

Diagnóstico del Potencial Exportador

El Diagnóstico del Potencial Exportador es una herramienta que permite caracterizar la oferta productiva de Norte de Santander, con el fin de establecer su nivel de preparación y adecuación para el proceso de internacionalización. Este formulario se debe diligenciar con total transparencia para asegurar que el diagnóstico sea lo más acertado posible y nos permita identificar acciones de apoyo para impulsar la internacionalización del sector empresarial.

DATOS DE CONTACTO

Empresa:	_____	NIT	_____
Cadena productiva:	_____	N° de empleados directos:	_____
Producto principal:	_____	N° de empleados indirectos:	_____
Nombre de Contacto:	_____	Cargo:	_____
Email:	_____	Telefono:	_____
Pagina web	_____	Año de constitución	_____
Dirección:	_____	Municipio:	_____

PREGUNTAS	SI	NO	EN PROCESO	OBSERVACIONES
Preguntas para el Area Administrativa y Contable				
1. ¿Su empresa es responsable de iva?				
Se es responsable de iva cuando su empresa emite facturas con iva incluido				
2. ¿Cuenta con una matriz de costos administrativos y contables?				
3. ¿Su empresa tiene organigrama definido (cargos y funciones)?				
4. ¿Cuenta con estados financieros que le permitan conocer su situación contable, Tiene contabilidad establecida que genera los reportes exigidos por la ley?				
5. ¿La empresa generó ventas durante el último año?				
6. ¿La empresa tiene experiencia con el producto en el mercado nacional?				
7. ¿Tiene implementación el sistema de seguridad y salud en el trabajo?				
Preguntas para el Area Productiva				
1. ¿Su empresa ya tiene la línea de producto con potencial exportador definido?				
Tiene el producto definido que considera con potencial exportador?				
2. ¿Tiene documentada la Ficha Técnica de sus productos con potencial exportador?				
3. ¿Tiene disponibilidad de ofrecer su producto con potencial exportador de manera constante durante todo el año?				
No esté sujeto a temporadas o estacionalidades?				
4. ¿Tiene un proceso de producción establecido, organizado y documentado?				
Tiene un flujo de procesos y diagrama de flujos de todo el proceso productivo desde el ingreso de materia prima hasta el despacho del producto terminado				
5. ¿Conoce la capacidad de producción instalada para el producto seleccionado?				
Cuántas unidades tiene capacidad de ser producidas con la infraestructura, la mano de obra y la materia prima actual en un mes a un turno				
6. ¿Conoce la capacidad de producción utilizada para el producto seleccionado?				
Cuántas unidades están siendo producidas con la infraestructura, la mano de obra y la materia prima actual en un mes a un turno es decir el volumen actual de producción por mes a un turno				
7. ¿Tiene una distribución de planta eficiente?				
8. ¿Toda su producción es interna?				
Todos los procesos productivos los hacen en la infraestructura productiva propia				
9. ¿Tiene capacidad de ampliación de la producción del producto seleccionado?				
Es decir, ¿Tiene espacio de incrementar la infraestructura productiva?				
10. ¿Tiene una estructura de matriz de costos de producción definida?				
Tiene una matriz de costos de producción, administración y ventas estructurada por producto?				
11. ¿Tiene definidos, seleccionados y evaluados sus proveedores?				
12. ¿Tiene garantizada la proveeduría de las materias primas?				
13. ¿Ha determinado es el tiempo de producción de un pedido mínimo del producto con potencial exportador?				
Cuanto tiempo demora entre la orden de compra en firme y el despacho del producto requerido?				
14. ¿Tiene certificaciones de calidad?				
15. ¿Tiene estructurado el sistema de gestión de calidad?				
16. ¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta o tiempos de entrega de un pedido?				
¿Cuánto tiempo?				
17. ¿Conoce las condiciones Logísticas del producto?				
Ej. Cadena de Frío				
18. ¿Identifica el medio de transporte a utilizar?				
19. ¿Conoce la Logística de transporte internacional?				
Principales puertos y aeropuertos del país destino, rutas, frecuencias y tarifas de transporte				
20. ¿Ha tenido relacionamiento con Operadores Logísticos y de Aduana?				

