

<p style="text-align: center;"><b>CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN</b> <b>Plan Exporta E.A.U. Y QATAR</b></p>
---

## **A.- DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA**

---

### **1.- Folleto Informativo:**

La Agencia de Desarrollo Económico desarrollará un folleto en inglés y Árabe. Este folleto de imagen atractiva, contendrá información de las empresas participantes y remitirá a sus lectores a la página web que se describe a continuación.

Gracias al Plan Exporta este folleto se distribuirá entre los principales importadores, distribuidores del sector.

### **2.- Web Rioja Calzado de Seguridad Golfo Árabe**

La situación de crisis actual ha afectado a todos los destinos, sin embargo Qatar y Abu Dhabi lo ha sufrido en menor medida debido al peso del gas y la riqueza acumulada. Por ello se mantienen vigentes multitud de proyectos relativos a construcción ( 2,6 trillones de dolares en 2009).

El calzado de seguridad por tanto es un elemento que sigue siendo demandado aunque en otros destinos haya visto disminuidas sus ventas debido a la crisis inmobiliaria y las importaciones de procedencia asiática.

Un buen mecanismo para ofrecer a las empresas destinatarias sus productos es a través de una web que comparta la imagen del folleto enviado en el que la empresa pueda ver el producto de las participantes en su propio idioma.

Para ello ADER va a crear una web en ambos idiomas con las empresas participantes que permita ver de la forma más atractiva posible sus productos.

### **3.- Programa de Introducción Conjunta**

#### **Fase 1. Planificación.**

Una vez seleccionadas las empresas participantes se recopilarán información de las mismas e imágenes para la realización de los elementos gráficos.

Al mismo tiempo la empresa solicitará la ayuda del Programa estratégico de comercio exterior para la obtención de la ayuda del 50% del viaje de prospección ( ver fase final)

#### **Fase 2. Realización Folleto y Web.**

Con la información de la empresa Esta fase tendrá una duración aproximada de 1 mes.

### **Fase 3. Promoción Comercial.**

#### **a.- Distribución del Folleto**

Con la web en marcha y el folleto en las oficinas de E.A.U. La empresa comenzará con el servicio de Introducción que tendrá una duración de 6 meses.

El consultor contactará a la empresa para conocerla, recabar información:

- Características de la empresa y su producto

Para determinar a su vez:

- Cuales serían sus canales de distribución.
- Definir los argumentos de venta en los que hacer hincapié en base a las características de la empresa

Una vez realizada esta fase se distribuirán los folletos dirigiéndose a los destinatarios adecuados a cada empresa.

#### **b.- Contacto Importador -Distribuidor**

Este técnico contactará directamente por teléfono con las empresas para hacerles una presentación de la empresa riojana, y hará un seguimiento de estos contactos. En caso de que el cliente requiera información adicional de la empresa se podrá requerir el envío de catálogos con el fin de que vaya aumentando su interés.

Este técnico mantendrá un contacto continuo con la empresa y servirá de intermediario para las negociaciones entre importador –empresa.

#### **c.-Entrevistas de Negocios en el Golfo Árabe.**

Dentro de esta fase cuando haya uno o varios importadores/agentes estén interesados en los productos de la empresa riojana, el jefe del departamento comercial se desplazará allí para mantener entrevistas de negocios con esas empresas de cara a comenzar la relación comercial. Las fechas adecuadas para este viaje varían dependiendo del desarrollo de las actividades de promoción, pero, en principio tiene lugar alrededor del quinto mes.

El Técnico concierta las entrevistas para las fechas fijadas y elabora la agenda. Asesora a la empresa riojana sobre la manera de enfocar las negociaciones con cada empresa y sobre el desarrollo de las entrevistas de negocios en general en este mercado y proporciona un servicio de asesor, guía e intérprete, en la medida de lo posible, mediante una persona de la misma oficina.

Si alguno de los clientes decide hacer un pedido en el periodo de duración del plan, el técnico actuará como departamento comercial de la empresa: recepción de pedidos, documentación, gestión de reclamaciones...

## **B.-COSTES PARA LA EMPRESA**

---

Coste a pagar por la empresa con Plan Exporta EAU: **3330€ +IVA**.  
Este coste se distribuirá **en 6 pagos mensuales de 555€.+IVA**.

**Viaje de Prospección:** Financiado en un **50%** del importe correspondiente a Bolsa de viaje para ese país, a través de la línea de subvención PYM.

## **C.- VENTAJAS PARTICIPACIÓN PLAN EXPORTA**

---

La participación en el programa exportas proporciona a las empresas inscritas además de unas condiciones de participación ventajosas sobre la iniciativa individual una serie de ventajas:

### **ADER Financia:**

- ▶ 100% Folleto
- ▶ 100% Web.
- ▶ 50% Viaje de Prospección según Bolsa de Viaje
- ▶ Reduce el coste de Introducción de: 11.100+ IVA a 3.330 + IVA

### **Otras ventajas:**

Acciones de promoción comercial que desarrolle: Viajes de prospección posteriores, adaptación de etiquetajes, webs, catálogos etc, por los que puede solicitar ayuda a través del **Programa Estratégico de Comercio Exterior PYM** recibirán un porcentaje de **ayuda adicional del 10%**. Manteniendo el máximo de 50%.

Tendrán **Plaza garantizada** en los servicios gratuitos de **traducción Simultánea** y **Asesoramiento Jurídico** que pone en marcha la Agencia.