



***La Promoción Comercial como Herramienta
en la Conquista de Nuevos Mercados:
¿Cómo utilizarlo con éxito?***



Objetivo

Asistir a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos competitivos en el plano internacional, con miras a acceder, ampliar y diversificar sus exportaciones



PRESENTACION

TRES IDEAS BASICAS

1.- ACTIVIDADES PROMOCION COMERCIAL

2.- PERFIL EMPRESARIO - PREPARACION

3.- SERVICIOS EXPORTAR



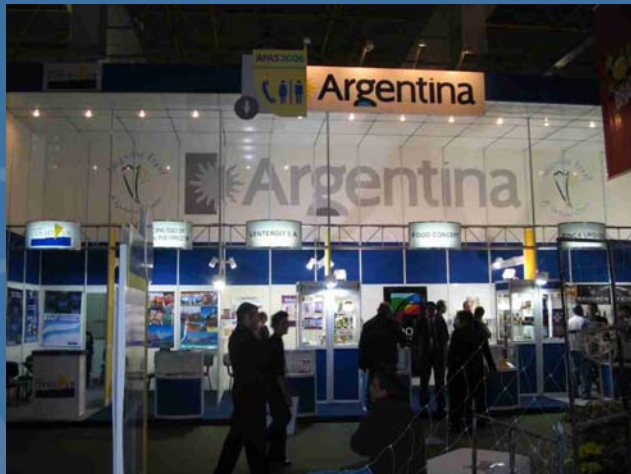
1.- PROMOCION COMERCIAL





PROMOCION COMERCIAL

FERIAS INTERNACIONALES





FERIAS INTERNACIONALES

- ✓ Análisis previo del impacto potencial (económico, político y comercial) de las diferentes ferias y exposiciones.
- ✓ Definición de la participación de las empresas y el aporte de la Fundación Export.Ar
- ✓ Capacitación de las empresas.
- ✓ Organización del Pabellón Argentino en las ferias y eventos.
- ✓ Seguimiento y evaluación de resultados.

FERIAS INTERNACIONALES

ACCIONES REALIZADAS 2006

49

Ferias Internacionales

1.150

Empresas Argentinas

32.476

Contactos Comerciales

9.864

Metros² de Construcción

PLAN DE ACCIÓN 2007

62

Ferias Internacionales

1.600

Empresas Argentinas



PROMOCION COMERCIAL

RONDAS DE NEGOCIOS





RONDAS DE NEGOCIOS

- ✓ Definición de mercados
- ✓ Organización y armado de las agendas
- ✓ Asistencia a las empresas en la participación en las Rondas
- ✓ Seguimiento y evaluación de resultados



RONDAS DE NEGOCIOS

Ventajas

- ✓ Concretar negocios (Internacionalización empresarial) a bajo costo
- ✓ Sumar al circuito de exportación empresas chicas que:
 - no cuentan con recursos para salir al exterior adecuadamente;
 - tendrían serias dificultades en ser recibidos por grandes importadores



RONDAS DE NEGOCIOS

ACCIONES REALIZADAS 2006

17

Rondas de Negocios

3.797

Reuniones Comerciales

759

Empresas Argentinas

118

Compradores Extranjeros

PLAN DE ACCIÓN 2007

21

Rondas de Negocios

1000

Empresas Argentinas



RONDAS DE NEGOCIOS

NUESTROS PARTNERS





PROMOCION COMERCIAL

VIAJES SECTORIALES





VIAJES SECTORIALES

**Visita a un determinado país o a una región,
con el fin de que los empresarios participantes
establezcan contacto con el destino y concreten
negocios**

VIAJES SECTORIALES

ACCIONES REALIZADAS 2006

18

Misiones Comerciales

166

Empresas Argentinas

PLAN DE ACCIÓN 2007

21

Misiones Comerciales

200

Empresas Argentinas



PROMOCION COMERCIAL

PROMOCION ARGENTINA EN CADENAS COMERCIALES





PROMOCION COMERCIAL EN CADENAS COMERCIALES

Evento promocional de productos y servicios argentinos en las principales tiendas departamentales y cadenas de supermercados e hipermercados del mundo.



PROMOCION COMERCIAL EN CADENAS COMERCIALES

METODOLOGIA:

- Determinar la demanda de productos argentinos.
- Análisis de la oferta exportable.
- Realizar la ronda o misión de negocios.
- Concreción de la operación de compra y logística
- Realización del evento promocional en espacios destacados de la tienda y en las principales sucursales.
- Evaluación de los resultados.



