



EL TEU DELEGAT A MÈXIC

Per què Mèxic?

	2012	2013	2014	2015
Creixement del PIB (%)	3.9	1.1	2.8	3.6
Inflació (mitjana anual) (%)	3.4	3.8	4.0	2.9
Saldo pressupostari (% PIB)	-2.5	-2.3	-3.5	-4
Balança per compte corrent (% PIB)	-1	-2.4	-2.1	-2.7
Deute públic (% del PIB)	43.2	46.3	50	51.4

- ✓ Mèxic es un gran mercat de més de 114 milions d'habitants
- ✓ És membre del NAFTA (zona de lliure-canvi amb EEUU i Canada).
- ✓ Té un acord amb l'U.E pel que els aranzels d'importació son molt reduïts.
- ✓ La proximitat geogràfica amb EEUU, afavoreix els negocis entre ells.
- ✓ Té una linea de crèdit concedit pel FMI.
- ✓ Compta amb una important base industrial.
- ✓ Les finances públiques estan sota control.
- ✓ El deute extern és reduït.

EL TEU DELEGAT PEL MERCAT DE MÈXIC

Per a facilitar la introducció de les empreses catalanes en aquest mercat, el Departament de Promoció Internacional presenta el programa de delegat a Mèxic, amb unes condicions excepcionals.

El delegat a l'exterior, actua com el seu delegat en el país.

Plametall està creant una xarxa de delegats als principals mercats objectiu a l' exterior que ofereixen a les empreses excel·lents oportunitats de negoci. **El delegat coneix el mercat i té experiència comercial, viu al país, parla castellà i es dedica en exclusiva a la venda i promoció dels productes i/o serveis de les empreses inscrites (màxim 5).**

COM POT AJUDAR A LA SEVA EMPRESA EL TEU DELEGAT A MÈXIC?

La feina del Delegat a Mèxic consisteix en un **servei personalitzat per a cada empresa.** Els

objectius són els que interessin específicament a cada empresa participant, ja sigui:

- ✓ **Venda.**
- ✓ Selecció i proposta de **distribuïdors i/o representants.**
- ✓ **Homologacions.**
- ✓ **Informacions del mercat** i de la competència.
- ✓ Realització de mailings, **preparació de visites.**
- ✓ **Participació en fires.**
- ✓ **Implantacions** en el país, etc...

amb l'objectiu de posicionar les empreses en el mercat.

A tall d'exemple resumim breument les fases que componen el programa estàndard d'una empresa interessada en iniciar les vendes a Mèxic (els passos s'aniran marcant segons l'empresa decideixi i els interessos de la mateixa, així com el temps dedicat per a cada fase):

FASE I:

a) Estudi de Mercat i Sector - Prospecció

Accions incloses:

- ✓ Estudi informació promocional enviada per client.
- ✓ Anàlisi dades de l'empresa, producte, ...
- ✓ Detecció i anàlisi competència.
- ✓ Anàlisi comparatiu.
- ✓ Detecció de la localització de distribuïdors / importadors / agents possibles.

Objectiu:

- ✓ Posicionament producte / servei client respecte al de la competència.
- ✓ Conèixer punts forts / febles del producte.
- ✓ Coneixement i contacte amb potencials clients.
- ✓ Conèixer el millor canal de penetració, el més adequat.

b) Enviament d'informe amb la prospecció obtinguda

Accions incloses:

- ✓ Revisió del client.
- ✓ Comentaris del client i si és possible filtrat o selecció segons grau d'interès.

Objectiu:

- ✓ Obtenir vistiplau client.
- ✓ Conèixer millor l'interès de l'empresa en els potencials.

c) Llistat i atac final

Objectiu:

- ✓ Determinar els potencials a contactar.

FASE II

a) Contacte amb potencials.

Accions incloses:

- ✓ Presentació de l'empresa als potencials.
- ✓ Esbrinar la / les persona / es amb decisió i càrrec.
- ✓ Enviament de la informació promocional del client.
- ✓ Dilucidar dubtes possibles als potencials sobre el client.

Seguiment:

- ✓ Corroborar que les persones de contacte són les adequades.
- ✓ Verificació de que han rebut les informacions.
- ✓ Trobar altres contactes adequats en cas necessari.
- ✓ Trucades i comunicats de seguiment.

Objectiu:

- ✓ Donar a conèixer als potencials l'existència de l'empresa client i mostrar la seva oferta, així com els interessos en el mercat mexicà.

b) Possible preparació agenda de visites / Lliurament possible agenda d'entrevistes (i viatge).

Accions incloses:

- ✓ Estudiar disponibilitat de l'empresa client i dels potencials.
- ✓ Establiment de dates viables del possible viatge.
- ✓ Organització de les visites en una agenda.

Objectiu:

- ✓ Tancament de possibles acords.

FASE III

a) Seguiment

Accions a realitzar:

- ✓ Seguiment a les entrevistes,
- ✓ Sol·licitud cotitzacions, dilucidar consultes sobre Incoterms, enviament ofertes, seguiment de les ofertes enviades, ...
- ✓ Intermediació entre empresa client i potencials.
- ✓ Sol·licitud ofertes transportista, assessorament legal, ... qualsevol altre tipus de gestió varia per a la consecució de la comanda o tancament d'acord.
- ✓ Gestions diverses per a la consecució de la comanda o tancament d'acord, assessorament.

L'activitat del Delegat esta plenament orientada a que l'empresa vengui més i millor. Es té comunicació directa amb ell i s'obté informació de primera mà que ajudarà a vendre més ràpidament . Es disposarà de personal amb presència permanent en el mercat que vetllarà dia a dia pels interessos de la seva empresa i dels seus clients, actuals o futurs. La figura del Delegat permet gestionar millor les barreres del país, culturals, de costums de treball pròpies de cada mercat, idiomàtiques etc. i obtenir un recolzament logístic directa en el mercat.

La nostra entitat tutela i coordina el grup en totes les seves fases.

COST DE PARTICIPACIÓ I DURADA DE PROGRAMA

El **cost de participació** per empresa és de 690 €/mes + IVA per empresa. (828€ + IVA per no socis).

La durada del programa s'establirà en funció del pla de treball que es dissenyi per a cada

empresa.

Les empreses interessades hauran d'emplenar formulari d'inscripció i abonar a l'entitat 395 € + IVA en concepte de quota d'inscripció. (475€ + IVA per no socis).

PER A LES EMPRESES INTERESSADES EN AQUEST MERCAT ELS PODEM FER UNA VALORACIÓ PREVIA SENSE CAP COST PER ASSEGURAR LA VIABILITAT DE LA SEVA PARTICIPACIÓ EN AQUESTA ACCIÓ.

FORMULARI D'INSCRIPCIÓ:

<http://promocio.cecotinternacionalitzacio.org/inscripciodelegat.asp>

Restem a la vostra disposició per a qualsevol informació complementària.

Tel. 93 736 60 36 – Fax 93 726 09 95 – Correu electrònic: clubinternacionalitzacio@cecot.org

L'Entitat Organitzadora es reserva el dret d'anul·lar aquesta acció o modificar les condicions esmentades a la circular
informativa