**GOBERNACIÓN DE RISARALDA**

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD**

**PROYECTO**

**DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.**

**BPIN: 2016000040035**

“*ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN - RISARALDA INNOVA INTERNACIONAL- 2018*”

El diligenciamiento total y completo del presente formato es fundamental en el proceso de elegibilidad de las empresas, cualquier inquietud con respecto a su elaboración, por favor comunicarse con los profesionales de apoyo descritos en los términos de referencia de la convocatoria.

**FORMATO Nª 1 FORMATO DE IDENTIFICACIÓN DEL PLAN EXPORTADOR DE LA EMPRESA**

1. **DATOS DE CONTACTO**

|  |
| --- |
| 1. Nombre Completo: |
| 2. Documento de identidad: |
| 3. Teléfono: Celular: |
| 4. Cargo: |
| 5. Correo electrónico: |
| 6. Dirección actual / Municipio: |

1. **INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA SOLICITANTE**

|  |
| --- |
| 1. Nombre Completo de la Empresa: |
| 2. Nit: |
| 3. Descripción de Objeto social de la empresa: |
| 4. Cuidad de constitución legal: |
| 5. Pagina web: |
| 4.Número total de empleados: Mujeres: Hombres: |
| 5. Nombre del representante legal:  Cedula \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 6. Fecha de constitución legal: |
| 7. Descripción de servicios y/o productos que ofrece: |
| 8. Productos y/o servicios que comercializa a nivel nacional:  9. Productos y/o servicios que comercializa a nivel internacional (OPCIONAL)  10. Tiempo de experiencia en la comercialización de sus productos y/o servicios a nivel nacional:  11. Tiempo de experiencia en la comercialización de sus productos y/o servicios a nivel internacional: |

3.CARACTERIZACIÓN EXPORTADORA DE SU EMPRESA

Responda SI o NO señalando con un X en las siguientes casillas:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **IDENTIFICACIÓN DE CARACTERISTICAS GENERALES DEL PERFIL EXPORTADOR DE SU EMPRESA** | **SI,**  **MARQUE CON UNA (X)** | **NO, MARQUE CON UNA (X)** |
| 1. ¿Su empresa presta un servicio que ya haya sido vendido exitosamente en el mercado internacional? (Anexar soporte) |  |  |
| 1. ¿Su empresa tiene o se encuentra preparando un Plan de mercadeo internacional con estrategias y metas definidas?   (Anexar plan de internacionalización) |  |  |
| 1. ¿Su empresa tiene la capacidad de producción o prestación de servicio suficiente para atender el mercado de exportación? |  |  |
| 1. ¿Su empresa cuenta con una estrategia financiera para apoyar la comercialización de sus servicios y/o productos en el mercado de internacional? (Anexar Plan de Internacionalización) |  |  |
| 1. ¿Esta comprometida la gerencia de la empresa con el desarrollo del mercado de exportación, y tiene el interés y la capacidad de comprometer el personal, tiempo y recursos al proceso? (Anexar oficio firmado por el gerente de la compañía). |  |  |
| 1. ¿Esta comprometida su empresa a brindar el mismo servicio al cliente que se le da a los consumidores nacionales? (Anexar oficio firmado por el gerente de la compañía). |  |  |
| 1. ¿Su empresa tiene el suficiente conocimiento sobre las regulaciones para la prestación del servicio en el mercado de exportación? (Anexar plan de internacionalización que incluya la descripción de éste punto) |  |  |
| 1. ¿Su empresa tiene el suficiente conocimiento sobre la disponibilidad de las plataformas tecnológicas o de otro tipo que requieran la prestación de su servicio en el mercado de exportación? |  |  |
| 1. ¿Tiene su compañía el conocimiento sobre los mecanismos de pago de la exportación como pagos online o transferencias bancarias internacionales? |  |  |

**4. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA**

|  |
| --- |
|  |
| *Realice un resumen ejecutivo.* |
| *Mencione la selección del mercado objetivo.* |
| *Oferta de productos y/o servicios que va a comercializar.*  *Plan de inversiones y gastos.*  *Plan financiero.*  *Plan de marketing.*  *Plan de acción.* |

**5. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN MÍNIMA QUE DEBE POSEER EL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN O PLAN EXPORTADOR DE LA EMPRESA O UNIDAD DE NEGOCIO.**

El plan de internacionalización aportado deberá permitir dar respuesta a los siguientes puntos:

* Qué tengan un plan de exportación, es decir, un instrumento para alinear todos los recursos de la empresa hacia el objetivo de vender en el mercado exterior.
* Que tenga disponibilidad de producto. Con base al producto a exportar, se debe ofrecer solo lo que se esté en capacidad de producir de forma estable y continua.
* Con criterios de calidad. La calidad debe ser la requerida por el mercado, teniendo en cuenta las expectativas del cliente. Se puede considerar certificaciones de calidad internacional.
* Con valor agregado. Características que le dan al producto un factor diferenciador y a su vez un mayor potencial comercial teniendo en cuenta la competencia.
* Con óptima relación calidad/precio. La empresa debe contar con las condiciones necesarias para enfrentar nuevos retos como establecer precios competitivos y a su vez cumplir con los estándares de seguridad en la calidad de los productos. Adaptabilidad. Adecuación del producto de acuerdo a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, teniendo en cuenta barreras culturales, regulación, atributos físicos y de empaque del producto.
* Con deseos de fortalecer sus conocimientos en comercio exterior.
* Qué haya identificado el potencial de internacionalización y los requisitos para su producto (posición arancelaria de sus productos, mercados potenciales y las condiciones de acceso)
* Qué conozca los requerimientos del mercado y del comprador.
* Qué conozca la logística y distribución física internacional

**6. SI YA ES UNA EMPRESA EXPORTADORA, IDENTIFIQUE LA POSICIÓN ARANCELARIA DE SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS MERCADOS POTENCIALES.**

**7. EN CASO DE QUE SU EMPRESA SEA SELECCIONADA COMO BENEFICIARIA, ESCRIBA EL NOMBRE COMPLETO (PREFERIBLEMENTE COMO APARECE EN EL PASAPORTE), CEDULA, FECHA DE NACIMIENTO DE LA PERSONA QUE ASISTITÍA A LAS ACTIVIDADES DE MISIÓN EXPLORATORIA Y FERIA INTERNACIONAL.**

|  |  |
| --- | --- |
| **INFORMACIÓN PARA COMPRA DE TIQUETES AÉREOS** | |
| **NOMBRE Y APELLIDO** |  |
| **CEDULA** |  |
| **PASAPORTE N.** |  |
| **FECHA DE NACIMIENTO** |  |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  |

**8- EN CASO DE QUE SU EMPRESA SEA SELECCIONADA COMO BENEFICIARIA, DESCRIBA EL MONTO QUE ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR (EL CUAL NO PUEDE SER INFERIOR A $1.350.000 -20% DE LA CONTRAPARTIDA EXIGIDA) PARA ASISTIR ACTIVAMENTE A LA MISION EXPLORATORIA Y FERIA INTERNACIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS Y PRODUCTOS:**

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN INICIAL DEL APORTE DE CONTRAPARTIDA** | |
| **DESCRIPCIÓN DE GASTOS A ASUMIR** | **VALOR TOTAL** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Espacio a diligenciar por el equipo de profesionales de apoyo asignados por la Gobernación de Risaralda para acompañar la evaluación y selección de potenciales beneficiarios:**

**PROPUESTA ELEGIBLE:** 

**PROPUESTA VIABLE:** 

**OBSERVACIONES GENERALES: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**NOMBRE DEL PROFESIONAL DE APOYO: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**FIRMA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**