

DIAGNÓSTICO POTENCIAL EXPORTADOR

EMPRESA: Phytocosmeticos

CONTACTO: Aida Marina Caceres

TELÉFONO: 0571 4303311

PÁGINA WEB: <https://phytocosmeticoscc.webnode.com.co/>

CIUDAD: Bogota.

NIT: 41705767-6

CARGO: Representante legal

EMAIL: phytocosmeticos@hotmail.com

DIRECCIÓN: CR 70a #77-23

FECHA: 4/12/2021

Por favor marque con 1 en la casilla correspondiente, en el caso de no aplicar diligenciar como N/A

CRITERIOS		SI	NO	EN PROCESO	COMENTARIOS
1. SOBRE LAS CONDICIONES DE LA COMPAÑÍA					
1.1	¿La empresa ha estado vinculada a otros servicios comerciales y/o asesoría de con Proexport?	1			Capacitacion y exposicion en ferias internacionales.
1.2	¿Su empresa pertenece al Régimen Común?				
1.3	¿Cuenta con estados financieros que le permitan conocer su situación contable, financiera y estructura de costos?			1	
1.4	¿Cuenta con los recursos para asumir las inversiones que requiere el proceso de exportación? (ferias, compra de información de mercados, viajes, material promocional, etc.)		1		
1.5	¿Conoce las características y comportamiento del sector al cual pertenece el producto a exportar? (tendencias, regulación, funcionamiento del mercado, estacionalidad, manipulación del producto; etc.)	1			
2. SOBRE LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO					
2.1. Producto					

2.1.1	¿Ha seleccionado uno o dos productos a exportar?	1			
2.1.2	¿Conoce la oferta exportable en términos de volumen para cada uno de los productos seleccionados?	1			
2.1.3	¿Tiene documentada la Ficha Técnica de sus productos?	1			
2.1.4	¿Identifica la posición arancelaria de su(s) producto(s)?	1			
2.1.5	¿Tiene disponibilidad de ofrecer su producto de manera constante durante todo el año? (No está sujeto a temporadas o estacionalidades)	1			En caso de que su producto sea de temporada por favor especifique los periodos de disponibilidad:
2.1.6	¿Tiene ventas en una ciudad diferente a su domicilio?	1			En que ciudades?
2.1.7	¿Su empresa tiene clientes a nivel nacional y/o internacional? Mencione los 3 principales		1		Cuáles?
2.1.8	¿Tiene certificaciones de calidad? Especifique cuál y ante quien se certificó	1			INVIMA
2.1.9	¿Identifica la ventaja competitiva de su producto? *Precio (vender más barato) *Innovación (novedoso, originalidad) *Diferenciación (sus productos son percibidos como distintos a través de la promoción y la publicidad) * Otro	1			Innovacion y diferenciacion
2.2. Producción					
2.2.1	¿Tiene un proceso de producción establecido, organizado y documentado?			1	
2.2.2	¿Conoce la capacidad de producción instalada para el producto seleccionado?			1	Volumen máximo de producción mes:
2.2.3	¿Conoce la capacidad de producción utilizada para el producto seleccionado?			1	Volumen actual de producción mes:
2.2.4	¿Tiene capacidad de ampliación de la producción del producto seleccionado?		1		
2.2.5	¿Trabaja con satélites? Mencione de que parte del proceso se encargan		1		De que proceso se encargan?
2.2.6	¿Tiene una estructura de costos de producción definida?		1		
2.2.7	¿Tiene definidos, seleccionados y evaluados sus proveedores?	1			
2.2.8	¿Tiene garantizado la proveeduría de las materias primas?	1			
2.2.9	¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta al desarrollo de nuevos productos?			1	Cuanto tiempo?
2.2.10	¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta o tiempos de entrega de un pedido?	1			Cuanto tiempo?
3. SOBRE LAS CONDICIONES DE LA EXPORTACIÓN					
3.1. Investigación de mercado para producto y país seleccionados					
3.1.1	¿Ha seleccionado de uno a dos países objetivo? Si su respuesta es NO, por favor pase al punto 4		1		Cuales?

