



## **ANEXO VII HERRAMIENTAS COMEX**

### **Descripción**

El Servicio de “Herramientas Comex” es aquel que mediante la consultoría técnica de profesional formado en comercio exterior dota a la empresa de aquellas herramientas 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.

### **Perfil de empresas y personal destinatario**

Requisitos:

La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:

- Molino de harina de trigo
- Extrusora de granos de soja
- Producción a alimentos para la nutrición animal

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 Molinería

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 durante 2 o 4 meses 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. En caso que se utilicen documentos que deben presentarse con diseño profesional la empresa deberá disponer del mismo.

## Herramientas

**Base Argumentativa de Ventas:** conforme a diagnóstico de potencial exportador, características del mercado objetivo, y otros se elaboran argumentos de ventas. Pueden incluirse argumentos racionales, de hecho, de ejemplificación, de autoridad, o aquellos 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.

**Matriz determinación de 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.

**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:** es 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.