

Laurik International

- ◆ Consultoría con base en Buenos Aires
- ◆ Objetivo principal: mejorar la interacción entre Argentina y Sudáfrica debido al gran potencial de una relación bilateral más fluida
- ◆ Servicios:
 - ◆ Consultoría político-económica
 - ◆ Asesoría en materia de negocios
 - ◆ Mediación y negociación



Para presentarse en el mercado sudafricano hay 4 factores principales a considerar:

- 1) Falta de conocimiento mutuo
- 2) Barrera idiomática
- 3) Distinta forma de hacer negocios
- 4) Claridad en la presentación

1) Falta de conocimiento mutuo

- ◆ Poco conocimiento entre las partes

Frente a esta situación, recomendamos incluir en la presentación una breve mención acerca de Argentina con datos y estadísticas relacionados a la industria en general y específicamente a la industria a la que pertenezca la empresa.

De este modo lograrán presentarse como una alternativa a considerar para los emprendedores sudafricanos en ese rubro.



2) Barrera idiomática

- ◆ Cualquier tipo de interacción será en inglés, por lo que sugerimos que los representantes de cada empresa tengan un nivel intermedio de inglés para evitar situaciones incómodas.
- ◆ Sería muy positivo para cualquier empresa a visitar que les ofrezcan folletería de sus productos en inglés y un espacio en sus sitios web que esté en inglés.

3) Distinta forma de hacer negocios

- ◆ Cuestión más relevante de todas: puede obstaculizar la negociación y dejarla trunca.
- ◆ Distintas prioridades en cuestiones a tratar a la hora de tener reuniones de presentación.
- ◆ Principal objetivo de empresarios sudafricanos: discutir en una primera instancia las posibilidades de negocios.
- ◆ Requieren de mayor celeridad en la realización de este proceso que los empresarios argentinos

- ◆ Lo ideal es tener toda la información disponible para la entrega completa de su producto a la puerta del empresario pudiendo desglosarlo para diferenciar entre precio FOB, CIF y entrega en puerta con fechas estimadas de entrega, medios y condiciones de pago.
- ◆ Las reuniones en Sudáfrica sólo deben servir para convencer al empresariado local de las bondades del producto y dejando lo menos posible para una segunda reunión.

- ◆ Es menester que la presentación esté más enfocada en la posibilidad de negocios y que se incluya un plan detallado de posible interacción entre las empresas, a modo de demostrar la seriedad de la propuesta y no truncar el proyecto por la diferencia en la forma de hacer negocios entre ambas partes.

4) Claridad en presentación

- ◆ Es indispensable contar con una propuesta clara, concreta para la contraparte sudafricana.
- ◆ Dicha propuesta debe centrarse en aquellos aspectos positivos de una relación comercial entre las partes y en los beneficios que presentaría para ellos negociar y comerciar con una empresa argentina.

Conclusiones

- ♦ La conjunción de estos cuatro aspectos centrales en las propuestas a presentar propiciará:
 - ♦ una interacción positiva durante la misión
 - ♦ establecer una relación duradera con la contraparte que no finalice con el intercambio de tarjetas personales



Laurik International está a su disposición para asistirlos en la preparación de propuestas, en su traducción en caso de resultar necesario y en todo aspecto que consideren pertinente de cara a esta misión comercial.

Información de contacto

Lic. Hendrik J. Jordaan

E-mail: consultancy@laurik.com.ar

Skype: laurikinternational

MSN: laurik@laurik.com.ar

Tel: (011) 5941 9637

Cel: (011) 15 6274 5888