



MISIÓN COMERCIAL A CHILE Y PERU

Del 10 al 14 de octubre de 2016

1) DATOS DE IDENTIFICACION 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:	<input type="checkbox"/> Fabricante	<input type="checkbox"/> Capital Social:	
	<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 hablados: _____
 Tel. Movil : _____

Otros representantes de la empresa que van a asistir a la misión comercial:

Nombre: _____
 Edad: _____ D.N.I. _____
 Cargo: _____ Tel Movil : _____
 Idiomas hablados: _____

Nombre: _____
 Edad: _____ D.N.I. _____
 Cargo: _____
 Idiomas hablados: _____



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

	2013	2014	2015
Facturación total			
Exportación total			

Países con los que comercializa actualmente:

Exportaciones 2015

Importaciones 2015

País	%(s/total export.)	País	%(s/total import.)
1.-		1.-	
2.-		2.-	
3.-		3.-	
4.-		4.-	
5.-		5.-	

2) DATOS RELATIVOS A LA LINEA DE PRODUCTOS Y POLITICA 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	

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



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

- Conocimiento general del mercado:

- Exportación a través de:

- importadores

- distribuidores

- agentes

- usuarios

- 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 del mercado, relación con la competencia, complementariedad con otros productos, capacidad de stock, otros:

--

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:

Firma y sello

Fecha.