

Tema 1: Gestión Empresarial

Cultura exportadora y entorno empresarial



¡Wow! ¡Cómo pasa el tiempo! Pensar que ya he realizado mi séptimo envío de cacao a Alemania, y ahora vamos por más. A exportar a la tierra del tío Sam, Estados Unidos.

Algo que me ha ayudado mucho a entender el ABC de las exportaciones es desarrollar cultura exportadora.

Decidí buscar ayuda especializada en PROMPERÚ, donde me asesoraron sobre los puntos clave que debía conocer.



¡Bienvenido Exporberto, un gusto tenerte por aquí nuevamente, ¿cuéntame en esta ocasión en qué podemos ayudarte?



Sí, justo estoy tratando de aprender más para seguir creciendo como exportador. Vengo exportando mi cacao al mercado alemán, pero ahora quiero saber lo que requiero para exportar a Estados Unidos.



Claro que sí, Exporberto. Para nosotros es muy importante resolver tus dudas e inquietudes. En PROMPERÚ, te brindamos la asesoría personalizada para exportar con éxito los maravillosos productos del Perú.

Primero hay algunos detalles que debes recordar:

- Elaborar un plan de negocios.
- La adaptación de tu producto.
- Los requisitos de calidad.
- Los INCOTERMS para definir las obligaciones, gastos y riesgos relacionados al envío de tus productos al importador.
- Las tendencias del mercado.
- Responsabilidad y medio ambiente, entre otros factores que de manera directa o indirecta afectan el desenvolvimiento del producto.



¡Qué interesante! Voy a repasar cada paso para conquistar otro importante mercado de exportación.



Recuerda que cultura exportadora es ingresar al mundo de las exportaciones adoptando una nueva actitud que implica la inversión de tiempo para capacitarte, el esfuerzo para comprender las necesidades de los clientes en el exterior y los recursos que deberás destinar para adaptar tu producto a esas necesidades.





Planes estratégicos de una empresa y plan de exportación



Sí Exporberto, el mundo de las exportaciones es una aventura. Como sabes, cada semana tenemos capacitaciones en materia de exportación. Te invito a asistir y recibir así una mayor orientación para los planes de expansión de tu negocio.



¡Claro que sí, estaré allí!

	<p>La mejor forma de alcanzar las metas es tener como punto de partida un plan estratégico de negocios con objetivos a mediano y largo plazo.</p> <p>Ahora, pongamos la teoría en práctica. Los invito a realizar una dinámica grupal con la que explicaremos en detalle el planeamiento que debemos realizar. Recuerden que una exportación exitosa es una suma de detalles.</p> <p>Nuestro plan estratégico será una herramienta imprescindible para realizar nuestras actividades paso a paso, pero antes debemos identificar los factores de éxito o fracaso que tiene mi empresa, conociendo nuestras fortalezas y debilidades.</p>
	<p>¡Eso lo recuerdo muy bien de cuando me informaron sobre los pasos a seguir para exportar mi cacao a Alemania!</p>
	<p>El plan estratégico es la forma de alcanzar nuestros objetivos mediante estrategias, adecuando nuestros productos a las necesidades de cada mercado. Aquí analizaremos la óptima combinación de los recursos y oportunidades que tiene nuestra empresa.</p> <p>En resumen, debemos analizar nuestro producto, alternativas, entorno y competencia para estar bien preparados a la hora de exportar. Esto nos servirá de guía para llegar al consumidor en el exterior, incidiendo en los puntos de selección de mercado, análisis de la demanda internacional, canales de distribución y comercialización, precio del producto, entre otros. De esta manera tendremos mayores posibilidades de éxito.</p>
	<p>Excelente! Elaboraré mi plan de negocios de exportación para Estados Unidos con todos los conocimientos que he refrescado.</p>