PROMOCION ARGENTINA EN CADENAS COMERCIALES

ACCIONES REALIZADAS 2006

6

Promociones Argentinas



190

Empresas Argentinas



PROMOCION ARGENTINA EN CADENAS COMERCIALES

ACCIONES REALIZADAS



MEXICO
ABRIL '06



LONDRES
MAYO '06

KARSTADT

ALEMANIA
JUNIO '06



FRANCIA
OCTUBRE '06



BRASIL
NOVIEMBRE '06



MEXICO
DICIEMBRE '06



PROMOCION ARGENTINA EN CADENAS COMERCIALES

PLAN DE ACCIÓN 2007

7

Promociones Argentinas

300

Empresas Argentinas





2.- VISION EMPRESARIA



FUNDACION

EXPORTAR



VISION EMPRESARIA

CLAVES PARA UTILIZAR LOS RECURSOS DE PROMOCION
COMERCIAL

1- Generar una relación de plazo
“comunicación constante”

VINCULO COMERCIAL



VISION EMPRESARIA

CLAVES PARA UTILIZAR LOS RECURSOS DE PROMOCION COMERCIAL

2- Contar con INFORMACIÓN: “del Mercado
seleccionado”

- Condiciones de la Industria
- Aspectos legales
- Condiciones de Acceso
- Usos y Costumbres
- Demanda
- Competencia



VISION EMPRESARIA

CLAVES PARA UTILIZAR LOS RECURSOS DE PROMOCION
COMERCIAL

3- Pensar en “No vender lo que se hace si no
hacer lo de se vende”

FLEXIBILIDAD



VISION EMPRESARIA

CLAVES PARA UTILIZAR LOS RECURSOS DE PROMOCION
COMERCIAL

4- Adaptar el *Mix de Marketing* al Mercado Objetivo:

- Precio
- Producto “*Adecuación de mi Oferta*”
- Distribución “*Logística*”
- Promoción “*Publicidad*”

... *Teniendo en cuenta variables del entorno
Internacional*



3.- SERVICIOS EXPORTAR



FUNDACION

EXPORTAR



**¿Qué herramientas ofrece la
Fundación
Export-Ar para generar la visión
empresaria?**



INFORMACION COMERCIAL



FUNDACION

EXPORT



INTELIGENCIA DE MERCADOS

ACCIONES REALIZADAS

30.167

Consultas Atendidas



2.149

Importadores Contactados



213

Informes y Perfiles Propios



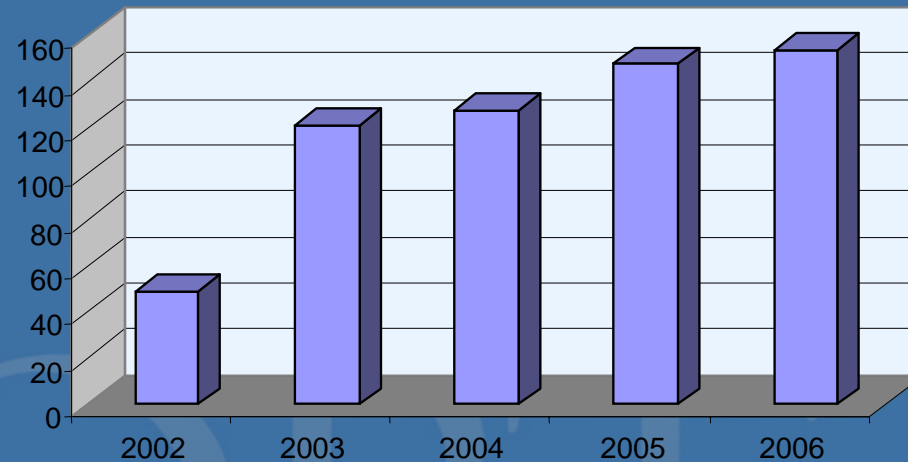
INVESTIGACIONES

ACCIONES REALIZADAS

115 % CRECIMIENTO

154

Documentos de
Investigación



ASISTENCIA A EXPORTADORES

PROGRAMA DE PROMOCION SECTORIAL

PROGRAMA DE PROMOCION SECTORIAL

CARACTERISTICAS

- ✓ Versan sobre diversos sectores productivos del país
- ✓ Establecen planes de acción de largo plazo
- ✓ Involucran los principales actores de cada sector (cámaras, empresas, federaciones, organismos públicos)

PROGRAMA DE PROMOCION SECTORIAL

CARACTERISTICAS

5 módulos

- 1- Situación y Tendencia del Mercado Internacional
- 2- Análisis del Sector en Argentina
- 3- Factores de diferenciación
- 4- Herramientas de Comunicación
- 5- Calendario de Acciones de Promoción

