

CHECK LIST	Notas
1. Antigüedad, Experiencia y Conocimiento del Sector	
2. Tamaño de la Empresa y Cultura Empresarial	
<i>Número de Empleados</i>	
<i>Equipo Comercial y Recursos de Marketing</i>	
<i>Red de Distribución: ámbito de cobertura (geográfica y puntos de venta)</i>	
<i>Infraestructura de Distribución (almacenes, frigoríficos, camiones, etc...)</i>	
<i>¿Empresa Familiar? (Sí / No)</i>	
<i>¿Dominio de Idiomas? (Sí / No)</i>	
3. Actividad Comercial	
<i>Número de Clientes</i>	
<i>Cadenas</i>	
<i>Otros</i>	
4. Gama de Productos	
<i>Número de Referencias</i>	
<i>Nacionales</i>	
<i>Extranjeras</i>	
<i>Españolas</i>	
5. Capacidad de Compra y Financiación	
6. Nivel de Servicio (preventa, posventa, formación)	
7. Disponibilidad proporcionar Información del Mercado	
8. Utilización de las Nuevas Tecnologías	
9. Compromiso para poner en Práctica la Política Comercial del exportador	
10. Expectativas de Precios y Márgenes Comerciales	
11. Experiencia y Percepción Productos Españoles	