



## **MISION COMERCIAL MULTISECTORIAL A Asunción - Paraguay**



**14 AL 18 DE SEPTIEMBRE DE 2015**  
**ORGANIZADOR RED DE EXPORTADORES**



**Asociación Civil integrada y dirigida por Empresas cuyo objetivo es generar acciones que promuevan la internacionalización**





Asistencia antes y durante el viaje, la Red se hace cargo de la búsqueda y selección de las contrapartes, gestión de las agendas de entrevistas, información complementaria.

Intercambio de experiencias y recomendaciones con empresarios/especialistas con experiencia previa en el país en cuestión (reunión previa al viaje), así como entre los miembros de la delegación (durante el viaje).

## VENTAJAS MISION COMERCIAL

Respaldo institucional de entidades en país destino que colaboran con la misión, ampliando la red de contactos y transmitiendo mayor responsabilidad y seriedad a las contrapartes extranjeras.

Reducción de costos en pasajes y alojamiento mediante la negociación de tarifas grupales.



## ¿Cómo participar?

Leer el este instructivo detenidamente y asegurarse de comprender las condiciones de participación.

Completar el formulario de inscripción.

Red de Exportadores analiza los perfiles de las empresas inscriptas: se tiene en cuenta su capacidad exportadora, la factibilidad de ingresar en el mercado en cuestión y la capacidad para generar la agenda de entrevistas que la empresa ha solicitado. Cada caso en particular, es evaluado en colaboración con las entidades en país destino.

Una vez confirmada la participación y abonado el arancel correspondiente, la empresa se compromete a viajar en las fechas correspondientes.



## AGENDAS

Nadie  
conoce su  
negocio  
mejor que  
Usted.

Para la búsqueda de contrapartes es fundamental contar con toda la información que pueda aportarse y una fluida interacción con la organización. **La confección de las agendas es un trabajo en equipo donde de Exportadores asume la mayor carga operativa en la búsqueda de contrapartes y programación de las entrevistas, y la empresa participante debe colaborar con la información necesaria y sus recomendaciones.**

Se envía un listado de potenciales reuniones de carácter tentativo que busca simplemente aportar información a las empresas sobre el desarrollo de la misión, a fin de que las mismas hagan sus comentarios y/o observaciones.

La agenda se obtiene unos días antes del viaje pero no es la definitiva, muchas veces se gestionan nuevas entrevistas cuando la delegación ya se encuentra en el lugar de destino, e incluso las reuniones pre-agendadas derivan en nuevas entrevistas.



Se realiza una reunión de bienvenida con la participación del equipo de la Embajada; así como actividades institucionales con entidades locales que amplían la red de contactos útiles.

Además se realizan reuniones de trabajo de la delegación al final del día con el objeto de intercambiar experiencias y relevar la situación de cada empresa.

Las agendas estarán listas en los días previos al viaje; Red de Exportadores asume la responsabilidad de monitorear el avance de la tarea y en caso de que no fuera posible concretar suficientes contactos, se informará al empresario que no debe viajar (y sólo en este caso, se le devolverá el importe del arancel).

Ningún empresario viajará si no tiene sentido que lo haga.

**Durante el viaje**



FORMULARIO DE INSCRIPCION Y CONDICIONES DE  
PARTICIPACION DISPONIBLES EN:

[www.bairexport.com](http://www.bairexport.com)

**CIERRE DE INSCRIPCION**

**19 de agosto**

CONSULTAS: 4951-5934/6637

[info@bairexport.com](mailto:info@bairexport.com)