PROGRAMA DE PROMOCION SECTORIAL

ACCIONES REALIZADAS

20

PPS en desarrollo

- PPS MAQUINARIA AGRICOLA
- PPS MAQUINARIA INDUSTRIA ACEITERA
- PPS MAQUINAS DE JUEGO
- PPS MARROQUINERIA / CALZADO
- PPS MIEL
- PPS POROTOS
- PPS SECTOR ELECTRICO
- PPS YERBA MATE
- PPS KOSHER
- PPS LUPULOS
- PPS ACEITE DE OLIVA
- PPS ARANDANOS
- PPS ARROZ
- PPS AUTOPARTES
- PPS CÍTRICOS
- PPS COSMÉTICOS
- PPS DULCE DE LECHE
- PPS FARMACÉUTICOS
- PPS GOURMET
- PPS JOYERIA



ASISTENCIA A EXPORTADORES

GRUPOS DE EXPORTADORES

GRUPOS DE EXPORTADORES

ACCIONES REALIZADAS

54

Grupos de Exportadores

391

Empresas Argentinas

15

Nuevos Grupos

117.000.000 U\$S

en negocios (año 2005)



ASISTENCIA A EXPORTADORES

CAPACITACION





CAPACITACION

ACCIONES REALIZADAS

87

Seminarios y
Talleres de Trabajo





ASISTENCIA A EXPORTADORES

OFICINAS EXPORTAR





OFICINAS EXPORTAR

ACCIONES REALIZADAS



64

Oficinas Exportar

26.552

Consultas Atendidas



OFICINAS EXPORTAR

Oficina Bahía Blanca



UNIÓN INDUSTRIAL BAHÍA BLANCA

Brown 460

(8000) Bahía Blanca

Tel: 0291 4550178/4553859

mail: exportar@uibb.org.ar

Contacto: Cdor Mariano Di Federico



ASISTENCIA A EXPORTADORES

EXPORTAR ON LINE





EXPORTAR ON LINE

The screenshot shows the website interface with the following elements:

- Browser Title:** Fundación Export.Ar - Microsoft Internet Explorer
- Address Bar:** http://www.exportar.org.ar/
- Navigation Menu:** INSTITUCIONAL, PROGRAMAS Y SERVICIOS, INFORMACIÓN COMERCIAL, PUBLICACIONES
- Secondary Menu:** feriasInternacionales, rondasdeCompradores, viajesSectoriales, archivoNoticias, Consultas, Ayuda
- Main Content:**
 - ARGENTINA SERÁ SEDE DE LA IX REUNIÓN ANUAL DE LA RED IBEROAMERICANA DE ORGANISMOS DE PROMOCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

Area: Noticias Export.ar

El encuentro se llevará a cabo en abril del próximo año y se espera contar con la presencia de todos los organismos de promoción de comercio exterior de los países miembro, para que, entre otras actividades, comenten sus experiencias exitosas, acciones conjuntas / bilaterales, internacionalización en los procesos de promoción de exportaciones y cooperación.

[mas información](#)
 - NOTICIAS EXPORT.AR**
 - RONDA COMPRADORES DE AUTOPARTES**

En el marco de la Feria Automotriz Argentina 2006, el Canciller Jorge Taiana y el Dr. Marcelo Elizondo inauguraron la 1ª Ronda Internacional de Compradores de Autopartes organizada por la Fundación Export.Ar.

[mas información](#)
 - SEMANAS ARGENTINAS EN LIBRERÍAS GANDHI**

Se promocionarán libros argentinos en la cadena más importante de librerías profesionales de México, el principal destino de las ventas argentinas durante el 2005.

[mas información](#)
 - SEMANAS ARGENTINAS EN GALERÍAS LAFAYETTE**

Durante el Mes de la Moda Argentina, siete diseñadores de Indumentaria y Accesorios exhibieron sus colecciones en la mayor tienda en volumen de...
 - INFORME EXPORT.AR 27**

Una publicación elaborada por la Fundación Export.Ar que contiene información relevante para su actividad exportadora.
- Right Sidebar:**
 - Usuarios Registrados:** Login form with fields for CUIT / CUIL, CONTRASEÑA, and an INGRESAR button. Includes links for '¿Perdió su Contraseña?' and 'Regístrate'.
 - Argentina Trade Net:** Logo for the portal of exporters of the Argentine Republic.
 - INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK:** Logo for the Banco Interamericano de Desarrollo.
 - Argentina:** Logo for the country.



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

Nota: El material del Seminario podrá consultarse
en el web-site de ABA
(www.aba-argentina.com)

