



Si necesitas encontrar AGENTES, REPRESENTANTES o DISTRIBUIDORES en ASIA, EUA o MÉXICO, desde la AEGP te lo ponemos fácil, apúntate a una de las plataformas de venta.

Una plataforma de venta, es la herramienta idónea para las empresas que quieran introducir sus productos en aquellos mercados que son de difícil acceso, pero muy atractivos por su potencial.

Oportunidades de los mercados:

Asia:

- Más de 130 millones de habitantes con una renta per cápita superior a la europea. Y de estos más de 13 millones son multimillonarios
- Gran apetencia por el consumo de marcas internacionales
- Aranceles moderados, entre un 12 – 18%

EUA:

- Primera economía mundial, con más de un 20% de la producción global.
- 309 millones de consumidores, con una renta per cápita de 42.700\$.
- Futuro acuerdo Transatlántico sobre comercio e inversiones.

MÉXICO:

- Situación económica y política estable.
- En la actualidad es una oportunidad para la moda española, ya que tiene más de 30 millones de consumidores, de los que un 80% tienen apetencia por marcas y estilo español-
- Tratado de Libre Comercio entre la UE y México

¿Qué es una plataforma de venta?

- Es un instrumento para acceder comercialmente a mercados lejanos, pero con un gran potencial.
- Las empresas comparten una serie de recursos (gerente, gestión, etc.) y se hacen cargo de su coste a partes iguales.
- Existen un conjunto de objetivos colectivos (conocimiento del mercado, gestión eficiente de las ventas y de los cobros, logística,...) y otros objetivos individuales (relativos a la expansión comercial de cada marca en el mercado de destino).



Julio 2014

Objetivos:

- Generar negocio en los mercados objetivo.
- Introducir los productos de tu marca en:
 - Tiendas departamentales.
 - Venta directa a la distribución multimarca.
 - Encontrar agentes, representantes, distribuidores que mejor se adapten a cada empresa de la plataforma, y según la idiosincrasia del país.
- Aprender juntos: potenciar la “inteligencia colectiva” compartiendo las experiencias con el resto de empresas de la plataforma.
- Compartir los costes de explotación directa de un mercado. Aprovechar sinergias y complementariedades entre las marcas.
- Mejorar el volumen de ventas, los márgenes de explotación del mercado y el conocimiento directo de clientes y posicionamiento de nuestra marca.
- Sacar el máximo partido al “Made in Spain”

Las plataformas están formadas por un máximo de 6 empresas, cuya aceptación se hará por orden de inscripción. ¹

Si quieres mas información o estás interesado en inscribirte en alguna de estas plataformas, envíanos tus datos de contacto (nombre, empresa, email) por email: mjuan@agrupaciontextil.org, o bien llamando al 934.151.228

¹ Indicar que se intentará solicitar una subvención en una de las diferentes líneas de internacionalización, siempre en función de las convocatorias que oferte la administración.