

“ENCUENTRO REGIONAL DE COORDINADORES DE REPRESENTACIONES COMERCIALES EN EL EXTERIOR”

de países de Centroamérica y del Caribe”

10-11-12 de Noviembre del 2010

**Centro de Exportaciones y de Inversiones (CEI-RD)
SANTO DOMINGO, República Dominicana**

MIÉRCOLES 10 DE NOVIEMBRE

Hora	Sesiones	Moderadores
8.00	Lobby Hotel El Embajador - Salida del bus hacia el Instituto (I-CEI)	
8.30	9.00 Registro de los participantes	Martha Julissa Ketty Fructuoso
9.00	10.00 Apertura Objetivos del Encuentro y Presentación del Programa Presentación de los participantes y de sus expectativas	Ministro Eddy Martínez Bertrand Monrozier
1. REDES Y ESTRATEGIAS		
10.00	10.30 República Dominicana: Estrategia de exportación y retos de la red de apoyo al comercio del país (red interna y red externa)	Dulce Miranda
10.30	11.15 Que esperan las empresas exportadoras de parte de las representaciones en el exterior?	<ul style="list-style-type: none"> • Delio Gonzalez (Agrimar) • Idalise Camilo (Cluster Belleza) • Eddy Diaz (Madero)
11.15	11.30 <i>Pausa</i>	
11.30	12.00 A/ Marco Conceptual: Prioridades en la gestión de una red de Representación Comercial en el Exterior - Usuarios prioritarios - Productos, mercados, estrategias comerciales - Resultados esperados	Carlos Ceceña
12.00	12.30 C/ DEBATE	
12.30	12.45 D/ Primeras conclusiones	Ing. Acelis Angeles
12.45	14.00 <i>Almuerzo</i>	
2. SERVICIOS		
A / Inteligencia Comercial + Promoción Comercial		
14.00	15.00 A/ Marco Conceptual: - Tipología de servicios - Ventajas comparativas de las RCE - Necesaria especialización de servicios	B.J. Monrozier
15.00	16.00 B/ Sesión de trabajo en grupo (Servicios de Inteligencia Comercial y de Promoción Comercial)	Participantes
16.00	16.15 <i>Pausa</i>	
16.15	17.15 C/ Presentación de resultados y DEBATE (Inteligencia comercial y promoción comercial)	Participantes
17.15	17.30 D/ Primeras conclusiones	ITC + CEI

JUEVES 11 DE NOVIEMBRE

Hora	Sesiones	Moderadores
3. SERVICIOS (Segunda Parte) B / Atracción de inversiones + Facilitación		
9-00	9.45 A/ Marco Conceptual: - Tipología de servicios (Atracción de inversiones y facilitación) - Ventajas comparativas de las RCE	Carlos Ceceña
9.45	10.45 B/ Sesión de trabajo en grupo (Servicios de Inversión y de Facilitación)	Participantes
10.45	11.00 <i>Pausa</i>	
11.00	12.00 C/ Presentación de resultados y DEBATE	Participantes
12.00	12.30 B/ Conclusiones (Todos los servicios)	ITC + CEI
12.30	14.00 <i>Almuerzo</i>	
4. GESTION		
14.00	14.45 A/ Marco Conceptual : Herramientas y técnicas de gestión para RCE - Herramientas básicas de trabajo en red - Métodos de gestión y de evaluación - Sistemas de información; CRM	Bertrand Monrozier
14.45	15.45 B/ Sesión de trabajo en grupo (Herramientas y métodos de gestión)	Participantes
15.45	16.00 <i>Pausa</i>	Participantes
16.00	17.00 C/ Presentación de resultados y DEBATE	
17.00	17.30 D/ Primeras conclusiones	ITC + CEI

VIERNES 12 DE NOVIEMBRE

5. COORDINACIÓN DE REDES		
9.00	9.45 A/ Marco Conceptual: Retos típicos en la gestión de redes de Representación Comercial en el Exterior - Integración red interna (IAC) / red externa (RCE) - Coordinación entre sede y oficinas en el exterior - Coordinación entre las varias redes de un mismo país	Carlos Ceceña Bertrand Monrozier
9.45	10.45 B/ Trabajo en grupo: Limitaciones encontradas en la gestión y coordinación de redes RCE; propuestas para superarlas.	Participantes
10.45	11.00 <i>Pausa</i>	
11.00	12.00 C/ Presentación de resultados y DEBATE	Participantes
12.00	12.30 D / Conclusiones y recomendaciones	ITC + CEI
12.30	13.00 CLAUSURA	CEI + ITC