



## MISIÓN EMPRESARIAL A COSTA DE MARFIL

Del 3 al 7 de abril de 2017

### 1) Datos de identificación de la empresa

|   |  |                |  |
|---|--|----------------|--|
| Nombre de la empresa:                         |  |                |  |
| NIF:  |  |                |  |
| Domicilio Social:                             |  |                |  |
| Localidad:                                    |  | Código Postal: |  |
| Teléfonos:                                    |  | Fax:           |  |
| e-mail:                                       |  |                |  |
| Nombre del Gerente:                           |  |                |  |
| Sector:                                       |  | CNAE:          |  |
| Asociaciones sectoriales a las que pertenece: |  |                |  |
|   |  |                |  |

|   |                 |
|---|-----------------|
| Tipo de empresa:                          | Capital Social: |
| <input type="checkbox"/> Fabricante       |                 |
| <input type="checkbox"/> Comercializadora |                 |
| Marcas que comercializa:                  |                 |
|   |                 |



|                        |                                       |
|------------------------|---------------------------------------|
| Nº total de empleados: | Nº empleados en Dpto. de Exportación: |
|                        |                                       |
| Año de creación:       | Año inicio de la exportación:         |
|                        |                                       |

Participante Misión Comercial:

|                      |  |       |  |
|----------------------|--|-------|--|
| Nombre:              |  |       |  |
| Edad:                |  | D.N.I |  |
| Cargo:               |  |       |  |
| Idiomas<br>hablados: |  |       |  |
| Tel. mòvil:          |  |       |  |

Otros representantes de la empresa que asistiran a la misión comercial:

|                      |  |       |  |
|----------------------|--|-------|--|
| Nombre:              |  |       |  |
| Edad:                |  | D.N.I |  |
| Cargo:               |  |       |  |
| Idiomas<br>hablados: |  |       |  |
| Tel. mòvil:          |  |       |  |



|                      |  |       |  |
|----------------------|--|-------|--|
| Nombre:              |  |       |  |
| Edad:                |  | D.N.I |  |
| Cargo:               |  |       |  |
| Idiomas<br>hablados: |  |       |  |
| Tel. mòvil:          |  |       |  |

Evolució de los siguientes datos en los últimos tres años, expresando los valores en euros:

|                   | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------|------|------|------|
| Facturación total |      |      |      |
| Exportación total |      |      |      |

Países con los que comercializa actualmente:

| Exportaciones 2016 |                     | Importaciones 2016 |                     |
|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| País               | % (s/total export.) | País               | % (s/total import.) |
|                    |                     |                    |                     |
|                    |                     |                    |                     |
|                    |                     |                    |                     |
|                    |                     |                    |                     |
|                    |                     |                    |                     |



## 2) Datos relativos a la línea de productos y política de comercialización

Descripción textual y arancelaria de la línea de productos de su empresa:

| Descripción textual: (En español e inglés) | Partida arancelaria: |
|--|----------------------|
|  |                      |
|  |                      |
|  |                      |
|  |                      |
|  |                      |
|  |                      |
|  |                      |

Segmento de mercado al que va dirigido los productos en función de su relación calidad/precio:

ALTO       MEDIO       BAJO

Características de su producto:

|  |  |
|--|--|
| Supone INNOVACIÓN respecto al existente            |  |
| Es claramente DIFERENCIADO de la competencia       |  |
| Se pueden presentar todas sus GAMAS                |  |
| Su venta también significa ASSESSORAMIENTO TÉCNICO |  |
| Está protegido por alguna PATENTE                  |  |
| Necesita HOMOLOGACION/ RGTO. SANITARIO             |  |
| Tiene exigencias de SEGURIDAD                      |  |



|   |  |
|---|--|
| Le es aplicable el principio de RESPONSABILIDAD CIVIL |  |
| Tiene IMAGEN / MARCA reconocida                       |  |
| Tiene MARCA PROTEGIDA                                 |  |
| Es ADAPTABLE a necesidades del cliente                |  |
| Tiene alto contenido de DISEÑO                        |  |
| Tiene una clara ESTACIONALIDAD                        |  |
| El coste del TRANSPORTE es determinante               |  |
| Es de alto VALOR AÑADIDO                              |  |
| Tiene SERVICIO POST VENTA                             |  |

