

Plan de Actuación para <EMPRESA ASTURIANA XXXX>
CONTRATO DE INTRODUCCIÓN COMERCIAL
FECHA de INICIO: <fecha de inicio>
MERCADO: <MERCADO>
PAÍS: <PAÍS>

I. OBJETIVO

La empresa asturiana y el promotor definen el objetivo de este contrato, consistente en la introducción de la empresa asturiana en el mercado, a través de agentes, distribuidores, importadores, clientes finales, o cualquier otro canal de distribución apropiado al producto/servicio de la empresa asturiana y el mercado.

La Oficina de Promoción realizará una prospección de mercado para la empresa asturiana, con el fin de identificar los canales de distribución adecuados, y las barreras de entrada al país. Elaborará una base de datos de contactos de interés a los que se les remitirá información sobre la empresa asturiana. Se hará seguimiento de los contactos y si fuese necesario, visita por parte de la oficina de promoción a la empresa local. En la fase final del contrato, se organizará un viaje al mercado para la empresa asturiana, con el fin de entrevistarse personalmente con los contactos de mayor interés.

2. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

- ⇒ **RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN:** Localización de listados de potenciales interesados, a través de prospecciones directas y por fuentes de información propias (bases de datos de la Oficina de Promoción del Principado de Asturias en el mercado o ajenas).
- ⇒ **RECEPCIÓN y TRADUCCIÓN DE MATERIAL:** Recepción del material solicitado a la empresa por personal de esta Oficina. Se traducirá, si procede, al idioma del país, aquel material que se juzgue necesario.
- ⇒ **MAILING A POTENCIALES INTERESADOS:** Elaboración de un mailing por correo, fax o email a los potenciales interesados. Se enviará información preliminar sobre la empresa. Si el potencial contacto estuviera interesado, se enviará documentación detallada.
- ⇒ **SEGUIMIENTO TELEFÓNICO:** Explicación telefónica de la empresa, intercambio de información y filtrado de interesados. Si el interlocutor mostrase interés, se le enviará todo tipo de información solicitada y se tratará de fijar una entrevista.
- ⇒ **VISITA A LOS INTERESADOS:** Siempre que sea posible, se visitará a los interesados, realizando una presentación de la empresa asturiana y sus productos.
- ⇒ **VIAJE DE EMPRESA ASTURIANA A MERCADO:** En la fase final del contrato, se propondrá a la empresa asturiana un viaje al mercado para entrevistarse personalmente, con aquellos contactos de mayor interés.

Esta Oficina de Promoción elaborará la agenda de entrevistas y acompañará, si procede, a la empresa asturiana durante sus reuniones.

Los gastos de desplazamiento y/o alojamiento de la persona que le asista, correrán a cargo de la empresa asturiana, previo acuerdo de los mismos.

NOTA: Si por causa justificada no pudiera realizarse el viaje en el periodo de duración del contrato, la Oficina de Promoción podrá organizar la agenda de

visitas dentro de los 2 meses siguientes a partir de la fecha de finalización del contrato.

3. **INFORMACIÓN Y RECOPIACIÓN FINAL**

- ⇒ **INFORMACIÓN MENSUAL:** Se mantendrá regularmente informada a la empresa de las gestiones que se realicen y se enviará como mínimo una vez al mes una comunicación por escrito detallando las gestiones que se han realizado.
- ⇒ **INFORME FINAL:** Al concluir el periodo del contrato, se elaborará un informe final, en el que se expondrán las actividades realizadas, los resultados obtenidos y las perspectivas de la empresa.
- ⇒ **FICHERO DE DATOS:** Con el informe final, se entregará también un fichero de contactos obtenidos durante el periodo de actividades.

4. **REQUERIMIENTOS**

En el plazo máximo de 15 días a partir del inicio del contrato, la empresa enviará a la Oficina de Promoción de Negocios, si fuera necesario, los siguientes documentos:

- Muestras, precios y documentación técnica suficiente para llevar a cabo el trabajo de campo.
- Catálogos (o bien folletos, trípticos, o catálogos de imagen) de la empresa, preferiblemente en idioma del mercado o en su defecto, en la lengua extranjera más difundida, en la cantidad acordada.
- Perfil de la empresa con los datos fundamentales de la misma en cuanto a actividades, organización, personal e instalaciones.
- Historial detallado (si procede) de los contactos que la empresa hubiera realizado hasta el momento en el mercado.

En todo caso, la empresa facilitará toda aquella información técnica necesaria para la correcta prestación de las actividades.

5. **CONFIDENCIALIDAD**

La Oficina de Promoción se compromete a no difundir ninguna información facilitada por la empresa asturiana sin el conocimiento y autorización de ésta. Asimismo, se compromete a no utilizar ni difundir la información obtenida de las investigaciones y la prestación de servicios contratada.

El resultado del trabajo contratado será propiedad de la empresa asturiana y responsabilidad suya el correcto seguimiento de su desarrollo hasta la finalización del trabajo.

6. **DURACIÓN**

Este proyecto está estimado en una duración de 6 meses.

7. **COSTE**

El coste real de este servicio de promoción internacional para la empresa asturiana en el mercado <de la oficina de promoción> asciende a <importe varía según país> € (IVA incluido). Este servicio está bonificado con un %, por lo que el coste para la empresa es de <importe varía según país>€ (IVA incluido).

Se entiende que las actividades detalladas son de carácter mínimo pero suficiente para la correcta promoción internacional de la empresa en el mercado. Aquellos gastos extras que salgan de los gastos normales derivados de las actividades detalladas anteriormente, serán asumidos por la empresa, previo acuerdo con esta Oficina de Promoción.

El presente Plan de Actuación, una vez que se haya firmado, formará parte del contrato de promoción internacional suscrito entre la Sociedad de Promoción Exterior Principado de Asturias, S.A. (ASTUREX) y la empresa asturiana para tal efecto.

Fecha: <fecha de inicio>

Oficina de Promoción en <mercado>

<Empresa asturiana xxxxx>

ASTUREX