



Las preguntas del test del exportador

Gracias por tu interés en ser parte de PYME al Mundo. Para ayudarte en la postulación, listamos a continuación las preguntas del test del exportador. No necesitarás datos, sólo saber de la experiencia de la empresa en términos de internacionalización y responder sí/no.

El test hace preguntas diferentes según tu empresa sea de bienes o de servicios. Se dividen en condiciones de la empresa, análisis de mercado, gestión comercial y exportación. Es muy sencillo.

Por dudas o consultas, no dudes en escribirnos a: contacto@pymealmundo.com.uy

Mirá las preguntas a continuación y sumate!

BIENES

1. ¿Usted Identifica alguna ventaja competitiva de su producto?
2. ¿Conoce la capacidad de producción instalada y utilizada de su empresa?
3. ¿Contaría con personal / recursos dedicados al proceso de internacionalización?
4. ¿Su empresa cuenta con personal bilingüe o domine más de un idioma?
5. ¿Su empresa ha realizado alguna exportación?
6. Su empresa tiene o está en proceso de elaboración de un plan de negocios internacional con objetivos, metas y estrategias claras y definidas.
7. ¿Conoce la posición arancelaria (NCM) de su producto?
8. ¿Ha seleccionado mercados objetivos?
9. ¿Ha consultado estudios relacionados con su producto en el mercado seleccionado?
10. ¿Conoce su competencia en los mercados de interés?
11. ¿Ha comprobado si el mercado destino seleccionado realiza importaciones del producto que desea exportar?
12. ¿Ha identificado las condiciones de acceso de su producto en el mercado de su interés: arancel, preferencias arancelarias, impuestos internos, requisitos de ingreso, acuerdos comerciales, entre otros?
13. ¿Ha identificado los requisitos comerciales exigidos por el mercado seleccionado (certificaciones de calidad, normas técnicas, códigos de conducta, impacto ambiental, normas de etiquetado, canales de distribución y comercialización)?
14. ¿Tiene claro las diferencias para cotizar según los diferentes INCOTERMS?
15. ¿Su empresa ha determinado a qué precio venderá su producto en el exterior?
16. ¿Su empresa conoce los medios de pago comúnmente utilizados en el comercio exterior?
17. ¿Su empresa cuenta con recursos para adaptar su producto para satisfacer a los clientes del exterior?
18. ¿Su empresa tiene definido el medio de transporte y las condiciones logísticas para llegar a su(s) mercado(s) de interés?
19. ¿Ha tenido contacto con despachantes de aduana y/o agentes de carga para conocer las tarifas, el procedimiento y la documentación necesaria para exportar?
20. ¿Su empresa cuenta con un sitio web?
21. ¿Su empresa cuenta con un sitio web en más de un idioma?
22. ¿Su empresa cuenta con material promocional institucional como catálogos digitales, brochures o tarjetas de presentación?
23. ¿Su empresa tiene identificados potenciales compradores en el exterior?
24. ¿Su empresa tiene planificado realizar actividades de promoción en el exterior (ferias, rondas de negocios, visita a clientes)?
25. ¿La empresa es socia de Marca País?
26. ¿Conoce las herramientas que facilitan la exportación (VUCE, TU Exporta, Exporta fácil)?



27. ¿Conoce los regímenes especiales para la exportación? (Admisión temporaria, Drawback, Tránsito, Zonas Francas, Reintegros a la Exportación, Envío de muestras)
28. Si su empresa recibe hoy una orden de compra del exterior ¿está seguro de que podría procesar y entregar el pedido a tiempo?

SERVICIOS

1. ¿Identifica la ventaja competitiva de su servicio?
2. ¿Contaría con personal / recursos dedicados al proceso de internacionalización?
3. ¿Su empresa cuenta con personal bilingüe o domine más de un idioma?
4. ¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta a nuevos desarrollos, pedidos y reposiciones para su(s) servicio(s)?
5. ¿Su empresa ha realizado alguna exportación?
6. Su empresa tiene o está en proceso de elaboración de un plan de negocios internacional con objetivos, metas y estrategias claras y definidas.
7. ¿Ha seleccionado mercados objetivos?
8. ¿Ha realizado un análisis estadístico de la demanda de sus servicios en el mercado que ha seleccionado como objetivo?
9. ¿Conoce los factores determinantes de la compra de sus servicios en su mercado objetivo?
10. ¿Conoce su competencia en los mercados de interés?
11. ¿Ha identificado las condiciones de acceso de su servicio en el mercado de su interés: colegiación obligatoria, doble tributación, exigencia de visados, certificaciones necesarias, otros?
12. ¿Conoce la estrategia de ingreso al mercado seleccionado: acercamiento virtual, alianzas estratégicas, movimiento de personas físicas, apertura de oficinas en el exterior, otros?
13. ¿Ha elaborado la matriz de costos de exportación para su(s) servicios?
14. ¿Su empresa conoce los medios de pago comúnmente utilizados en el comercio exterior?
15. ¿Su empresa cuenta con recursos para adaptar su servicio para satisfacer a los clientes del exterior?
16. ¿Su empresa cuenta con un sitio web?
17. ¿Su empresa cuenta con un sitio web en más de un idioma?
18. ¿Su empresa cuenta con material promocional institucional como catálogos digitales, brochures o tarjetas de presentación?
19. ¿Su empresa tiene identificados potenciales compradores en el exterior?
20. ¿Su empresa tiene planificado realizar actividades de promoción en el exterior (ferias, rondas de negocios, visita a clientes)?
21. ¿La empresa es socia de Marca País?
22. ¿Para realizar la cotización a sus clientes ha considerado la tasa de retención?
23. ¿Conoce los impuestos aplicables a tener en cuenta a la hora de facturar?
24. Si su empresa recibe hoy una orden de compra del exterior ¿está seguro de que podría procesar y ejecutar el pedido a tiempo?