



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*



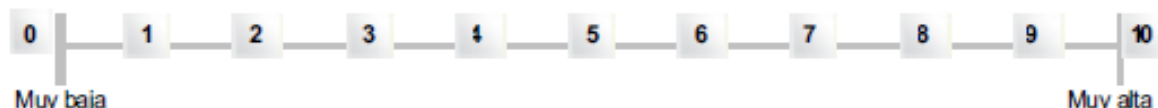
*Experiencia de gestión*



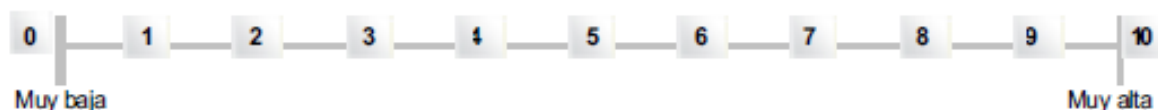
*Capacidad exportadora del producto*



*Recursos disponibles*



*Información disponible*



# Módulo 1: Conocer la empresa

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

MODULO 1

# Módulo 3: Análisis PERI

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

# Módulo 4: Diagnóstico potencial exportador

	ÁREA	EVALUACIÓN GLOBAL	ELEMENTOS CRÍTICOS DETECTADOS	EVALUACIÓN ELEMENTO
<b>MODULO 4</b>	<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](mailto:lmendez@camexperu.org.pe)