la única Asociación que agrupa a todos los profesionales que tienen la responsabilidad de hacer que las empresas españolas vendan en la Unión Europea y exporten a Terceros Países.

En Acocex tienen cabida los directores de Internacional, Consultores de Comercio Exterior, Técnicos de Comercio Exterior así como los profesionales, que aunque no tengan una incidencia directa en el comercio exterior su presencia es necesaria e imprescindible para la actividad comercial e inversora con el exterior: Agentes de aduanas, transitarios, transportistas, bancarios, informáticos de gestión del comercio exterior, agentes de seguros, etc.

Requisitos de Acceso:

- Tener una experiencia mínima de 3 años como director de exportación, como consultor de comercio exterior, como técnico de comercio exterior, etc.
- Haber participado como alumno en alguno de los cursos en los que Acocex participa como organizador.

Ventajas de Ser Asociado de ACOCEX:

- Imagen de marca de miembro de Acocex para ofrecer sus servicios a las empresas.
- Descuentos en agencias de viajes, bancos, empresas de servicios, etc.
- Ampliar su red comercial a poder contar con otros asociados con presencia en otros mercados, ser subcontratado por otros asociados.
- Participar en las actividades que organiza Acocex: cursos, seminarios, misiones comerciales.
- Difusión entre todos los asociados de las oportunidades comerciales existentes. Demandas y ofertas de productos o de servicios tanto para exportar como para importar.
- Difusión y promoción de la actividad consultora en diferentes medios de comunicación.
- Publicación de tarifas orientativas de minutas de trabajo por servicios de consultoría que sirven de apoyo para definir el precio a los clientes.
- Acceso a documentos e informes en el área de asociado en web de la asociación.
- Difusión tanto de su actividad personal como profesional en el área de asociados y de acceso público de la nueva web de acocex

Deberes del Asociado:

- Pago de las cuotas de asociado.
- Compromiso de participación en las actividades elegidas.
- Asistir y participar en las Asambleas Generales o Extraordinarias que convoque la Junta Directiva de Acocex



NUESTROS ASOCIADOS

BADAJOS

Nieves Franco Nestares

Despacho: EUROTRADEX
 C/ Joaquín Díaz de la Riva, 21
 06011 Badajoz
 Teléfono +34627992389
 Web www.euro-tradex.com
 E-mail info@euro-tradex.com



Especialización: Bienes de consumo.
 Mercados:
 EE.UU., México, Europa, Japón, Oriente Medio



Actividad:

El objetivo de EUROTRADEX es facilitar y promover las relaciones comerciales a nivel internacional a empresas nacionales de forma ágil y eficiente. - Investigación de mercados - Búsqueda y negociación con clientes - Creación de redes de distribución - Contratos de agencia/distribución - Transporte & logística - Comunicación y publicidad - Marcas y patentes De forma paralela también prestamos servicios en el área de traducción e interpretación, organización y gestión de ferias y congresos internacionales.

CASTELLÓN

Ludmila Ivaskenkova

Despacho: Promogroup
 Dirección: C/ Monestir de Poblet,
 esquina C/ Jaume Roig Despacho: Nº 7
 12540 Vila-Real (Castellón)
 Telefax: 964 31 24 39
 Móvil: 685 54 32 74
 e-mail: consulting@promogroup-consulting.com
 Web: www.promogroup-consulting.com



Especialización: consultoría especializada en servicios integrales para el mercado alemán y europeo, ofrece una completa gama de servicios especializados en Comercio Exterior.

Mercados: Europa y Alemania



Actividad: Investigación de los mercados exteriores. - Diseño de Plan estratégico de internacionalización.- Diseño de acciones promocionales en el exterior. - Conocer los canales de distribución de su producto. - Búsqueda y selección de agentes comerciales.- Búsqueda y selección de distribuidores o importadores.- Identificación del cliente final en un mercado.- Organización de viajes y encuentros empresariales. - Organización de agendas de trabajo, visitas. - Organización y asistencia a ferias. - Soluciones en Logística Internacional. - Traducciones e Interpretaciones. - Seminarios sobre la Internacionalización y Negociación Internacional.- Outsourcing - Externalización de Departamento de Comercio Exterior.

LA CORUÑA

Juan Carlos Arcos Yáñez

Dirección: Munich, 33
15008 La Coruña
Tel. 629322114
Email: jcarcos@mundo-r.com
Web: <http://juan-carlos-arcos-yanez.neurona.com>

Especialización: Sector Pesquero

LEÓN

Ashwin Kumar

Despacho: Indospain
Dirección: C/ Santa Ana, 8; 2º
24006 León
Tel: 629010848
Email: akgoud@indospain.com

Mercados: India, China y resto de Asia

Especialización: Desarrollo de planes de marketing, asesoramiento y implantación de empresas en el exterior

Actividad:

Despacho con fuerte dinamismo en los mercados asiáticos tanto exportación como importación. Presencia directa en India y China con redes propios de técnicos especializados en dichos mercados que cuentan con contactos importantes

MADRID

Rafael Cascales Sisniega

Despacho: CASICO
Dirección: C/ Madrid, 102; esc. 2; 2ºB
28902 Getafe
Tel: 916966402
Móvil: 620208503
Email: rcsisniega@hotmail.com
Web: www.casico.es

Mercados: India y China

Especialización: Sector textil, accesorios, bolsas y demás materiales para empresas de retail, decoración, hogar, mobiliario

Actividad: importación/exportación - Outsourcing - Evaluación de proveedores - gestión. - Business case de inversiones internacionales - Proyección de rentabilidades - Hipótesis, retornos - Formatos financieros para valorar cualquier inversión y analizar su interés - Análisis de inversiones inmobiliarias

MADRID

Guillermo Rivas - Plata Sierra

Despacho: CFR
 Dirección: Cracovia, 25
 28022 Madrid
 TEL: 609641851
 Móvil: 685456227
 Email: cfrsrl@yahoo.es

