



## ANEXO X FICHA TÉCNICA

### Descripción

Este servicio contempla el análisis, asesoramiento y desarrollo de una ficha técnica apta para comercio exterior, a través de un profesional experto en el tema, manteniendo la imagen corporativa aplicada por el profesional de marketing.

La ficha contendrá tanto información referida a las características específicas del producto, físicas, químicas y organolépticas, así como también información sobre embalajes, palletizado y vida útil del producto para facilitar el armado de un embarque de exportación. Toda esta información deberá estar disponible en al menos dos idiomas.

### Justificación

La ficha técnica de un producto es la carta de presentación de la empresa y el compromiso por escrito de ésta con el cliente o consumidor final. Suministra además, las características físicas y químicas importantes y necesarias que ayudan al correcto entendimiento y uso del producto, además le da evidencia que se está cumpliendo con los estándares establecidos y diligenciados en el documento.

Por lo tanto contar con una ficha técnica estructurada refleja la seriedad de la compañía, resaltando su compromiso y organización. Además, con este documento, tanto el vendedor como el comprador contarán con fundamentos a la hora de resolver discrepancias, lo que aumenta la confianza hacia los productos y principalmente hacia la empresa, aumentando su reconocimiento y la fidelidad de sus clientes.

### Objetivos

Elaborar la ficha técnica para los productos con potencial exportador.

Analizar la información con la que cuentan las fichas técnicas de los productos homólogos de otras marcas y la información encontrada con las normativas respectivas, tomándolas como base a la hora de la elaboración de las propias.

Revisar la hoja o ficha de seguridad de los componentes de los productos para declararlos de forma correcta con la guía de precauciones correspondientes.

Diseñar los formatos de las fichas técnicas para los productos con información relevante, basándose en la norma vigente.

Definir la forma de manipuleo y embalaje del producto para que lo reciba el cliente en las condiciones pactadas.



## Perfil de empresas y personal destinatario

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

### **Paso 1: Evaluación de fichas técnicas implementadas dentro de la empresa.**

En primer lugar, se analizará si la empresa ya cuenta con alguna ficha técnica para su revisión y posterior adaptación al mercado objetivo, ya sea en especificaciones técnicas, normativa o idiomas.

### **Paso 2: Evaluación de fichas técnicas utilizadas por la competencia.**

Analizar fichas técnicas de productos homólogos de la competencia para saber qué información contienen y tener una base más sólida para la realización de las propias ya con argumentos legales y comerciales.

### **Paso 3: Análisis de envase, embalaje y medio de transporte**

Cada unidad de contenedor debe estar debidamente identificada, por lo cual se analizarán las normas y datos específicos a la hora de rotular, envasar y embalar la mercadería. Esta actividad se realizará en cooperación con el responsable logístico de la empresa y el despachante de aduana (ó Agente de Transporte Aduanero) para la correcta identificación de la mercadería.

Además se debe especificar la estiba, el manipuleo, la temperatura de almacenaje y la fecha de caducidad.

### **Paso 4: Diseño de la ficha técnica**

Se elaborará una plantilla que podrá ser utilizada por varios productos de la misma compañía, que se encuentre en sintonía con la imagen corporativa.

La misma deberá estar en al menos dos idiomas, se sugiere como segundo idioma el inglés, para otorgarle universalidad.

Una vez completa con todos los datos mencionados en los pasos anteriores, se presentará a los responsables de la empresa para su aprobación o corrección.

Se sugiere que la ficha se encuentre disponible en la página web para futuras consultas de potenciales compradores.