

## **GUIÓN PARA LA ELABORACIÓN DE UNA NOTA SIMPLE SOBRE EL ESTADO DE SITUACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

Este guion está dirigido a empresas que no posean un Plan de Internacionalización o Documento de Diagnóstico de Internacionalización. Su objetivo es valorar el grado de madurez de la actividad exterior de la empresa solicitante del Programa de Asesoramiento sobre Estrategia y Posicionamiento de Marca para la Internacionalización.

Las empresas deberán abordar los siguientes cuatro apartados, profundizando en mayor o menor medida en los detalles que se indican a modo de orientación, en función de la información disponible en cada caso.

- 1. Descripción de la empresa y su actividad. (Max. 1.5 páginas):** se tratará de abordar aspectos como la trayectoria de la empresa (antecedentes, localización, situación actual); la definición del negocio: ¿qué se vende, dónde, a quién, a través de qué canales?; la especialización de la empresa (identificar cuáles son sus productos/servicios de mayor valor añadido); las principales fortalezas y debilidades de la empresa y los datos de facturación de los últimos ejercicios, etc.
- 2. Descripción de su oferta exportable. (Max. 1 página):** se tratará de abordar aspectos como el catálogo de los productos/servicios para la exportación (cartera de productos / servicios que ofrece o pretende ofrecer en el exterior); las ventajas competitivas (diferenciación con la competencia: precio, calidad, atención al cliente, innovación, etc.); certificaciones de calidad y/u homologaciones, etc.
- 3. Experiencia previa en internacionalización (Max. 1.5 páginas):** se tratará de abordar aspectos como los países en los que tenga o haya tenido actividad comercial; datos de facturación de los últimos años en cada país (cifras anuales); tipo de presencia en cada mercado: directa (implantación) o indirecta (socios o distribuidores); acciones recientes de promoción internacional desarrolladas, etc.
- 4. Objetivos para la internacionalización (Máx. 1.5 páginas):** se tratará de abordar aspectos como los mercados/países prioritarios para el desarrollo internacional y los motivos por los que los ha seleccionado; los objetivos de facturación; los perfiles de clientes en cada mercado; los canales de comercialización, etc.

**Nota importante: es necesario aportar información suficiente y correctamente desarrollada para facilitar la aceptación de la solicitud.**