Mercados: España, Latinoamérica completa, Magreb o zona EUROMED

Especialización: textil, agroalimentario, vitivinícola, agrario, bienes de equipo, Maquinaria industrial, Papelería, regalos, Mercancía sujeta a Impuestos Especiales, Madera y sus transformados

Actividad:

Auditoría- Internacionalización- Estrategia - Estudios e investigación. - Área jurídica especializada en mercados internacionales - Área económico financiera especializada en mercados internacionales - Todas las vinculadas a gestión privada comercial y pública (ferias, misiones y otras)

MADRID

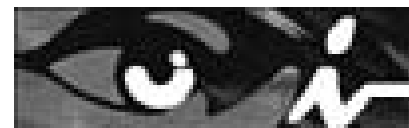
David Parejo Criado

Despacho:ICI Network
 Dirección : C/ Juan R. Jiménez, 8, 1 Plta.
 Madrid 28036
 Tel.: 911819145
 Fax: 913504752
 E-mail: dparejo@networkici.com
 Skype User: dparejo
 Web: www.networkici.com



Mercados: Reino Unido, Rep. Checa & Croacia

Especialización: TIT" Tecnología, Inversión & Travel. Proyectos Hoteleros, Centros Comerciales, Terrenos & Residencial. Prospección de Mercados & Búsqueda de Socios Locales



Actividad:

Grupo de profesionales y partners empresariales que aprovechan su red de contactos a nivel internacional para mejorar y potenciar los procesos de comercialización de la empresa cliente.

MADRID**José Javier Sánchez González**

Despacho: Euradia Internacional
Dirección: C/ Maestro Guerreño, 4. Entreplanta Of. 5
28015 Madrid
Tel: 34.91 548 06 40
Email: jsanchez@rect.ucm.es
Web: www.euradia.es

Mercados: Bulgaria, Estonia, Lituania, Letonia

Especialización: Desarrollo de planes de inversiones y de negocios.
Actividad: Consultoría de Inversiones productivas e inmobiliarias. Concursos y licitaciones Internacionales

MADRID**Carlos Moreno**

Despacho: FRIMOR Consultores
Dirección: Plaza de la Puerta del Sol, 13
28013 Madrid
Tel.: 91 521 11 88
EMail: idetec@idetec.org
Web: www.frimor.net

Mercados: México, Croacia, Serbia.

Especialización: Contactos institucionales.
Actividad: Desarrollo de inversiones - Plantas llave en mano - Concursos y licitaciones - Formación

MADRID**José Luis Gutiérrez**

Despacho: Azul y Rojo
Dirección: Poema Sinfónico, 25; esc. 1; 3ª pl. 3
28054 MADRID (ESPAÑA)
TEL: +34 902877846
Email: alcoholes@azulyrojo.com
Web: www.azulyrojo.com

Mercados: Todo el mundo

Especialización: Alcohol. Bebidas alcohólicas e Impuestos Especiales
Actividad: Exportación e Importación - Vinos - Licores - alcohol.

MADRID

Juan Casteleiro

Despacho: Juan Casteleiro Consultores
Dirección: C/ Silvano, 138
28043 Madrid
Tel: 609163755
Email: juan.casteleiro@cemad.es

Mercados: Reino Unido y países de habla inglesa.

Especialización: Desarrollo de planes de marketing y selección de agentes y distribuidores
Actividad: Despacho de consultoría con fuerte presencia en los mercados de habla inglesa

MADRID

Ricardo Martínez Gormaz

Despacho: Ricardo Martínez Asesores Jurídicos Internacionales
Dirección: C/ Castelló, 25; 3^º B
28007 Madrid
Tel: 912200030
Email: rmgcomex@auna.com

Mercados: Todo el mundo.

Especialización: Contratación internacional. Licitaciones y concursos internacionales. Venta a Organismos Internacionales
Actividad: Despacho de contenido jurídico no sólo en el ámbito de la contratación sino en la venta a organismos internacionales como ONU, UE, etc. Estructuración de plantas de llave en mano en los concursos y en las licitaciones internacionales.

MADRID

David Caldevilla Domínguez

Despacho: Imagométrica de Difusión
Dirección: C/ Del Cine, 38; 1^º B
28024 Madrid
Tel. 91 512 03 05
Fax. 91 518 07 65
Email: imagometrica@imagometrica.com
Web: www.imagometrica.com

Mercados: Portugal, América Latina

Especialización: Protocolo internacional. Desarrollo de planes de marketing y de comunicación internacional
Actividad: Consultoría de marketing internacional y de comunicación internacional

MADRID**Antonio Méndez Nombela**

Despacho: Century Commercial Worldwide, S.L. Kuehne + Nagel, S.A.
Dirección: C/ Ámsterdam, 47
28890 Loeches
Tel.: 627484697
Email: a.mendeznombela@telefonica.net
Web: www.centuryww.es; www.Kuehne-nagel.com

Mercados: China, Turquía, India
Especialización: Representación de empresas españolas en China. Consulting Sector Textil (quotas, licencias, proveedores)
Actividad: Empresa de intermediación - Outsourcing - Representación internacional - Logística internacional - Outsourcing de todo tipo de productos

MADRID**Christian Bungard**

Despacho: Jumping Frontiers S.L.
Dirección: María de Molina, 33; 3º
28006 Madrid
Tel: 902333749
Movil: 600445123
Email: cbungard@jumpingfrontiers.com
Web: www.jumpingfrontiers.com

Mercados: Argentina, Chile, España, Dubai (E.A.U.), Polonia y Reino Unido.
Actividad: Gestión Comercial Integral (multinacional) - Gestión de ventas internacionales, - Gestión de clientes estratégicos o Key Account, - Planificación comercial y de marketing, - Desarrollo de negocio, - Asesoría Comercial, - Creación de redes de distribución y/o de ventas, - Investigación y segmentación operativa de mercado, - Gestión de compras internacionales, - Posicionamiento de marca.

