

2. Información necesaria para un Plan de Exportación

- a) Conocer la situación actual de la empresa a través del análisis de Diagnóstico Potencial Exportador que analiza 10 áreas claves del negocio: Motivaciones y expectativas, Recursos y capacidades, producto y calidad, conocimiento del entorno, conocimiento de los mercados, formas de ingreso al mercado, logística y distribución, mercadeo y publicidad, aspectos financieros y servicios de apoyo
- b) Conocer lo que la empresa quiere exportar, a dónde lo desea exportar, cómo lo hará y con qué recursos cuenta para hacerlo.
- c) Determinar objetivos a largo y corto plazo, la estrategia de inserción al mercado meta, y la descripción del producto o servicio.
- d) Conocer las clasificaciones arancelarias, descripción del consumo y segmentos de mercado, principales productos competidores, tecnologías, normas de calidad, adaptaciones del producto, costos y precios para el cliente hasta investigaciones y desarrollo de nuevos productos.

En resumen es necesario contar con:

A.	Descripción del negocio
B.	Análisis de mercado
C.	Recursos humanos
D.	Operativa: Aspectos Internacionales y Aspectos de Producción:
E.	Riesgos(planes de contingencia)
F.	Proyecciones financieras
G.	Sumario

Sin más que agregar a la presente.

Atentamente.