



HERRAMIENTAS PARA LA INTERNACIONALIZACION EMPRESARIAL

Auditoría para identificar su potencial exportador



MBA Luis Enrique Méndez

Lima, Agosto de 2014

(Producto - Experiencia - Recursos, Información)

■ 1. Evaluación de los factores

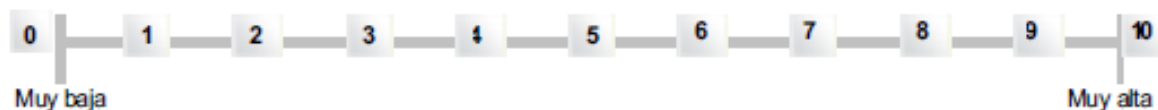
Experiencia exportadora



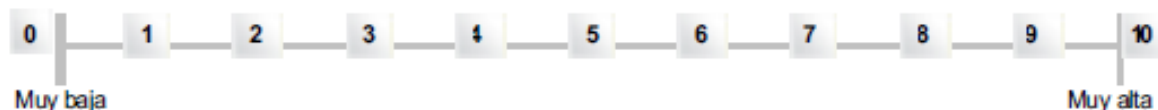
Experiencia de gestión



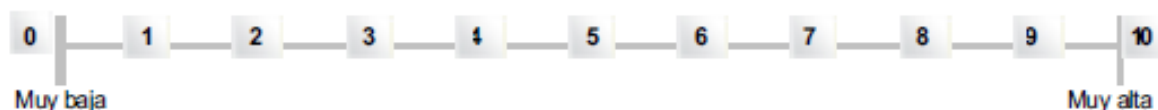
Capacidad exportadora del producto



Recursos disponibles



Información disponible



Módulo 1: Conocer la empresa

ÁREA	EVALUACIÓN GLOBAL	ELEMENTOS CRÍTICOS DETECTADOS	EVALUACIÓN ELEMENTO
Descripción Empresa			
Productos			
Mercado Habitual			
Ventaja Competitiva-Innovación			
Datos de Explotación Empresa			

MODULO 1

Módulo 3: Análisis PERI

		EVALUACIÓN GLOBAL	ELEMENTOS CRÍTICOS DETECTADOS	EVALUACIÓN ELEMENTO
MODULO 3	Experiencia Exportación			
	Experiencia Global Gestión			
	Posibilidad Exportación del Producto			
	Recursos Disponibles			
	Información Disponible			

Módulo 4: Diagnóstico potencial exportador

	ÁREA	EVALUACIÓN GLOBAL	ELEMENTOS CRÍTICOS DETECTADOS	EVALUACIÓN ELEMENTO
MODULO 4	<i>Motivación Salida Exterior</i>			
	<i>Dedicación Operativa Mdo Exterior</i>			
	<i>Implicación Equipo Directivo</i>			
	<i>Análisis de Barreras</i>			
	<i>Resumen Diagnóstico Potencial Exportador</i>			

Cálculo básico necesidades gastos en salida exportación (S/. anual)

1. Organización Directiva y de Ejecución

1.1 Personas Adecuadas

1.2 Equipo de Dirección

2. Características del Proceso

2.4 Adaptación Producto

| Características Básicas

| Formas y Presentaciones

| Envase y embalaje

| Etiquetado

| Homologaciones / Certificaciones

2.7 Plazo Entrega

2.8 Complejidad Proceso de Decisión

2.9 Plazo de Pago

2.10 Instrumento de Pago

2.11 Longitud Cadena de Distribución

CALCULO COSTE MÍNIMO SALIDA

3. Datos Básicos

3.1 Nivel de Facturación

3.2 Nivel Exportación Previsible

OFERTA EXPORTABLE

Gestión de
Producción

Gestión
Empresarial

Gestión de
Exportaciones

- Calidad
- Cantidad
- Cumplimiento de normas técnicas del mercado destino

- Formalización
- Cumplimiento de obligaciones
- Finanzas
- Capacidad de negociación

- Envases y embalaje
- Incoterms
- D F I
- Medios de Pago

Productos que satisfacen lo que el mercado externo EXIGE

Muchas gracias

Luis Enrique Méndez Cabezas
Cámara Peruana de Comercio Exterior
lmendez@camexperu.org.pe