MALAGA**Fernando de la Torre Ortiz**

Despacho: ACE Agencia Comercio Exterior
Dirección: C/ Almansa 9 1º-2 ,
29007 Málaga
Tel.: 952 276 049
Fax: 952 274 925
Email: info@agenciacomercioexterior.com
Web: www.agenciacomercioexterior.com



Mercados: Asia, Turquía, Marruecos.
Especialización: Importación de productos de Asia, con amplísima cartera de contactos y productos. Fabricación textil en Marruecos y Turquía. Búsqueda de clientes en Mercados Exteriores.
Actividad: Intermediamos entre empresas españolas que quieran comprar, vender o producir en el exterior y empresas extranjeras que quieran vender, comprar o producir. - Promoción activa en mercados exteriores. Búsqueda clientes. Importaciones.



MURCIA

Alejandro de las Heras Gávila

Despacho: Urbaservicios, S.L.
 Dirección: C/ Badajoz, 9 bajo,
 30300 - LA VEREDA (Cartagena)
 Tel: 968126066
 Email: info@urbaservicios.com

Mercados: África

Especialización: Desarrollo de plantas llave en mano

Actividad: Empresa dedicada a la construcción de plantas llave en mano y presentación a licitaciones y concursos internacionales.

MURCIA

José David Pérez

Despacho: Xplora Solutions
 Dirección: Avda. Los Rectores, 3,
 Ed. Paraninfo, bajo, CP 30100, Murcia
 Teléfonos: 968 879 567,
 Fax: 968 879 568,
 Móvil: 639 694 219
 E-mail: jdp@xplorasolutions.com
 Web: www.xplorasolutions.com



Mercados: Rumanía e Italia

Especialización: Inversiones productivas. Inversiones Inmobiliarias. Investigación de mercado.

Actividad: Consultoría cuyas áreas de negocio eran la investigación de mercados y el comercio exterior. En el año 2000 confiamos en el alto potencial de desarrollo de Rumanía y apostamos por él. La empresa se posiciona ahora como la empresa española líder en la gestión de inversiones y proyectos en Rumanía, ofreciendo las máximas garantías para su inversión. Nuestro trabajo es maximizar la rentabilidad de sus inversiones minimizando los riesgos implícitos a la internacionalización.



INVERSIONES Y COMERCIO EXTERIOR

MURCIA

Miguel Ángel Martín Martín

Despacho: Despacho de Consultoría de
 Miguel Ángel Martín Martín
 Dirección: C/ Tenerife, 77
 30730 San Javier
 Tel.: 639 88 98 56
 Email: mmartinm@acocex.es
 Web: <http://miguel-angel-martin-martin-mmartinm.neurona.com/>



Mercados: Albania, Portugal, Unión Europea, Brasil, Marruecos

Especialización: Despacho especializado en el desarrollo de acciones promocionales y establecimiento de redes comerciales.

Planes de internacionalización. Exportación e importación de bienes de consumo e industriales. Formación en comercio exterior, marketing internacional y habilidades directivas. Planes de dinamización comercial y del comercio

Actividad: Selecciones de mercados - Definición de estrategias de introducción en los mercados exteriores - Preparación de misiones comerciales, asistencia a ferias - Selección de agentes y de distribuidores.

MURCIA

Javier Oliver Salvador

Despacho: New Millenium Network, S.L.

Dirección: C/ Hernán Cortés, 76

30510 Yecla

Tel.:968753686

Móvil: 615622971

Email: oliver_n@tiscali.es

Web: www.nmncontract.com

Especialización: Sector del mueble y decoración. Amueblamiento de instalaciones de hoteles. Búsqueda de socios y distribuidores. Central de compras

Actividad: Empresa fundada en 1999 dedicada al comercio exterior. Empresa de servicios a la exportación e importación dirigida tanto a fabricantes españoles como extranjeros así como a importadores extranjeros o españoles. Dirigimos, creamos y gestionamos departamentos de exportación. Mención a parte nuestra participación en el amueblamiento de gran número de hoteles e instalaciones en multitud de países.

MURCIA

Fernando Belmar Zuñiga

Despacho: Premium Trading International, S.L.

Dirección: C/ Cresta del Gallo, 14

Tel.: 629-680508

Email: fbelmar@premiumti.com

Web: www.premiunti.com

Mercados: Europa, Estados Unidos, Asia y Portugal

Especialización: Alimentación y cerámica

Actividad: Representación de empresas y exportadores españoles para comercializar sus productos en mercados internacionales
 Importación - representación de varias empresas americanas para desarrollar e implementar estrategia de comercialización de sus productos en España y Portugal. Estudios de mercado con el exportador, trade y consumidor final desarrollo de productos nuevos o extensiones de línea apertura y desarrollo de mercados internacionales

PONTEVEDRA

José Luis González Fernández

Despacho: Visual Trans

Dirección: Pol. Ind. A. Granxa Edificio VCenter Rua D

Esq. paralela, 3

36410 SEIXO

Tel.: 902 02 02 21

Email: jluis@visualms.com

Web: www.visualtrans.es

Especialización: Soluciones informáticas globales para el mundo del transporte y comercio exterior

Actividad: Consultores informáticos a nivel hardware, software y comunicaciones. Empresa informática de software para el comercio exterior. Resolución de DUAs, Intrastat, Agentes de Aduanas, etc

SEVILLA

Manuel Ortega Pineda

Despacho: ORRI IMPORT EXPORT, S.L.
 Dirección: Apartado de Correos, 42
 41808 Villanueva del Mariscal
 Tel.: 670060155
 Email: orri2005@hotmail.com

