

**Plan de Actuación para <EMPRESA ASTURIANA XXXX>
SEGUIMIENTO COMERCIAL
FECHA de INICIO: <fecha de inicio>
MERCADO: <MERCADO>
PAÍS: <PAÍS>**

1. OBJETIVO

La empresa y el promotor fijarán el objetivo de este plan de actuación, teniendo en cuenta que se trata de realizar un seguimiento a contactos ya hechos, bien por la empresa asturiana por su cuenta, bien durante una misión comercial, durante una feria, o bien durante un contrato de introducción comercial. En este tipo de contrato no se realizan contactos nuevos.

2. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

- ⇒ **SEGUIMIENTO DE LOS CONTACTOS:** Con el fin de que las relaciones entre la empresa y sus contactos locales sean fluidas, se mediará en todas las actividades relacionadas con el intercambio de información, envío de pedidos, muestras, reclamaciones, etc.
- ⇒ **ASESORAMIENTO GENERAL:** Asesoramiento a la empresa en la toma de estrategias comerciales, basado en la propia experiencia de la Oficina de Promoción en el país.
- ⇒ **VISITAS A LOS CONTACTOS:** Visita a los contactos, si fuera a necesario, con el fin de aclarar aquellas cuestiones referentes al correcto desarrollo de la empresa en el mercado.
- ⇒ **VIAJE DE EMPRESA ASTURIANA A MERCADO:** En la fase final del contrato, se propondrá a la empresa un viaje al mercado para entrevistarse personalmente, con sus contactos locales.
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 oficina y es la mitad de una introducción comercial> € (IVA incluido). Este servicio está bonificado con un %, por lo que el coste para la empresa es de <importe varía según oficina y es la mitad de una introducción comercial> € (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 xxxxxxxx

ASTUREX