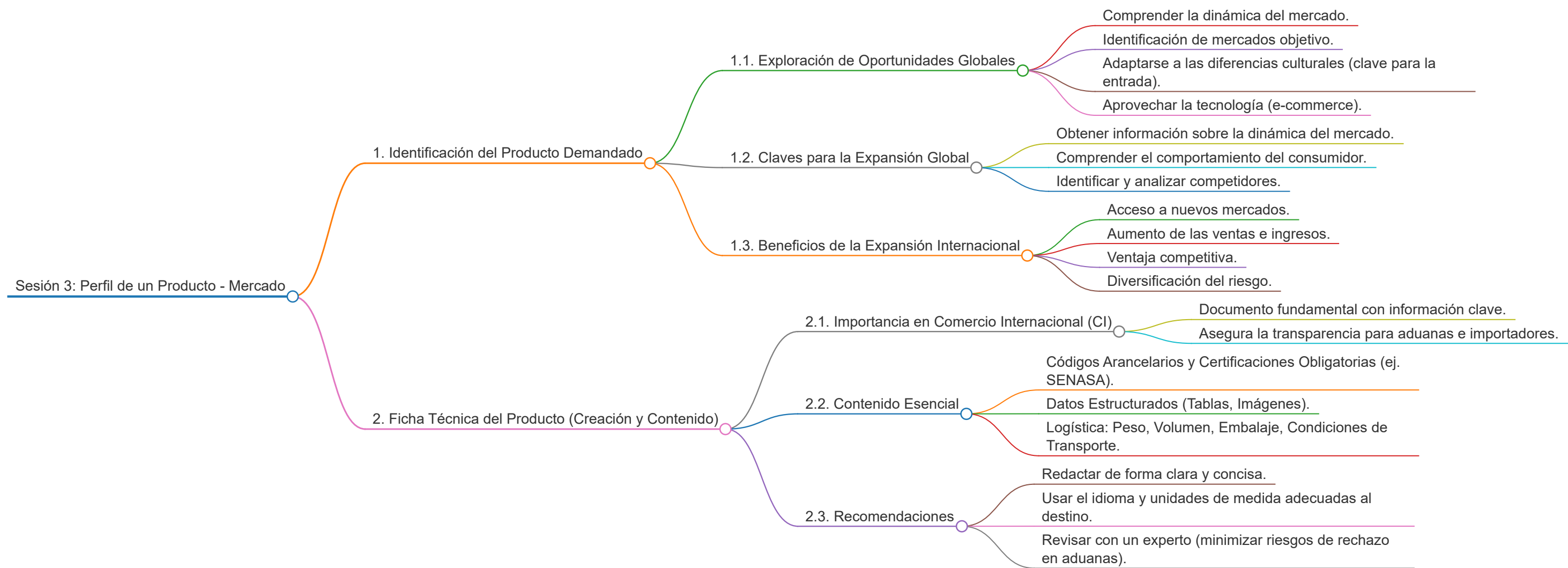


B.3. SESIÓN 3 : PERFIL DE UN PRODUCTO-MERCADO



Comentario del grupo:

Como grupo, entendimos que para elegir un producto con potencial internacional no basta con que sea peruano y exportable: es necesario analizar tendencias, consumidores, competencia y las condiciones reales del mercado. También aprendimos que la ficha técnica es una herramienta clave en el comercio internacional, ya que reúne información precisa y validada que permite presentar el producto de manera profesional y cumplir con los requisitos del país destino. Comprendimos además que esta ficha debe actualizarse constantemente, porque las regulaciones, certificaciones y características comerciales cambian según el mercado y el tipo de producto. En general, esta sesión nos ayudó a ver cómo la investigación de mercado y la correcta elaboración de la ficha técnica se convierten en la base para una internacionalización exitosa.