Mercados: China
 Especialización: Exportación e Importación
 Actividad: Implantaciones, compras y ventas

VALENCIA

María José López

Dirección: C/ Matías Perelló, 2; 1º Of. 3
 46005 Valencia
 Despacho: Valtrading
 Tel.: 963 815 812
 Email: mariajose@valtrading.com
 Web: www.valtrading.com



Mercados: Amplia red comercial en todo el mundo.
 Especialización: EXTERNALIZACIÓN O OUTSOURCING DEL DEPARTAMENTO INTERNACIONAL para la PYME de cualquier sector o producto. Prestamos este servicio ofreciendo exclusividad a nuestros clientes y realizamos todas las funciones específicas de un departamento de importación o exportación interno en la empresa.
 Actividad: Estudios de mercado, consultas puntuales, viajes internacionales de negocio, atención de clientes o proveedores extranjeros en visita, ferias internacionales, formación. - Diseño de la estrategia para la correcta internacionalización de la empresa. - Búsqueda y selección de agentes, clientes y proveedores en los mercados seleccionados. - Colaboración con asesorías, asociaciones y otras instituciones públicas o privadas.

VALENCIA

Angel Amutio Castaño

Despacho: INCEX Asesores, s.l.
 Dirección: Jesús, 69-10ª
 46007 Valencia
 Tel.: 660987097
 Email: incex@ono.com

VALENCIA

Víctor Muñoz

Dirección: C/ Matías Perelló, 2; 1º Of. 3
 46005 Valencia
 Despacho: Valtrading
 Tel.: 963 815 812
 Email: victor@valtrading.com
 Web: www.valtrading.com



Mercados: Amplia red comercial en todo el mundo.
 Especialización: EXTERNALIZACIÓN O OUTSOURCING DEL DEPARTAMENTO INTERNACIONAL para la PYME de cualquier sector o producto. Prestamos este servicio ofreciendo exclusividad a nuestros clientes y realizamos todas las funciones específicas de un departamento de importación o exportación interno en la empresa.
 Actividad: Estudios de mercado, consultas puntuales, viajes internacionales de negocio, atención de clientes o proveedores extranjeros en visita, ferias internacionales, formación. - Diseño de la estrategia para la correcta internacionalización de la empresa. - Búsqueda y selección de agentes, clientes y proveedores en los mercados seleccionados. - Colaboración con asesorías, asociaciones y otras instituciones públicas o privadas.

VIZCAYA

Bruno Manzanares Bastida

Despacho: Tradelex abogados
Dirección: Juan Ibargutxi, 10; 7ºE.
48970 Basauri
Tel.: 94 4055838
Móvil: 664523113
Email: info@tradelex.com
Web: www.tradelex.com

Especialización: Derecho del Comercio Internacional, Contratación Internacional, Derecho de las Nuevas Tecnologías, Propiedad Intelectual, Derecho Mercantil.

Actividad: Despacho de abogados especializado en derecho del comercio internacional, derecho mercantil, derecho de las nuevas tecnologías y propiedad intelectual

Servicios prestados:

ZARAGOZA

Iván Zamorano

Despacho: Iza Coex Consulting
Dirección: C/ Pedro el Católico, 20-24
50010 Zaragoza
Tel.: 976538460
Móvil: 656922907
Email: ivzamorano@izacoex.com
Web: www.izacoex.com

Mercados: Rumanía

Especialización: Materiales de construcción, sector agrícola, regalo y decoración, nuevas tecnologías, madera, inversiones inmobiliarias.

Actividad: Inversiones, búsqueda de socios y distribuidores - exportación e importación

ZARAGOZA

Javier Sanjuan

Despacho: Atolleb S.L.
Dirección: Camino del plano. C/ Orfeón. Nave 13 J
Tel.: 976730382
Móvil: 625634894
Email: javier_sanjuan@atolleb.es
Web: www.atolleb.es

Mercados: Indistinto

Especialización: Outsourcing de Exportación e importación. Análisis de la competencia, asesoramiento en marketing internacional.

Actividad: Asistencia a ferias en búsqueda de información - participación en salones internacionales representando los intereses de la empresa cliente - establecimiento in situ de filiales en otros países - búsqueda de distribuidores y filtrado de los más interesantes - Idiomas de trabajo (español, inglés, francés, alemán, italiano, portugués, holandés, afrikaans, ruso, noruego, danés, noruego).

PLAN DE ORGANIZACIÓN DE VENTAS INTERNACIONALES “POVI”

FORMACIÓN DE AGENTES COMERCIALES Y DISTRIBUIDORES EN PAÍSES EXTRANJEROS (UNIÓN EUROPEA Y TERCEROS PAÍSES)

INDICE

1	INTRODUCCIÓN
2	JUSTIFICACIÓN
2.1	Antecedentes
2.2	Impedimentos de la venta en los mercados exteriores
3	OBJETIVOS GENERALES DEL POVI. PLAN DE ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES
4	CONDICIONES GENERALES DEL POVI
4.1	Primera fase: Difusión y selección de empresas
4.2	Segunda fase: Difusión y promoción en el país escogido
4.3	Tercera fase: Curso de formación
4.4	Cuarta fase: Consultoría de apoyo
5	MERCADOS/PAÍSES ESCOGIDOS
6	METODOLOGÍA OPERATIVA DEL POVI
7	PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN



INTRODUCCIÓN

Acocex, en la actualidad, es la única Asociación existente que agrupa a todos los profesionales que tienen la responsabilidad de hacer que las empresas españolas vendan en la Unión Europea y exporten a Terceros Países.