Describe la forma más comprensible posible el cliente / usuario final de sus productos:



Competencia directa de la empresa a nivel internacional (tanto para firmas nacionales como extranjeras):

| Firma | País de origen |
|-------|----------------|
|       |                |
|       |                |
|       |                |
|       |                |
|       |                |
|       |                |

Especificar de que formas concretas estas firmas suponen una competencia a la empresa (precio, calidad, servicio...), así como el posicionamiento de los productos de la misma con relación a esa competencia (Puntos Fuertes / Puntos Débiles):

### 3) Preparación de contactos:

¿Precisa su empresa que se le prepare agenda de contactos?

Ciudad a visitar                      Sí ( )    NO ( )

Ciudad a visitar                      Sí ( )    NO ( )

Indique si dispone o no de representante / agente en cada país:

Ciudad a visitar                      Sí ( )    NO ( )

Ciudad a visitar                      Sí ( )    NO ( )



(\* ) Indique en hoja aneja si dispone de contactos en cada país, así como si desea que sean incluidos en su agenda o no.

El interés de la empresa al desplazarse con la misión comercial se centra en:

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| - Conocimiento general del Mercado: |  |
| - Exportación a través de:          |  |
| - Piggy-Back                        |  |
| - Export consortium                 |  |
| - Agente                            |  |
| - Distribuidores                    |  |
| - Joint Venture                     |  |
| - Licensing                         |  |
| - Subcontratación                   |  |
| - Inversión                         |  |
| - Otros...                          |  |
| - Asistencia técnica                |  |
| - Cesión de licencias               |  |
| - Empresas mixtas                   |  |
| - Otros:                            |  |



Describa el perfil de las empresas, instituciones o personas con las que desea entrevistarse, especificando detalles como: Tamaño, cobertura geográfica, exclusividad, grado de implicación con proyecto, Conocimiento técnico, Experiencia y Conocimiento mercado, Relación con competencia, complementariedad con otros productos, Capacidad de stock, otros ( Describa el tipo de colaboración que desea por ejemplo: distribuidor/agente comercial, joint venture, subcontratación...):

Especificar, en caso que sea necesario, días libres requeridos.

día:

mañana:

tarde:

horas:



Si lo desea, añada la información que requiera oportuna en este apartado:

#### 4) ¿ Conoce la red de PYMES Europeas -Enterprise European Network (EEN)?

¿ Dispone de perfil empresarial en la red de PYMES europea (ENN)? Si  No

- En el caso que su respuesta sea negativa la cámara le facilitará su inscripción en la red de PYMES europea.
- En caso de estar interesado, le facilitamos la búsqueda en la red de potenciales clientes interesados en su producto industrial/tecnológico/ i /o servicio.
- En el caso de tener una experiencia comercial exitosa, da el permiso para reportar internamente en la red EEN dicho acuerdo comercial? En caso afirmativo, la cámara siempre preservará toda información confidencial de la empresa y del mismo acuerdo. Si  No

Firma

Sello de la empresa

Fecha



**CONTACTOS PREVIOS EN LOS PAISES VISITADOS**

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Compañía:               |   |
| Dirección / Población:  |   |
| País:                   |   |
| Teléfono:               |   |
| ¿Desea sea contactado?: | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO |

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Compañía:               |   |
| Dirección / Población:  |   |
| País:                   |   |
| Teléfono:               |   |
| ¿Desea sea contactado?: | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO |

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Compañía:               |   |
| Dirección / Población:  |   |
| País:                   |   |
| Teléfono:               |   |
| ¿Desea sea contactado?: | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO |

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Compañía:               |   |
| Dirección / Población:  |   |
| País:                   |   |
| Teléfono:               |   |
| ¿Desea sea contactado?: | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO |

