



# PDE PLÁSTICO Y CAUCHO

## ANEXO VI

### HERRAMIENTAS COMEX

#### DESCRIPCIÓN

Las Herramientas Comex son aquellas que mediante el asesoramiento técnico del profesional formado en comercio exterior y contratado como consultor para desarrollar el PDE Plástico y Caucho dota a la empresa de los instrumentos capaces de llevar adelante la gestión comercial de exportaciones. Son elementos necesarios para tener éxito al momento de abrir o potenciar mercados externos.

#### JUSTIFICACIÓN

En el comercio exterior normalmente se presenta la necesidad de utilizar herramientas que pueden no estar presentes en ventas de mercado interno. Además el comercio exterior demanda profesionalidad en cada intervención, ya que cada comunicación o compromiso deben ser claros y entenderse perfectamente.

Antes de cualquier acción que tenga por objetivo conseguir nuevas operaciones con clientes del exterior la Empresa deberá disponer de las herramientas necesarias que podrán ser utilizadas evitando demoras, poca preparación o improvisaciones.

#### OBJETIVOS

- Proveer herramientas de comunicación, telefónicas o escritas, adecuadas para lograr eficiencia con potenciales clientes del exterior.
- Disponer de un mecanismo de identificación, seguimiento y control de prospecciones comerciales realizadas.
- Asegurar que los precios de cotización sean el resultante de análisis adecuados teniendo en cuenta la estructura de costos y objetivos de la empresa.
- Transferir una metodología para generar negocios a personas responsables de comercio internacional.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



## PERFIL DE EMPRESAS Y PERSONAL DESTINATARIO

### Requisitos:

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
  - Manufacturas de Plástico
  - Manufacturas de Caucho
- La empresa participante ha realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa está incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participa del PDE Plástico y Caucho.
- Participan directivos y mandos medios responsables de áreas de trabajo de la organización.

## METODOLOGÍA

Un consultor experto en el desarrollo de exportaciones con metodología profesional asiste y construye aquellos documentos y planillas necesarios.

El Consultor trabaja realizando visitas a la empresa y aplicando horas de manera remota. Además se necesitará la colaboración de personal afectado a la empresa que dispone de la información necesaria que constituye el insumo para construir las herramientas comex.

La empresa dispone de una persona capaz de acompañar el desarrollo del consultor y es aquella a quien se le transferirá la metodología y el uso de las herramientas. En caso que se utilicen documentos que deben presentarse con diseño profesional la empresa deberá disponer del mismo.

## HERRAMIENTAS

### Base Argumentativa de Ventas

Conforme al diagnóstico de potencial exportador, características del mercado objetivo y otros, se elaboran argumentos de ventas. Pueden incluirse evidencias racionales, de hecho, de ejemplificación, de autoridad, o aquellas que apelan a los sentimientos.

### Company Profile

Documento que transmite datos de la empresa, hechos destacables, fortalezas a transmitir, imagen, y otros, sin incluir detalles.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org  
www.procordoba.org



#### Matriz de determinación del precio de exportación

Se elabora matriz de determinación de precio de exportación, analizando costos pertinentes, su comportamiento y precios de competencia.

#### Documento de cotización

Documento formal a utilizar para cotizar operaciones. Lista de productos con precios de exportación.

#### Esquema de contacto telefónico

Modelo de información y pasos a seguir para establecer contactos telefónicos con potenciales clientes.

#### Base de potenciales clientes

Identificación de potenciales clientes en el mercado externo.

#### Base de seguimiento de contactos

Planilla de seguimiento de contactos para registrar avances.

#### Factores que aplican a la cultura de negocios del país objetivo

Información que se aporta al empresario resultante de factores culturales diferentes a los de nuestro país, que pueden definir el éxito o fracaso de una negociación.

#### Entregables

Documentos de presentación, documentos internos, planillas Excel, etc.