



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX

Ejemplo:

Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Estados Unidos

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Chicago

ICEX España
Exportación
e Inversiones



Ejemplo*:

Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Estados Unidos

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Chicago



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Chicago, a la empresa Business, S.A. conforme al servicio contratado con fecha XX/XX/XXXX, con referencia CRM – SP-XXXXXXXX.

Precio final de este Servicio Personalizado:
XXX,XX euros (IVA incluido)

*Los nombres de empresas y sus datos,
así como las fechas de este ejemplo son
ficticios.



Índice

1. Descripción del servicio	4
1.1. Información sobre la empresa	4
1.2. Criterios de selección de las empresas	5
2. Agenda de reuniones de negocio	6
2.1. Resumen de la Agenda de Negocio	6
2.2. Reuniones de negocio concertadas	7
2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos	11
3. Información de mercado	12
3.1. Breve nota sobre la situación de los filtros de UV en el mercado	12
3.1.1. Filtros solares	12
3.1.2. Dimensión del mercado	12
3.1.3. Canales de distribución	13
3.1.4. Principales competidores	13
3.1.5. Tendencias del mercado	13
3.1.6. Otros datos de interés:	14
3.2. Datos de comercio exterior	16
4. Información práctica del país	18
4.1. Horarios	18
4.2. Moneda y pagos	18
4.3. Transporte	18
4.4. Llamadas por teléfono	19
4.5. Clima	19
4.6. Cómo hacer negocios en Estados Unidos	19



1. Descripción del servicio

1.1. Información sobre la empresa

Business, S.A. es una empresa constituida en el año XXXX y dedicada a la producción productos innovadores en el sector de la nanotecnología, con presencia internacional en diversos países en Europa Sudamérica y Asia entre otras. Su tecnología se basa en un revolucionario método para la dispersión en seco de nanopartículas. Esta tecnología tiene aplicaciones en catálisis, revestimientos, imanes permanentes, polímeros y cosmética.

En el presente servicio, Business, S.A. desea centrarse en este último sector en concreto, en la gama de ingredientes cosméticos para la creación de filtros físicos de uso en filtros solares y cosmética del color (<http://adpcosmetics.com>). Los productos concretos son: XXXXX.

Estos productos están categorizados como química inorgánica, y son considerados producto OTC, *Over The Counter* en EE. UU., por sus siglas en inglés, mientras que en Europa los reguladores consideran los filtros solares como cosméticos.

Esta diferencia conlleva que haya más barreras regulatorias en Estados Unidos que en nuestro continente. La FDA, *Food and Drug Administration* por sus siglas en inglés, estipula unos parámetros que deben cumplir dichos productos. Si los cumplen, no necesitan aprobación previa del FDA. En caso contrario, sí se necesita dicha aprobación. En cualquier caso, Business, S.A. cuenta ya con dicha certificación.

La empresa ya ha tenido contacto antes con la red de Oficinas Comerciales, a la que ha hecho varias consultas previas. Además, contrató una identificación de socios comerciales en noviembre de 2017 a la Oficina Comercial en Tokio, con resultado satisfactorio.

Business, S.A. va a acudir a NYSCC Suppliers' Day los días XX y XX de XXXXXX de XXXX en Nueva York. Desea cerrar reuniones durante la feria con distribuidores de ingredientes para cremas solares y fabricantes de cosmética. También está dispuesto a reunirse fuera de la feria y a lo largo de la semana en Nueva York.

1.2. Criterios de selección de las empresas

La agenda de reuniones para Business, S.A. ha sido confeccionada siguiendo las indicaciones de la empresa para determinar correctamente el tipo de contactos con los que desea entrevistarse.



Para empezar, se estudiaron los 235 miembros del National Association of Chemical Distributors (<https://nacd.inloop.com>), de los cuales se seleccionaron 47, atendiendo a los criterios de la empresa.

También se han estudiado todas aquellas que tengan stand en la feria, alrededor de 300, (https://nysuppliers19.mapyourshow.com/7_0/search.cfm), de las cuales se han seleccionado 27.

Para complementar dicho listado, se han realizado búsquedas adicionales mediante las cuales se han añadido 7 empresas potenciales.

En total se han seleccionado 59 compañías que parecían tener un perfil de potencial socio de interés, de las cuales 8 nos parecen especialmente interesantes. Se ha procedido a contactar con todas ellas y se han concertado seis entrevistas en total, de las cuales cinco se llevarán a cabo durante la feria NYSCC Suppliers' Day y una ya tuvo lugar en la feria InCosmetics en París. Dos empresas adicionales mostraron inicialmente interés en más información, pero finalmente no se ha podido concertar una reunión con ellas.



2. Agenda de reuniones de negocio

2.1. Resumen de la Agenda de Negocio

Agenda de reuniones de negocios realizada para D. Xxxx, CEO de Business, S.A. para los días XX y XX de XXXXXX de XXXX.

Resumen de las reuniones de negocio concertadas:

Horario	Martes XX de XXXXX	Miércoles XX de XXXXX	Reunión walk-in
10:00		EMPRESA 4 Dirección 4 Contacto 1	
10:30	EMPRESA 2 Dirección 2 Contacto 1		
11:00		EMPRESA 5 Dirección 5 Contacto 1	
14:00	EMPRESA 3 Dirección 3 Contacto 1	EMPRESA 6 Dirección 6 Contacto 1	
Hora por confirmar			EMPRESA 7 Dirección 7 Contacto 1



LOCALIZACIÓN DE ENTREVISTAS

Todas las entrevistas tendrán lugar durante el Suppliers' Day XXXX, entre los días XX y XX de XXXXXX, excepto la que tuvo lugar en InCosmetics en París el día XX de XXXXXX.

La feria se celebra en el centro de convenciones Jacob K. Javits de Nueva York. La dirección es la siguiente:

655 W 34th St, New York, NY 10001

2.2. Reuniones de negocio concertadas

JUEVES, XX DE XXXX

15:00h.

Empresa	EMPRESA 1
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Socio Fundador
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+1) 000 000 00000
Móvil	(+1) 000 000 00000
Correo-e	contacto1@empresa1.com
WEB	https://www.empresa1.com
Perfil de la empresa	Se trata de una empresa dedicada a la distribución de ingredientes químicos principalmente para cosmética. Está controlada por TC-USA, Inc., que es accionista mayoritario de la empresa. Factura alrededor de los 4 millones de dólares anuales, y se trata de una empresa de tamaño pequeño. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo bajo.
Observaciones de interés	Esta reunión tuvo lugar antes de que se entregara el servicio, puesto que coincidió que ambas empresas iban a estar en la feria Incosmetics en París, durante los días XX de XXXX y XX de XXXX de XXXX y decidieron verse allí.



MARTES, XX DE XXXXXX

10:30h.

Empresa	
EMPRESA 2	
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Director de Ventas
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	(+1) 000 000 00000 ext 0000
Móvil	(+1) 000 000 00000
Correo-e	contacto1@empresa2.com
WEB	http://www.empresa2.com
Perfil de la empresa	Es un distribuidor muy grande que no sólo provee al sector de cosmética sino que a otros tantos sectores. Comercializa más de 10.000 productos y tiene 190 puntos de distribución en todo Estados Unidos y Canadá. Facturó 3.000 millones de dólares en el último año disponible. Es parte del grupo XXXXX, con sede en Alemania. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo bajo
Observaciones de interés	Empresa con la que Business, S.A. tuvo un contacto inicial en la feria Incosmetics en París, del XX de XXXX al XX de XXXX.

MARTES, XX DE XXXXXX

14:00h.

Empresa	
EMPRESA 3	
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, CEO
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 3
Teléfono	(+1) 000 000 00000
Correo-e	contacto1@empresa3.com
WEB	http://empresa3.com
Perfil de la empresa	Se especializa en la distribución de materia prima para el sector farmacéutico, nutraceútico y alimentación. Se trata de una empresa de tamaño mediano con 15 empleados y que factura alrededor de los 6 millones de dólares. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo bajo



MIÉRCOLES, XX DE XXXXXX

10:00h.

Empresa	EMPRESA 4
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Manager de Cuidado Personal
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 4
Teléfono	(+1) 000 000 00000
Correo-e	contacto1@empresa4.com
WEB	http://www.empresa4.com/
Perfil de la empresa	Empresa 4 es una empresa de tamaño mediano que factura alrededor de los 80 millones de dólares. Proveen a diferentes mercados, pero tienen una fuerte división de cuidado personal. Tiene 7 centros de distribución en el país. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo bajo

MIÉRCOLES, XX DE XXXXXX

11:00h.

Empresa	EMPRESA 5
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Ventas
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 5
WEB	http://www.empresa5.com
Perfil de la empresa	Empresa 5 Es una división de XXXXXX. Se especializa en la distribución de oleoquímicos.
Observaciones de interés	Esta persona ha sido contactada a través de la red profesional LinkedIn y prefiere que sus datos de contacto sean intercambiados en la misma reunión. Empresa 5 tiene unas ventas de 94 millones de dólares y 100 empleados. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo bajo.



Agenda de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Chicago

MIÉRCOLES, XX DE XXXXXX

14:00h.

Empresa	EMPRESA 6
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 6
Teléfono	(+1) 000 000 00000
Correo-e	contacto1@empresa6.com
WEB	http://www.empresa6.com
Perfil de la empresa	Fundada en XXXX, tiene unos beneficios anuales de entre 25 y 50 millones de dólares. Es subsidiaria de XXXX, junto con XXXX Company. El holding tiene unas ventas anuales estimadas de 171 millones de dólares, mientras que Empresa 6 factura alrededor de los 41 millones de dólares y 33 empleados. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo bajo.

XX-XX DE XXXXXX

09:00-17:00h.

Empresa	EMPRESA 7
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 7
Teléfono	(+1) 000 000 00000
Móvil	(+1) 000 000 00000
Correo-e	contacto1@empresa7.com
WEB	http://www.empresa7.com/
Perfil de la empresa	Ofrecen ingredientes activos y productos especiales. Distribuyen al sector cosmético, farmacéutico y nutracéutico. Tiene unas ventas de 5,7 millones de dólares y 11 empleados. Calificación crediticia de Dun&Bradstreet: riesgo alto.
Observaciones de interés	No se ha podido concretar una hora exacta con esta empresa, pero pasarán por el stand de Business, S.A., puesto que su producto les ha suscitado mucho interés.



2.3. Empresas con las que no se ha podido concertar una reunión y motivos

Las siguientes empresas fueron contactadas para mantener reuniones de negocio, pero por los motivos que se detallan a continuación, fue imposible incluirlas en la agenda.

Empresa 1	
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Manager de Ventas
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	(+1) 000 000 00000
WEB	https://www.local1.com/
Perfil de la empresa	Se trata de una empresa interesante puesto que es un distribuidor con una amplia oferta de productos y experiencia en el sector de la cosmética. Tiene una facturación de alrededor de los 4 millones de dólares y cuenta con almacenes en Norteamérica, Brasil e India.
Motivo que impidió la entrevista	Se contactó a través de la red profesional LinkedIn con el contacto especificado arriba y, a pesar de que pareció haber interés en cierto momento, finalmente no respondió.

Empresa 2	
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Presidenta y CEO
Idioma	Inglés
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	310-337-2800
Correo-e	contacto1@local2.com
WEB	https://www.local2.com/
Perfil de la empresa	Es una empresa que suscita interés, puesto que está especializada en la distribución al sector cosmético y del cuidado personal. Factura alrededor de los 16 millones de dólares anuales y cuenta con una plantilla de alrededor de los 30 trabajadores. Son parte de XXXX, LLC, un distribuidor industrial de XXXXX a su vez depende deXXX Holding, con sede en Luxemburgo, que controla 98 empresas.
Motivo de rechazo	No se ha podido obtener una respuesta, pero resulta muy interesante.



3. Información de mercado

A continuación se analiza el sector de filtros solares para cosmética en el mercado estadounidense. Es el área donde se especializa Business, S.A.

3.1. Breve nota sobre la situación de los filtros de UV en el mercado

3.1.1. Filtros solares

Las autoridades estadounidenses (FDA) sólo admiten dos tipos de filtros solares inorgánicos, dióxido de titanio y óxido de zinc. Es por ello que el producto que ofrece Business, S.A. tiene que competir con productos de cualidades similares al suyo.

Es importante mencionar que, mientras que en Europa la crema protectora solar es considerada cosmético, en Estados Unidos es un producto OTC (*Over The Counter*). Es por ello que la regulación y las barreras burocráticas son un poco mayores.

3.1.2. Dimensión del mercado

La industria de químicos inorgánicos en Estados Unidos es muy amplia y abarca muchos productos diferentes al que comercializa Business, S.A. Son en su mayoría utilizados como materia prima para producir otros productos, en este caso cremas solares.

La industria de químicos inorgánicos factura alrededor de 30.700 millones de dólares al año y, a pesar de que su crecimiento ha sido negativo en los últimos 5 años, se espera que crezca a una media anualizada de alrededor del 1,23% en los próximos cinco años.

Tiene especial relevancia el dióxido de titanio, que es utilizado para fabricar otros productos, entre ellos cosméticos. La demanda de dicho elemento ha crecido sustancialmente y, al estar ligada al producto final, se concluye que la demanda de cremas solares está creciendo también.



Se debe tener en cuenta también que la apreciación del dólar ha hecho que la demanda de químicos inorgánicos producidos en Estados Unidos haya caído ligeramente.

3.1.3. Canales de distribución

Los filtros inorgánicos solares se comercializan a través de distribuidores de materia prima o distribuidores de cosméticos, a pesar de que la crema con protección solar no sea considerada un cosmético en Estados Unidos.

3.1.4. Principales competidores

Los principales competidores de Business, S.A. son aquellas empresas estadounidenses que produzcan filtros solares en el país, aunque no sean del mismo tipo.

Entre ellos destaca BASF, una de las mayores empresas de químicos del país. Se trata de una empresa multinacional que cuenta con más de 112.000 empleados. Es alemana pero comercializa un gran volumen de su producto en Estados Unidos. Además, fue la tercera empresa después de Tinosorb y Z-Cote en recibir la aprobación de las autoridades americanas para comercializar filtros solares en tamaño nano. Otros grandes competidores son, [Merck](#), [Evonik](#) (Alemania), [Dow](#), [Symrise](#) (Alemania), [DSM](#) (Suiza) y [Ashland](#).

Entre empresas más pequeñas, están [Hallstar](#), [Kobo Products Inc.](#) o [Tri-K](#) (filial de la empresa india Galaxy Surfactants).

3.1.5. Tendencias del mercado

Norteamérica es actualmente el mayor mercado para filtros UV. Se espera que este mercado en concreto crezca un 6,2% hasta el 2022.

El creciente mercado de productos antienvjecimiento intensificará la demanda productos cosméticos con protección solar. Con una población 327,2 millones de personas y una edad media de 38 años, Estados Unidos es un país en el que dicha demanda será todavía mayor.

Además, es un país con un poder adquisitivo alto con una media de sueldo de 49.192\$ en el caso de los hombres y 39.988\$ en el de las mujeres. Por último, la educación juega un papel fundamental en este tipo de productos, ya que cada vez más gente es consciente de la dimensión de las enfermedades de piel y el cáncer.

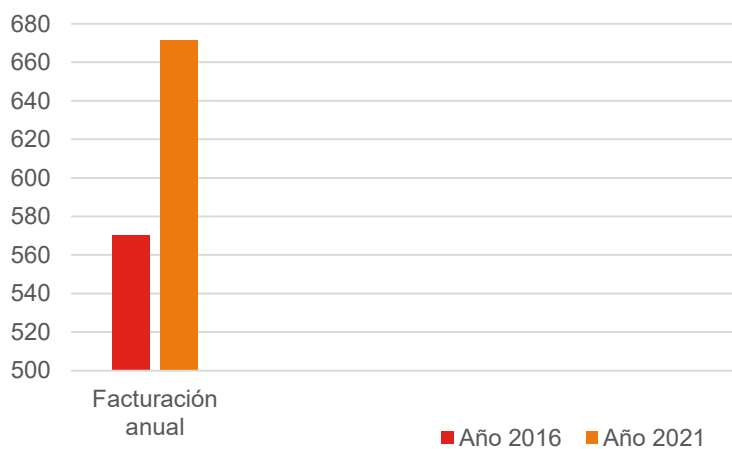
Un factor que opera a favor de Business, S.A. es que sus productos no entran dentro de la escala nano, ya que el tamaño de sus partículas está por encima de los 100nm. Esto evita los posibles efectos ocasionados por las nanopartículas en la salud y el medio ambiente, y facilita la manipulación para el formulador y el técnico de producción. Todos estos asuntos todos que han



generado debate en el mercado estadounidense y lastrado la imagen de los productos a escala nanométrica, por esos riesgos percibidos.

FACTURACIÓN GLOBAL ANUAL DEL SECTOR

(Millones de dólares)



Fuente: <https://www.omrglobal.com/industry-reports/uv-filter-market/>

3.1.6. Otros datos de interés:

- **Ferias:**

Nombre de la Feria	Suppliers' Day
Dirección	Jacob K. Javits Convention Center, 655 West 34th Street New York, NY 10001
Teléfono	(212) 786-7468
Idioma contacto	Inglés
WEB	http://nyscc.org/suppliers-day/
Próxima edición	XX/XX/XXXX
Descripción del evento	Es un evento de encuentro de proveedores de químicos para cosméticos, organizado por la NYSCC (New York Society of Cosmetic Chemists).



- **Asociaciones sectoriales:**

Nombre Asociación	NACD (National Association of Chemical Distributors)
Contacto	(703) 527-6223
Idioma contacto	Inglés
WEB	https://nacd.inloop.com/en/
Perfil	La Asociación de Distribuidores de Químicos en Estados Unidos es un conjunto de distribuidores químicos y demás empresas en la cadena de suministro.
Nombre Asociación	NYSKC (New York Society of Cosmetic Chemists)
Contacto	(212) 786-7468
Idioma contacto	Inglés
WEB	http://nyskc.org
Perfil	La Asociación de Químicos para la Cosmética de Nueva York tiene publicaciones y congresos. Promueven la investigación tratan de establecer estándares éticos.



3.2. Datos de comercio exterior

Los componentes de los productos de Business, S.A. pueden estar sujetos a tarifas. En este caso, sólo es el dióxido de titanio el que está sujeto a un arancel del 5,5%, según indica la Comisión de Comercio Internacional estadounidense. El óxido de zinc, por su parte, no está sujeto a ningún arancel.

En cuanto a barreras burocráticas, estos son los documentos que se deben presentar en el proceso de importación del producto a los Estados Unidos:

- Certificado de no peligrosidad
- Ficha de seguridad
- Factura
- CoA (*Contract of Affreightment*)
- Packing list
- Registro en FDA (*Food and Drug Administration*)

DESCRIPCIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

Código arancelario	Descripción
2823000090	Dióxido de titanio
2817000000	Óxido de zinc

Fuente: United States International Trade Commission

ARANCELES Y QUE SE APLICAN AL PRODUCTO

Código arancelario	%
2823000090	5,5%
2817000000	0%

Fuente: United States International Trade Commission

A continuación se muestran datos sobre las importaciones de dichos componentes a los Estados Unidos. Hay que recalcar que la fuente de la que se han extraído dichos datos recoge un grupo más amplio de componentes, sin referirse específicamente a los que utiliza Business, S.A.



IMPORTACIONES TOTALES DESDE ESTADOS UNIDOS

Millones de \$

Producto	Código arancelario	2018	2017	2016
Óxidos de Titanio	282300	101	89	107
Óxido de Zinc y Peróxido de Zinc	281700	328	286	231

Fuente: <https://www.flexport.com>

IMPORTACIONES TOTALES DE ÓXIDOS DE TITANIO EN USA POR PAÍS

Millones de \$

País de origen	Cantidad importada por EEUU
China	54
Alemania	17
India	8
Francia	6

Fuente: <https://www.flexport.com>

IMPORTACIONES DE ÓXIDO DE ZINC Y PERÓXIDO DE ZINC EN USA POR PAÍS

Millones de \$

País de origen	Cantidad importada por EEUU
Canadá	154
México	122
Países Bajos	28
Japón	11

Fuente: <https://www.flexport.com>



4. Información práctica del país

4.1. Horarios

La costa Este de los Estados Unidos se encuentra en la zona horaria GMT -6. Su diferencia con España es de -6 horas, salvo en el desfase de tiempo mientras cada país ajusta su horario de verano, en el que la diferencia pasa a ser de 5 horas.

El horario de oficina suele ser de 9:00h a 17:00h de lunes a viernes, también los bancos. En el caso de los comercios, estos abren también los sábados y los domingos.

4.2. Moneda y pagos

La moneda es dólar americano, fuertemente apreciado en los últimos meses.

Se puede obtener dicha divisa en bancos, casas de cambio, etc. en cualquier parte de la ciudad. Sin embargo, el pago con tarjeta está muy extendido en el país, pudiendo pagar importes pequeños.

4.3. Transporte

La red de transporte público de Nueva York es una de las más extendidas del país, conectando el centro de la ciudad con los suburbios. MTA (Metropolitan Transportation Authority) es el organismo encargado de gestionarla.

En cuanto al taxi, su uso se limita a turistas y personas que viajan por poco tiempo a la ciudad. Cada vez está más extendido el uso de aplicaciones como Uber, Vía o Lyft, que permiten el pago a través de una aplicación móvil, así como conocer de antemano la ruta que se va a hacer, el coste de la misma, la hora estimada de llegada, y demás detalles.



4.4. Llamadas por teléfono

El prefijo del país es el +1. Por tanto, para realizar llamadas a números americanos desde un teléfono español debe marcarse el prefijo “+1” o el “001”.

Los números de teléfono americanos se componen de diez dígitos. Los tres primeros corresponden a una ciudad, estado o provincia. El resto de los 7 dígitos corresponden a la línea.

4.5. Clima

El clima en Estados Unidos varía mucho de estado a estado, debido a la extensión del país. El Estado de Nueva York en concreto se caracteriza por tener cuatro estaciones y un clima húmedo continental.

Los inviernos son generalmente fríos y pueden alcanzar temperaturas por debajo de los cero grados centígrados, pero son generalmente moderadas por su ubicación al lado de la costa.

Los veranos son húmedos y calurosos, con temperaturas que rondan los treinta grados centígrados.

4.6. Cómo hacer negocios en Estados Unidos

En viajes de negocios, una vez que se tenga una reunión cerrada, es muy importante la preparación previa respecto a las preguntas posibles y las ventajas de los productos o servicios ofrecidos (por ejemplo: sobre certificaciones, precios, términos y servicio postventa). No está de más confirmar la entrevista en los días previos a la cita. La puntualidad es muy importante en las citas de negocios. Si por el tráfico o cualquier imprevisto se va a llegar tarde, también es recomendable llamar para poner sobre aviso a nuestro contacto.

En cuanto a costumbres y normas, no se diferencian mucho de las europeas. Cabe destacar que a la hora de saludar a una mujer que no se conoce, se le debe dar la mano y no dos besos como en España, pues esto la hará sentir incómoda. Esto está relacionado con el hecho de que los americanos tienen un concepto del espacio personal distinto y más distante que el de los países mediterráneos.

Durante las conversaciones, es posible que la otra persona sólo facilite su nombre o diminutivo, sin apellidos. Esto es muy común en EE.UU., incluso para personas en puestos directivos.

Tras los saludos de rigor y un poco de conversación que rompa el hielo, a los estadounidenses les gusta entrar en materia enseguida. El ritmo será vivo: los hombres y mujeres de negocios están



acostumbrados a tomar decisiones rápidamente y de manera definitiva. Normalmente, una vez que se ha llegado a un acuerdo lo respetarán, sin dar marcha atrás.

El dinero es un factor fundamental en las discusiones, frente a otros conceptos más valorados en otras culturas, como el salvar la dignidad, el protocolo o el estatus. No tendrán reparos en decir “no” en cualquier momento o mostrar su desacuerdo con nosotros.

Su punto de vista respecto a las negociaciones es que son un proceso de resolución de problemas basado en el “quid pro quo” según los puntos fuertes respectivos. En entrevistas con posibles asociados, deberemos de evitar caer en compromisos excesivos antes de tiempo e incluir una cláusula de escape, la posibilidad de rescindir el acuerdo si no funciona.

Como hemos venido señalando, los estadounidenses valoran el tiempo tanto como el dinero, por lo que, si creen que no hay ningún posible punto de encuentro o interés en nuestras propuestas, darán por terminada la entrevista. Igualmente, si han marcado un tiempo límite para la entrevista, será muy difícil que podamos alargarlo si no le hemos convencido en el rato asignado.

Los desayunos, almuerzos o cenas de negocios son muy frecuentes. No dude en hacer uso de esta posibilidad. De hecho, es probable que a lo largo de algunas entrevistas, si van medianamente bien, nos propongan continuar la conversación en una comida.



Agenda de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Chicago

Responsable del servicio:

Analista de Mercado

Servicio elaborado por:

Área de Servicios Personalizados

Contacto: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chicago

Dirección: 500 N Michigan Avenue, Suite 1500, Chicago IL 60611

Teléfono: 91 732 33 45 (coste de llamada local)

Fax: 312527531

E-mail: mineco@comercio.mineco.es

Para más **información** sobre Estados Unidos:

<http://estadosunidos.oficinascomerciales.es/>

Twitter: @ICEXChicago

La **Oficina Económica y Comercial de España** en Chicago dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más.



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX



Si desea conocer todos los programas y servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

(+34) 913 497 000

(Lunes a Jueves 9 a 17h / Viernes de 9 a 15h)

Información@icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones



T. (+34) 913 497 100 | www.icex.es