3.1.2	¿Identifica y conoce otras empresas Colombianas que exporten productos similares al país seleccionado?	1		
3.1.3	¿Identifica y conoce de donde procede la Competencia - Extranjera?			1
3.1.4	¿Conoce el perfil socioeconómico y la cultura de negocios del país seleccionado?			1
3.1.5	¿Ha realizado segmentación geográfica en el país objetivo?			1 Cuál?
3.1.6	¿Ha consultado estudios relacionados con su producto en el mercado seleccionado?			1
3.1.7	¿Ha realizado el estudio del mercado objetivo?			1
3.1.8	Ha realizado un análisis del nicho de su producto en el mercado identificado? (hábitos de compra, decisión de compra, temporadas, gustos y preferencias, etc.)	1		
3.2. Identificación de condiciones de acceso en mercados objetivo				
3.2.1	¿Tiene claridad en los requisitos legales y de aduana exigidos para su productos en el país seleccionado? (tratamiento arancelario, impuestos internos, acuerdos comerciales, documentos, Vo. Bo)	1		
3.2.2	¿Tiene claridad en los requisitos comerciales exigidos por el mercado seleccionado? (certificaciones de calidad, normas técnicas, códigos de conducta, impacto ambiental, normas de etiquetado)	1		
3.3. Análisis de condiciones logísticas (DFI) en el mercado objetivo				
3.3.1	¿Conoce las condiciones Logísticas del producto? (Ej.: Cadena de Frío)	1		
3.3.2	¿Identifica el medio de transporte a utilizar?	1		
3.3.3	¿Conoce la Logística de transporte internacional? (principales puertos y aeropuertos del país destino, rutas, frecuencias y tarifas de transporte)	1		
3.3.4	¿Ha tenido relacionamiento con Operadores Logísticos y de Aduana?		1	
3.3.5	¿Conoce los requisitos de empaque y embalaje estipulados para su exportación?	1		
3.3.6	¿Tiene claridad sobre los mecanismos de pago?	1		
3.3.7	¿Conoce el régimen cambiario Colombiano?			1
3.4. Trámites y Documentos				
3.4.1	¿Ha establecido su pedido mínimo de exportación?		1	
3.4.2	¿Ha elaborado la Matriz de Costos de Exportación ajustada mínimo a los Incoterms EXW, FOB y CIF o sus equivalentes según el medio de transporte?	1		
3.4.3	¿Su empresa cuenta con el RUT como exportador?	1		
3.4.4	En caso de ser C.I. ¿Cuenta con la resolución de aprobación de la DIAN vigente? (si aplica)			N/A
3.4.5	¿Tiene el Registro de la autocalificación de origen? (si aplica)			N/A
3.4.6	¿Cuenta con los Vistos Buenos necesarios para exportar su producto? (si aplica)		1	
3.4.7	¿Conoce los trámites necesarios ante la aduana de exportación?	1		
4. HERRAMIENTAS DE PROMOCION COMERCIAL				

4.1. Herramientas Comerciales				
4.1.1	¿Cuenta con una imagen corporativa?	1		1
4.1.2	¿Ha creado y registrado su marca en Colombia	1		
4.1.3	¿Tiene material promocional definido y adecuado? (Ej.: página web, brochures, catálogos, tarjetas de presentación)	1		Página web, brochur y redes sociales.
4.1.4	¿Cuenta con un equipo cualificado y dedicado al proceso de internacionalización?		1	
4.1.5	¿Cuenta con personal encargado de mercadeo y ventas?		1	
4.1.6	¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?		1	
4.1.7	¿Ha participado en eventos comerciales nacionales o internacionales?	1		Expoartesánias
4.2. Experiencia Exportadora				
4.2.1	¿Ha realizado envíos de muestras sin valor comercial?	1		
4.2.2	¿Ha realizado exportaciones directas?	1		

PARA DILIGENCIAMIENTO DEL ASESOR ZEIKY

Observaciones: