



Anexo I
Consultor experto

PDE Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes
Inteligencia Comercial
AGENCIA PROCÓRDOBA

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



Descripción

El Servicio de “Consultor Experto” consiste en la interacción entre la empresa interesada o grupo de empresas y el consultor asignado para iniciar, organizar y planificar las acciones futuras que comprenderá un Proyecto de Exportación.

Justificación

El consultor experto será el encargado de la implementación del Programa de Desarrollo Exportador de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes aportando una visión integral de los procesos de exportación, la promoción de negocios y la coordinación de tareas y equipos multidisciplinarios.

Las empresas que deciden incursionar en actividades exportadoras necesitan soporte de una estructura para ejecutar acciones de acuerdo a lo planificado, prever situaciones de contingencia y evaluar los avances y acciones correctivas necesarias. La coordinación será llevada por el consultor designado quien realizará un diagnóstico inicial, definirá objetivos de exportación, planificará las actividades que serán llevadas a cabo con un correcto seguimiento y control por parte de Agencia ProCórdoba. En los apartados de metodología y etapas de los servicios se termina de comprender los aportes realizados por el profesional.

Objetivos

Documentar la justificación del proyecto, los objetivos y el proyecto de exportación

Asignar presupuesto propio e identificar fuentes de financiamiento externas.

Coordinar la interacción de actividades.

Asegurar la ejecución y seguimiento de resultados.

Disponer de asistencia a la empresa en consultas asociadas al proyecto o mecanismos de solución a inconvenientes que pudieran surgir.

Perfil de empresas y personal destinatario

Requisitos:

- La empresa pertenece al sector de maquinaria agrícola y agrocomponentes de la provincia de Córdoba.
- La empresa forma parte de la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participa del PDE Maquinaria Agrícola

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



Metodología

Ese servicio se estructura con la participación del Consultor Experto que incluirá visitas periódicas a la empresa, reuniones con autoridades de la compañía y con organismos de comercio exterior, análisis de procedimientos, implementación y mejoras en procesos, entre otras tareas, con el apoyo en bases de datos públicas y privadas e investigaciones bibliográficas.

Módulos / Contenidos

Los servicios de Consultor Experto incluyen:

- a) Diagnóstico inicial de situación de la compañía
- b) Definición de la/s estrategia/s comercial/es a aplicar
- c) Planificación, ejecución y seguimiento de herramientas
- d) Implementación y transferencia

Diagnóstico de experiencia exportadora y potencial exportador:

El diagnóstico permite identificar los problemas reales, es un insumo básico para la toma de decisiones, y es necesario porque aplica la mirada crítica externa.

Los beneficios:

- Obtener el insumo básico de la toma de decisiones y la planificación
- Lograr identificar aspectos que permitan elaborar un FODA
- Identificar la capacidad de gestión
- Identificar soportes estratégico-comerciales
- Identificar la posibilidad de apalancarse en los puntos fuertes
- Identificar las áreas de mejora
- Identificar la necesidad de información adicional
- Conocer la empresa y su negocio
- Realizar comparaciones

Cantidad Horas: 20 hs. por empresa

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



Definición de estrategia comercial

De acuerdo al perfil de la empresa y sus intereses, el consultor deberá definir cuál será la estrategia comercial a utilizar, según el segmento al que dirija la empresa sus acciones.

Cantidad Horas: 10 hs. por empresa

Planificación, ejecución y seguimiento de herramientas

Con la información de diagnóstico, acciones de mejoras, información provista por ProCórdoba de mercado objetivo y con la estrategia y plan de entrada al mercado el Consultor define un Proyecto Exportador.

Se desarrollan partes del proyecto exportador:

- Actividades incluidas
- Objetivos
- Consultores y organizaciones involucrados en los servicios
- Tiempos de ejecución
- Presupuesto/Financiamiento

Cantidad Horas: Dependerá del modelo de negocio planteado, de las necesidades y del alcance del proyecto.

Implementación y transferencia

El consultor deberá transferir su experiencia dentro de la empresa, para que una vez finalizado el programa, ésta pueda seguir desarrollando nuevos mercados sin la asistencia técnica de un tercero.