Para Acocex un consultor de comercio exterior es aquel profesional que estudia, diagnostica y determina una estrategia comercial para estar presente en los mercados exteriores. Por este motivo en Acocex tienen cabida los profesionales del comercio exterior que tienen la responsabilidad directa de VENDER como son:

- Consultores de Comercio Internacional
- Directores de exportación
- Gestores de exportación
- Agentes comerciales
- Promotores de exportación
- Tutores de exportación
- Intermediarios
- Traders
- Técnicos en comercio exterior
- Responsables de Instituciones públicas

Y también en Acocex encontramos a profesionales que aunque no son "vendedores internacionales de productos" sí intervienen de manera directa en la estrategia de ventas internacionales:

- Responsables de transporte y logística
- Consultores expertos en fiscalidad internacional
- Consultores expertos en contratación internacional
- Consultores expertos en concursos y licitaciones internacionales
- Consultores expertos en financiación internacional
- Consultores expertos en medios de cobro y pago
- Consultores expertos en marketing internacional
- Consultores expertos en la realización de estudios de mercado
- Consultores expertos en tramitación aduanera
- Etc.

El proyecto POVI (Plan de Organización de las Ventas Internacionales) es una idea que surge de la propia presidencia de la asociación después de estudiar las problemáticas y las dificultades que los asociados de Acocex encuentran en su actividad profesional. Estas dificultades, que día a día van creciendo y aumentando debido principalmente al aumento de la competencia internacional y la falta de estímulo en los

gerentes y consejeros delegados de las pequeñas y medianas empresas.

Tanto los consultores independientes (aquellos que son contratados por las empresas, de manera externa, para la exportación de sus productos y servicios) como los directores de exportación y técnicos de exportación (aquellos que forman parte de la plantilla de una empresa) se muestran de acuerdo en que el proyecto POVI es el mejor método y el mejor camino para penetrar en los mercados exteriores, incrementar el volumen de las exportaciones, y lograr una fidelización tanto de los clientes como de los consumidores.

Es por tanto un proyecto factible en su organización; simple en su planteamiento y sencillo en su comunicación; rápido en su implantación y obtención de resultados de exportaciones. El plan POVI hará posible el aumento del volumen de las exportaciones en las empresas internacionalizadas y permitirá la incorporación de empresas que no lo hacen en la actualidad y hasta de empresas de tamaño reducido o artesanal. El Plan POVI está basado en "vender" en los mercados exteriores dando respuesta a la pregunta de;

"¿Por qué me tienen que comprar mis productos o servicios?"

El proyecto POVI Plan de Organización de las Ventas Internacionales consiste en:

La selección, formación y puesta en marcha de agentes comerciales y distribuidores en los propios mercados de destinos para la venta de los productos y servicios de las empresas españolas.

Cuando las formas de entrada más generalizadas entre las empresas españolas son las directas (agentes, distribuidores y sucursales de venta) el contar con un buen agente o un buen distribuidor en los mercados de destinos supone el éxito de las exportaciones o el fracaso de las acciones de venta suponiendo no sólo inversiones negativas sino desilusión y rechazo a la idea de que la empresa puede exportar. ◆

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Antecedentes

Las diferentes políticas llevadas a cabo, hasta la fecha, en materia de promoción y de ayuda a las empresas para fomentar su salida al exterior no están obteniendo los resultados esperados. La balanza comercial española continúa en su imparable aumento del déficit. Cada vez es más difícil y complicado aumentar el volumen de las exportaciones.

En AcoceX somos conocedores de las verdaderas dificultades con las que se encuentran los vendedores internacionales, ya sean directores de exportación o consultores externos a la empresa, y éstas radican principalmente en dos grupos generales: los propios de las empresas exportadoras, la propia realidad laboral del vendedor internacional y en tercer lugar la problemática del consultor externo de comercio exterior.

Problemática de las empresas exportadoras:

Aunque la mentalidad empresarial española se ha visto modificada y reciclada a lo largo de nuestra presencia en la Unión Europea queda todavía mucho camino que recorrer en la mentalización del empresario actual y de los empresarios que empiezan, los emprendedores, en donde los primeros siguen esperando la llegada del cliente extranjero para realizar sus "exportaciones" y los segundos que ni tan siquiera se plantean la opción de exportar. Esta mentalidad crea la siguiente realidad: (sírvese de ejemplos)

- Pretensión de obtención de resultados muy favorables a muy corto plazo. (Participación en una misión comercial o presencia en una feria y deseo de regresar con grandes ventas).
- Falta de seguimiento de los contactos realizados.
- Falta de capacidad de negociación y presentación de propuestas alternativas a los clientes potenciales.
- Acciones comerciales en países con una alta competencia que requieren altas inversiones y resultados a largo plazo.
- Desconocimiento de mercados muy próximos a España y con altas posibilidades comerciales que se ven despreciadas por el desconocimiento cultural y la falta de presencia oficial de España.

- Desconfianza en la unión de sinergias con otras empresas del sector.
- Reducción de los viajes y de las estancias en los mercados exteriores.

Problemática de laboral de los vendedores internacionales:

Los vendedores internacionales son, como cualquier otro comercial, los responsables de hacer que los productos y servicios de las empresas sean adquiridos por los clientes. Al vendedor internacional se le suele exigir que hable perfectamente inglés, francés, alemán, ruso, chino mandarín, japonés, italiano... Que tenga una formación específica en comercio exterior (preferiblemente un master), que tenga una experiencia en el extranjero entre dos y tres años y otros tanto en el sector del que se trate. Después de tanta preparación académica y personal el vendedor internacional desempeña su actividad profesional con el siguiente denominador común:

- Largas estancias fuera de casa.
- Viajes que suelen durar desde tres días hasta un mes
- Grandes esperas en los aeropuertos al hacer las escalas (aunque haya vuelos directos desde España éstos son más caros que haciendo escalas).
- Las fiestas locales y nacionales no son un referente ya que tal vez una feria o un cliente necesita la atención del vendedor internacional.
- Extraordinarios momentos de soledad no deseada en hoteles y restaurantes.
- Presión por parte de la empresa en la obtención de resultados a corto plazo.
- Incomprensión por el resto de los departamentos y compañeros de la empresa en cuanto a la organización de los envíos y al poco tiempo que se está en la empresa.
- Falta de apoyo en propuestas, planes o proyectos de nuevos mercados o de nuevos clientes.
- Vivir muy directamente el cuestionamiento de sus estrategias por parte de la empresa.
- Riesgos de salud al tener que viajar a destinos que requieren unos cuidados médicos previos a la visita. (África, trópico, Asia, etc.)

Problemática de los consultores externos de comercio exterior.

En España los profesionales externos a la empresa del comercio exterior reciben diferentes denominaciones según sea la costumbre en su ámbito geográfico o autonómico así por ejemplo; podemos encontrar denominaciones como: "gestor de exportación, gestores parciales de comercio exterior, promotores de exportación, tutores de exportación, técnicos de comercio exterior.... Acocex es la Asociación de Consultores de Comercio Exterior donde se agrupan todas las denominaciones anteriores ya que tomando como referencia a la Real Academia de la Lengua Española ésta define a un consultor/ra como:

"la Persona experta en una materia sobre la que asesora profesionalmente".

Y la palabra consultoría es definida como:

"Actividad del consultor" y "despacho o local donde trabaja el consultor"

Por lo tanto los asociados de Acocex son aquellos profesionales que inciden de manera directa o indirecta en el progreso del comercio internacional de España, asesorando de manera directa a sus empresas o las empresas clientes que contratan sus servicios de asesoramiento porque "son expertos en la materia de exportación".

Las dificultades de la labor de un consultor de comercio exterior son el resultado de sumar las problemáticas del director de exportación y las propias del consultar, entre las que se destacan:

- La falta de apoyo de las Instituciones e incluso la creación de obstáculos a la labor de los consultores externos de comercio exterior.

Ante solicitud de informes, estadísticas, directorios, etc. a oficinas comerciales y otras instituciones la respuesta generalizada es: "ustedes son consultores y sólo le facilitamos esta información a la empresa interesada porque así son las normas". ¿Es que los consultores de comercio exterior no pagan impuestos? ¿Es que los consultores están realizando alguna labor ilícita o ilegal?

¿Por qué no sigue este mismo criterio el Ministerio de Economía y Hacienda en temporada de renta a las asesorías fiscales y contables?

¿Por qué este criterio tampoco es válido para las Seguridad Social y los asesores laborales?

Tanto las Oficinas Comerciales, como el ICEX y el resto de Instituciones locales y Autonómicas deben comportarse con los consultores de comercio exterior al igual que lo hace el Ministerio de Economía y Hacienda y la Seguridad Social con los asesores y consultores contables, laborales y fiscales.

- El desconocimiento del empresario de las ventajas en la subcontratación del servicio de ventas internacionales.
- La falta de compromiso por parte de los clientes en el mantenimiento y apuesta por la estrategia diseñada por creerse en la no necesidad de exportar.

La exclusividad que exige el cliente en determinados mercados o en sectores seleccionados.

Impedimentos de la venta en los mercados exteriores

La pequeña y mediana empresa española convive con los problemas anteriormente señalados que se ven acrecentados por la problemática diaria de la acción de ventas en los mercados de destinos. Numerosos manuales y cursos sobre ventas son escritos y cursados en España cada año y en todos ellos se podrá encontrar las diferentes partes o momentos de la venta:

- Conocimiento del producto
- Información del mercado
- Selección de clientes potenciales
- Preparación de la visita de ventas
- Argumentos de ventas
- Tratamiento de las objeciones
- Cierre de ventas
- Seguimiento

Estas diferentes fases de venta son mucho más complejas de efectuar en un ámbito internacional que en el mercado doméstico que exigen un esfuerzo económico y de tiempo importantes para la pyme. El plan de organización de las ventas internacionales POVI agiliza y dinamiza estas fases de venta facilitando la presencia de las empresas españolas en diferentes mercados.

Las formas de entrada más comunes y económicas que son escogidas por las pymes sea cual sea el sector e incluso el mercado son las directas esto es; agente comercial, distribuidor o sucursales de venta (esta última no demasiado extendida). Son estas formas de entrada donde el plan POVI basa su estrategia y la punta de lanza para la empresa española: la selección, formación y puesta en marcha de agentes comerciales y distribuidores en los propios mercados de destinos para la venta de los productos y servicios de las empresas españolas. ◆

OBJETIVOS DEL PROYECTO

El Plan POVI consiste en la selección, formación y puesta en marcha de agentes comerciales y distribuidores en los propios mercados de destinos para la venta de los productos y servicios de las empresas españolas

El plan POVI permitirá:

Aumentar las exportaciones y las expediciones intracomunitarias españolas por parte de las Pymes. Dar a conocer y promocionar los productos y los servicios españoles en los mercados exteriores distinguiendo y realizando la imagen de marca de "España" Crear sinergias comerciales entre las empresas españolas para encarar y conquistar mercados conjuntamente. Enseñar y difundir la idiosincrasia de la empresa española a los clientes y consumidores de los mercados escogidos. Crear, desarrollar y ejecutar planes de venta en mercados exteriores conjuntamente con los agentes y distribuidores de la empresa. Crear clientes leales, rentables y con proyección para las empresas españolas. ◆

CONDICIONES DEL PROYECTO

El Plan POVI consiste en la selección, formación y puesta en marcha de agentes comerciales y distribuidores en los propios mercados de destinos para la venta de los productos y servicios de las empresas españolas

El plan POVI permitirá:

Aumentar las exportaciones y las expediciones intracomunitarias españolas por parte de las Pymes. Dar a conocer y promocionar los productos y los servicios españoles en los mercados exteriores distinguiendo y realizando la imagen de marca de "España" Crear sinergias comerciales entre las empresas españolas para encarar y conquistar mercados conjuntamente. Enseñar y difundir la idiosincrasia de la empresa española a los clientes y consumidores de los mercados escogidos. Crear, desarrollar y ejecutar planes de venta en mercados exteriores conjuntamente con los agentes y distribuidores de la empresa. Crear clientes leales, rentables y con proyección para las empresas españolas.

