

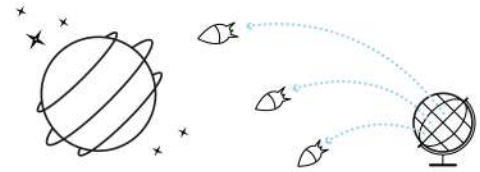
# ¿QUIERES SALIR AL EXTERIOR Y EXPLORAR NUEVOS MERCADOS?

## "EL CAMINO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN"



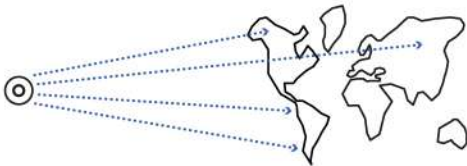
### 1 EL DIAGNÓSTICO DEL POTENCIAL EXPORTADOR

¿Estás preparado para salir al exterior?  
¿Ofrece mi empresa una propuesta de valor al mercado internacional?



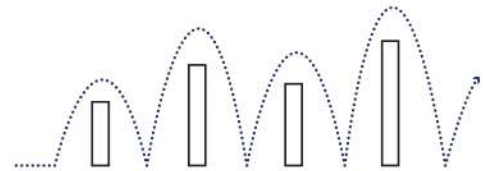
### 2 LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS APLICADA

¿Cuáles son los destinos de mercado más interesantes para mi empresa?  
¿Cómo elegir el mercado objetivo?  
¿Cómo debería abordarlo?



### 3 DIFICULTADES Y BARRERAS

¿A qué barreras y obstáculos me puedo enfrentar?  
¿Qué errores puedo cometer en la salida al exterior?



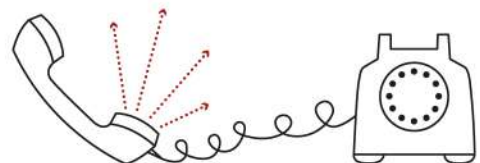
### 4 NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y ASPECTOS LEGALES

¿Cómo debo negociar con clientes, socios y colaboradores en el exterior?  
¿Qué debo saber sobre los contratos internacionales?



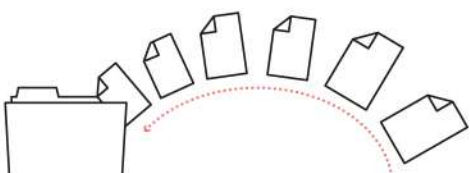
### 5 MERCADO EXTERIOR/CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

¿Cuál es el canal de acceso más adecuado para mis productos?  
¿Cuáles son los pasos para la implantación en el exterior?  
¿Cómo y con qué socios y colaboradores puedo contar?  
¿Cómo funciona la contratación pública en el exterior?



### 6 PLAN INTERNACIONALIZACIÓN Y HOJA DE RUTA

¿Cómo diseño una estrategia internacional?  
¿Cómo defino y ejecuto un plan de internacionalización?



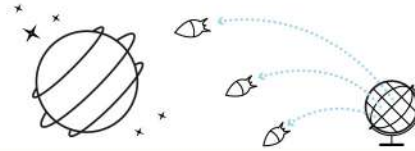
# ¿QUIERES SALIR AL EXTERIOR Y EXPLORAR NUEVOS MERCADOS?

## “EL CAMINO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN”

1

EL DIAGNÓSTICO DEL  
POTENCIAL EXPORTADOR

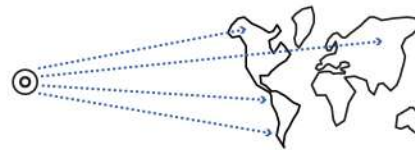
¿ESTÁS PREPARADO?



2

LA INVESTIGACIÓN DE  
MERCADOS APLICADA

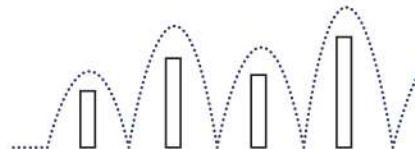
¿DISPONES DE INFORMACIÓN?



3

DIFICULTADES Y  
BARRERAS

¿SABES A QUÉ TE ENFRENTAS?



4

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL  
Y ASPECTOS LEGALES

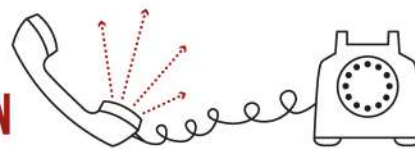
¿TIENES EXPERIENCIA



5

MERCADO EXTERIOR  
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

¿CÓMO VAS A VENDER?



6

PLAN INTERNACIONALIZACIÓN  
Y HOJA DE RUTA

¿TIENES UN PLAN?

