



Condiciones de la Empresa	Sí	No	En Proceso
¿Conoce la situación de su empresa a nivel económico y financiero?			
¿Tiene definida la capacidad instalada de su empresa en términos de volumen/tiempo?			
¿Dentro de su porfolio de productos ha definido el que desea exportar?			
¿Tiene capacidad productiva de ese producto para responder a una demanda adicional?			
¿Conoce las condiciones y requisitos para que su producto pueda ser exportado?			
¿Su empresa cuenta con área de comercio exterior?			

Instrumentos de Promoción y Comunicación	Sí	No	En Proceso
Sitio web			
Catálogo de productos			
Material promocional institucional			
Email Corporativo			

Investigación del mercado	Sí	No	En Proceso
¿Ha realizado un estudio FODA de su empresa y producto exportable? (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)			
¿Conoce la posición arancelaria de su producto?			
¿Ha seleccionado uno o más mercados objetivos?			
¿Conoce las características de dicho mercado? (Económicas, demográficas, culturales, etc.)			
¿Ha realizado un análisis estadístico de las importaciones de su producto en el mercado que ha seleccionado como objetivo?			
¿Ha realizado un análisis estadístico de las exportaciones argentinas de su producto al mercado que ha seleccionado como objetivo?			
¿Conoce su competencia nacional así como la extranjera en su país de interés?			
¿Ha identificado cuáles son los productos similares o sustitutos a los suyos en sus diferentes aspectos?			
¿Conoce las condiciones de acceso de su producto al mercado de su interés? (Aranceles, preferencias arancelarias, impuestos internos, requisitos de ingreso, certificaciones, otros)			
¿Conoce a las entidades argentinas y/o extranjeras ante las que deberá tramitar la documentación requerida por el mercado al cual exportará?			

Condiciones logísticas y comerciales	Sí	No	En Proceso
¿Tiene claro cuál es el término INCOTERM más apropiado para llegar al mercado de su interés?			
¿Conoce las características de empaque, embalaje y etiquetado que su producto debe tener para llegar en condiciones óptimas a su mercado de exportación?			

Ejecución y seguimiento del plan de exportación	Sí	No	En Proceso
¿Tiene actualmente una oportunidad de negocio con un comprador internacional?			
¿Ha elaborado la matriz de costos de exportación para sus productos?			
¿Conoce los canales de distribución y comercialización más usados para su producto en el mercado seleccionado?			
¿Tiene claridad sobre los mecanismos de pago utilizados y el riesgo país?			