21. ¿Conoce los requisitos de empaque y embalaje estipulados para su exportación?				
Preguntas para el Area Comercial y de Mercadeo				
1. ¿Identifica la ventaja competitiva de su producto?				
*Precio (vender más barato) *Innovación (novedosa, originalidad) *Diferenciación (sus productos son percibidos como distintos a través de la promoción y la publicidad) *Otro *				
3. ¿Cuenta con una imagen corporativa?				
4. ¿Tiene material promocional definido y adecuado?				
Ej: página web, brochures, catálogos, tarjetas de presentación				
5. ¿Cuenta con personal encargado de mercadeo y ventas?				
6. ¿Su empresa tiene registrada la marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio?				
7. ¿Tiene política comercial definida?				
8. ¿La empresa ha implementado acciones para impulsar la transformación digital?				
Preguntas para el Area de Sostenibilidad				
1. ¿Usa empaques ecológicos: reciclables, biodegradables, compostables, reutilizables?				
2. ¿Hace uso eficiente de recursos: agua, energía y materiales?				
3. ¿Cuenta con un plan de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI)?				
4. Cuenta con un Plan para la Gestión de residuos?				
5. ¿Cuenta con política de Protección de la biodiversidad y abastecimiento sostenible?				
6. ¿Tiene modelos de negocios circulares?				
7. ¿Considera que su producto cuenta con cualidades sostenibles?				
8. ¿Cuenta con iniciativas de Responsabilidad Social Empresarial?				
9. ¿Tiene o Presenta Informes de sostenibilidad?				
10. ¿Cuenta con certificaciones de calidad?				
Tales como: Agroalimentarios: HACCP, BPA, BPM, Organico, Comercio justo, ISO 22000, Kosher, Global Gap Manufacturas: BPM, UL				
Preguntas para el Area de Comercio Exterior				
2. ¿Su empresa cuenta con el RUT como exportador?				
3. ¿Su empresa tiene ajustado el objeto social del registro en cámara de comercio?				
1. ¿Ha realizado exportaciones directas?				
4. En caso de ser C.I., ¿cuenta con la resolución de aprobación de la DIAN vigente?				
2. ¿Tiene definido los precios internacionales del producto con potencial exportador?				
3. ¿Ha realizado envío de muestras sin valor comercial a compradores potenciales en el 2023?				
Muestras sin valor comercial es el envío de productos a compradores potenciales para testear el mercado de interés				
4. ¿La empresa ha estado vinculada a otros servicios comerciales y/o asesoría con ProColombia u otra entidad de apoyo para el proceso exportador?				
4. ¿Conoce las características y comportamiento del sector al cual pertenece el producto a exportar?				
5. ¿Conoce la oferta exportable en términos de volumen para cada uno de los productos seleccionados?				
Que capacidad de producción tiene disponible para dedicar al proceso exportador				
6. ¿Identifica la posición arancelaria de su(s) producto(s)?				
7. ¿Ha seleccionado uno a dos países objetivo?				
8. ¿Identifica y conoce otras empresas colombianas que exporten productos similares al país seleccionado?				
9. ¿Identifica y conoce de donde procede la Competencia - Extranjera?				
10. ¿Conoce el perfil socio económico y la cultura de negocios del país seleccionado?				
11. ¿Ha realizado segmentación geográfica en el país objetivo?				
12. ¿Ha consultado estudios relacionados con su producto en el mercado seleccionado?				
13. ¿Ha realizado el estudio del mercado objetivo?				
14. ¿Ha realizado un análisis del nicho de su producto en el mercado identificado?				
Hábitos de compra, decisión de compra, temporadas, gustos y preferencias, etc.				
15. ¿Tiene claridad en los requisitos comerciales exigidos por el mercado seleccionado?				
Certificaciones de calidad, normas técnicas, códigos de conducta, impacto ambiental, normas de etiquetado				
16. ¿Tiene claridad en los requisitos legales y de aduana exigidos para sus productos en el país seleccionado?				
Tratamiento arancelario, impuestos internos, acuerdos comerciales, documentos, Vo Bo				
17. ¿Tiene claridad sobre los mecanismos de pago?				
¿Conoce el régimen cambiario Colombiano?				
18. ¿Ha establecido su pedido mínimo de exportación?				
19. ¿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?				
20. ¿Tiene el Registro de la autocalificación de origen? (si aplica)				

21. ¿Conoce los trámites necesarios ante la aduana de exportación?				
22. ¿Cuenta con un equipo cualificado y dedicado al proceso de internacionalización?				
23. ¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?				
24. ¿Cuenta con los recursos para asumir las inversiones que requiere el proceso de exportación?				
Recursos para ajustar su producto, sus procesos, sus actividades comerciales como ferias, compra de información de mercados, viajes, material promocional, etc.				
25. ¿Ha participado en eventos comerciales nacionales o internacionales?				
26. ¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?				