2. CONDICIONES GENERALES DEL POVI

El Plan de Organización de las Ventas Internacionales va a seleccionar, formar y ayudar a personas físicas y jurídicas en países extranjeros para que se conviertan en agentes comerciales o en distribuidores de los productos o servicios de empresas españolas en esos mercados.

El Proyecto POVI cuenta con las siguientes fases:

Primera fase: Difusión y Selección de Empresas

Objetivo:

Captar empresas españolas que tengan necesidad de estar presente en el mercado propuesto y ayudarlas a determinar la tipología del agente comercial o distribuidor más acorde a su empresa atendiendo a las características de sus productos o servicios.

Cada empresa contará con una auditoría comercial para determinar la mejor promoción en ese mercado y servir de punto de unión con otras empresas participantes del programa.

Duración de la primera fase:

Dos meses. El primer mes de de promoción y difusión del proyecto a través de medios de comunicación (prensa y radio) y atención y explicación del proyecto. Durante el segundo mes se establecerá la selección de las empresas y se las organizará por sectores y por sinergias comunes.

Finalización de la fase primera:

Firma de las condiciones del plan POVI

Criterios de selección de las empresas participantes

Las empresas participantes en el proyecto POVI deberán aportar la siguiente documentación:

- Memoria de la situación comercial de la empresa en los mercados exteriores
- Objetivos comerciales de exportación generales y particulares en el mercado seleccionado.

- Designar un interlocutor con poder de decisión para la creación de la estrategia promocional y de apoyo al agente o distribuidor.

De entre todas las empresas interesadas en participar en el proyecto POVI se escogerán a las empresas que puedan beneficiarse de sinergias comunes según criterios de productos complementarios o sustitutivos, segmentos de mercados, clientes, etc.

Segunda fase: Difusión y Promoción en el país escogido

Objetivo:

Promocionar, anunciar y difundir la marca "España" a través del plan POVI en la sociedad del país que corresponda. Difundir la oferta de trabajo a profesionales, emprendedores y jóvenes recién titulados para convertirse en agentes y distribuidores de las empresas españolas seleccionadas en la fase primera del plan POVI. Seleccionar a las personas físicas y jurídicas más acordes para la ejecución del plan POVI. Desarrollar el proyecto formativo concreto del plan en ese país.

Duración de la Segunda fase:

Dos meses aproximadamente. Durante el primer mes se procederá a la publicitación del plan POVI, a la recepción de candidatos y diseño de los perfiles de los futuros agentes comerciales o distribuidores según las empresas españolas participantes. Durante el segundo mes se procederá a la realización de entrevistas personales con las personas candidatas a participar en el proyecto.

Finalización de la segunda fase:

A la firma del convenio de participación con cada interesado.

Criterios de Selección de los agentes y distribuidores potenciales:

Si son personas físicas (Para ser agentes comerciales):

- Honestidad
- Don de gentes
- Capacidad de toma de decisiones
- Actitudes comerciales claras y vocacionales
- Se valorarán los estudios universitarios
- Conocimiento del Español hablado y escrito
- Conocimiento del idioma inglés
- Conocimiento de sectores concretos
- Experiencia profesional.

Si son personas Jurídicas (Para ser distribuidores):

- Honestidad
- Volumen de negocio
- Redes de comercialización propias
- Grado de especialización
- Capacidad de almacenaje
- Seguridad y cumplimientos de normas de sanidad, prevención de riesgos laborales
- Experiencia internacional

Tercera fase: Curso de Formación

Objetivo:

Formar en las materias necesarias para el desempeño de la actividad de agente comercial y de distribuidor. Dotar de argumentos de venta a los agentes y distribuidores en función de los productos y servicios de las empresas españolas participantes en el plan POVI. Enseñar la dinámica de trabajo y metodología con las empresas españolas. Formar en cuestiones técnicas de comercio exterior.

Duración de la segunda fase:

La duración de esta fase será entre dos meses y tres meses.

Finalización de la tercera fase:

Al aprovechamiento del curso por parte de los candidatos. No todos los candidatos que realicen el curso serán los escogidos para ser agentes comerciales o distribuidores de las empresas españolas.

Firma del contrato o de agencia o distribución con las empresas españolas.

Materias de Formación:

- Área General
 - o Cultura general española (historia con temporánea, marco político, geografía, situación económica, cultura, deporte, etc.)
 - o Idioma Español
 - o Conocimiento de las empresas a representar y de sus productos
 - o Operativa
- Área de Marketing y ventas
 - o Filosofía de marketing
 - o Marketing mix
 - o Investigación de mercados
 - o Selección de clientes potenciales
 - o Organización de redes de venta
 - o Preparación de la visita de ventas

- o Argumentos de venta
 - o Tratamiento de las objeciones
 - o Cierre de ventas
 - o Control y seguimiento
 - o Técnicas de negociación
- Área de Comercio Exterior
 - o Incoterms
 - o Transporte y logística internacional
 - o Medios de cobro y pago
 - o Contratación internacional
 - o Regímenes aduaneros
 - o Gestión financiera internacional
 - o Marketing internacional
 - Área Empresarial
 - o Conceptos básicos de contabilidad
 - o Realización de presupuestos
 - o Realización de facturas
 - o Obligaciones fiscales y legales en su país

Duración del curso:

200 horas

Cuarta Fase: Consultoría de apoyo

Objetivos:

Apoyar y ayudar a las empresas españolas y a los agentes y distribuidores extranjeros en la puesta en marcha de la actividad de agencia o de distribución solucionando sus dudas o conflictos en la toma de decisiones. Corregir las posibles desviaciones del proyecto.

Duración de la cuarta fase:

Un año completo desde la finalización de la tercera fase. ◆

SELECCIÓN DEL MERCADO/PAÍS

El plan POVI puede ser extrapolado a cualquier país y destino sin ningún tipo de modificación. Este es un plan para lograr acercar al cliente a las empresas españolas. Cualquier mercado lejano o desconocido puede ser un verdadero filón de exportaciones ya que se establecen redes comerciales fuertes y duraderas entre la empresa española el agente o distribuidor y el cliente extranjero.

Para la selección de los mercados/países para este proyecto se han tenido en cuenta los siguientes criterios:

- Recomendación de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior según los planes país
- Potencialidad del mercado
- Tamaño del mercado
- Relaciones con España
- Mínima presencia de España
- Países de la ampliación a la Unión Europea
- Países de próxima incorporación
- Países próximos a España
- Países emergentes y con grandes opciones desarrollo futuras

Países seleccionados.

Atendiendo a los criterios anteriores Acocex realizará el plan POVI en:

Rusia:

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España

Estados Unidos

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España

Brasil

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España

China

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España

India

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España

Japón

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España

Argelia

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España
- País próximo a España

Marruecos

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Plan país de la Secretaría de Estado
- Potencialidad del mercado
- Tamaño mercado
- Relaciones con España
- Próximo a España

Albania

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Potencialidad de mercado
- Próximo a España
- País emergente y con grandes opciones desarrollo futuras
- Poca presencia española
- Relaciones con España

Rumanía

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Potencialidad de mercado
- Próximo a España
- País emergente y con grandes opciones desarrollo futuras
- Poca presencia española
- Relaciones con España
- País de próxima incorporación a la UE

Polonia

Este país cumple con los criterios siguientes:

- Potencialidad de mercado
- Próximo a España
- País emergente y con grandes opciones desarrollo futuras
- Poca presencia española
- Relaciones con España
- País de nueva incorporación

Países Bálticos: (Estonia, Lituania y Letonia)

Estos países cumplen con los criterios siguientes:

- Potencialidad de mercado
- Próximo a España
- País emergente y con grandes opciones desarrollo futuras
- Poca presencia española
- Relaciones con España
- País de nueva incorporación



METODOLOGÍA DEL POVI

El Plan POVI es el encuentro entre dos realidades empresariales; una la de la empresa española que necesita exportar a determinados países y otra; la de personas físicas y jurídicas en los países de destino que necesitan desarrollar una actividad laboral o ampliar su volumen de negocio.

Mediante el POVI un número determinado de empresas se van a unir en mercados exteriores para compartir a agentes y distribuidores que serán los encargados, tendrán la responsabilidad, de vender los productos y servicios de las empresas españolas. Para el desempeño de esta actividad los agentes y distribuidores recibirán una formación específica en áreas técnicas y funcionales con las empresas españolas y además recibirán una contraprestación económica (sin vinculación laboral) si son agentes comerciales o compartirán gastos de promoción y de difusión que serán sufragados por las empresas españolas participantes en el POVI.

Agente Comercial

Un agente comercial es aquella persona física o jurídica que vende los productos de una empresa exportadora a otra empresa importadora sin que la empresa exportadora pierda la propiedad de la mercancía a cambio de una comisión de venta. Es la empresa exportadora quien factura, cobra y liquida comisiones con su agente. Existe una relación contractual entre la empresa exportadora y su agente. (El agente realiza su actividad de agencia en el país de importación, generalmente.)

El Plan POVI formará a agentes comerciales para empresas españolas en su país.

Operatividad:

- Se formará a un agente para que venda los productos/servicios de entre tres y cinco empresas españolas en función del sector y del mercado.
- Las empresas españolas participarán con los gastos de arranque y puesta en marcha de la actividad de agencia con unos costes que oscilarán entre 100 y 300 gastos mensuales garantizados durante diez y ocho meses desde la finalización de la formación del agente (Fase tercera del plan POVI).

De esta manera un agente formado hará que entre tres y cinco empresas españolas exporten a los mercados seleccionados.

Distribuidores

Un distribuidor es una persona física o jurídica que se convierte en el primer cliente de la empresa exportadora. Es la persona que importa la mercancía y la distribuye en el país/mercado. Dentro de los distribuidores podemos encontrar a las grandes superficies y a los mayoristas.

Operatividad:

- Se formarán a distribuidores para que vendan los productos/servicios de empresas españolas. El distribuidor importará directamente las mercancías de entre cinco y seis empresas españolas en función del sector y del mercado.
- Las empresas españolas podrán compartir gastos de transporte al ser factible el grupaje de mercancías.
- Se facilitará el mantenimiento de las mercancías en depósitos aduaneros y fiscales en el país de importación permitiendo así un ahorro y disminución de riesgos para el importador
- Las empresas españolas participarán con los gastos de arranque y puesta en marcha del proyecto con una aportación de entre 200 y 600 € mensuales garantizados durante diez y ocho meses desde la finalización de la formación del distribuidor.

2 Promoción y Difusión

El Plan POVI tendrá en su fase primera y segunda como fin principal la difusión del proyecto. Para ello la promoción estará basado en:

- Se efectuarán diseños creativos de logotipo del plan POVI
- Realización de material escrito: folletos, catálogos y fichas de inscripción.
- Se organizará un centro de control de llamadas (Call Center) para la recepción de llamadas solicitando información sobre el plan POVI.
- Se organizarán jornadas informativas de explicación del Plan.
- Se habilitará una partida para el envío por correo ordinario del material impreso.
- Se realizarán inserciones publicitarias en los principales periódicos de edición nacional del POVI
- Se emitirán cuñas radiofónicas de difusión del POVI.