

# SICOMEX

## NICARAGUA, EL SALVADOR, HONDURAS Y GUATEMALA

### Acceso, implantación y consolidación en el exterior (SICOMEX)

- **¿Qué es el SICOMEX?**
  - ARVET pone a su disposición un **promotor que se implicará al 100% con su empresa** y que hará las funciones de agente comercial en Nicaragua, El Salvador, Honduras y Guatemala.
  - El promotor le ayudará a **conocer las características comerciales de estos países, adecuar su producto al mercado, conocer a su competencia y a los potenciales clientes.**
  - Desde ARVET supervisaremos que su trabajo sea riguroso, de calidad y equilibrado.
  - El promotor cerrará operaciones comerciales exitosas (parte de su remuneración será variable) y le pondrá en contacto con el **99% de sus potenciales clientes.**
- **¿Cuánto cuesta?**
  - El promotor **trabjará en exclusiva para las empresas del SICOMEX**, de forma que el coste se reparte entre un máximo de 6 participantes. Aumentará las ventas, puesto que el promotor trabaja una parte a comisión del 6% de cada venta.
  - El coste es de 3.200 € (+21 % IVA) **por participante** e incluye gastos de desplazamiento y alojamiento en España, así como el trabajo realizado por el promotor en estos países durante 12 meses.

# SICOMEX

## NICARAGUA, EL SALVADOR, HONDURAS Y GUATEMALA

### Acceso, implantación y consolidación en el exterior (SICOMEX)

- ▶ Principalmente **Nicaragua** se ha convertido en los últimos años en un destino estratégico para las empresas españolas, donde muchas compañías se ubican por su posición geográfica, lo que les permite acometer desde el terreno otras zonas, especialmente **Costa Rica, EL Salvador, Honduras y las Islas del Caribe**.
- ▶ Además de su ubicación geográfica, las economías de estos países tiene otros atractivos como el crecimiento exponencial de su economía, que en 2015 **creció una media del 3,8%** y tiene una previsión de crecimiento **de más del 4% para 2017**. Además, disponen de una alta estabilidad política, seguridad jurídica y ciudadana.
- ▶ Países como Japón, Tailandia, India, Francia, Alemania, y Corea del Sur están muy por encima de España en las ventas a estos países, por lo que el potencial de crecimiento para las empresas españolas es alto.

¿A qué espera para pedir más información?

Si tiene alguna duda llama a ARVET y pide una reunión, sin compromiso, con nosotros.

Queremos ponérselo fácil, para eso somos sus socios en internacionalización.

Persona de contacto: Manolo Herrero [mherrero@arvet.es](mailto:mherrero@arvet.es)