## **¿Por qué internacionalizar? -** <https://mentorday.es/wikitips/por-que-internacionalizar/>

* + 1. ¿Por qué quieres internacionalizar tu empresa?.
  + 2. ¿Qué beneficios esperas conseguir?.

## **¿Es el momento ideal para internacionalizar? -** <https://mentorday.es/wikitips/el-momento-ideal-para-internacionalizar/>

* + 1. ¿Por qué estás en el momento adecuado para internacionalizar?.
  + 2. Si no ha llegado, ¿qué te falta?, ¿qué plazo te das?.

## **¿Cómo son las empresas que exportan? -** <https://mentorday.es/wikitips/como-son-las-empresas-que-exportan/>

* + 1. ¿Qué experiencia exportadora tienes ya?.
  + 2. ¿Estás preparado para la internacionalización?.
  + 3. ¿Es el momento adecuado para tu empresa?.
  + 4. ¿Tienes consolidado tu mercado?.
  + 5. ¿Tienes equipo humano adecuado y financiación suficiente?.
  + 6. ¿Qué recursos tienes para internacionalizarte? (personal de exportación, horas disponibles de gerencia y dirección comercial, partida presupuestaria para apertura de nuevos mercados…).

## **Barreras a la internacionalización -** <https://mentorday.es/wikitips/barreras-a-la-internacionalizacion/>

* + 1. ¿Barreras a tu internacionalización?.

## **Consejos para tener éxito en tu internacionalización -** <https://mentorday.es/wikitips/consejos-para-tener-exito-en-internacionalizacion/>

* + 1. ¿Qué es lo que más te va ayudar a tener éxito?.
  + 2. ¿Qué es lo que más te va a perjudicar?.

## **CANVAS, adapta tu modelo de negocios para la internacionalización -** <https://mentorday.es/wikitips/canvas-adapta-tu-modelo-de-negocio-para-la-internacionalizacion/>

* + 1. ¿Cómo has adaptado tu modelo de negocios al país elegido?.

## **¿Cómo elegir el país? -** <https://mentorday.es/wikitips/como-elegir-el-pais/>

* + 1. ¿Qué mercados te interesan más?.
  + 2. ¿Cómo has elegido los países?.
  + 3. ¿Has empezado por las más fáciles o cercanos?.
  + 4. ¿Qué fortalezas crees que tiene tu empresa en cada nuevo mercado escogido?.
  + 5. ¿Tienes un estudio de mercado previo en cuanto a: existencia del producto o producto sustitutos, posibles competidores, entorno legal/impositivo, estrategia de precios, uso de canales de distribución, costes de transporte/aduanas, imagen de marca, creación de la empresa…?.
* **¿Cómo es el mapa de la competencia en cada país elegido? -** <https://mentorday.es/wikitips/competidores-en-cada-pais/>
* **¿Qué estrategia de internacionalización vamos a seguir? -** <https://mentorday.es/wikitips/estrategia-de-internacionalizacion/>
  + ¿Qué estrategia vas a seguir en cada país para conseguir ventas y defenderte de la competencia?.
* **¿Personas y directivos de mi empresa se van a dedicar? -** <https://mentorday.es/wikitips/como-crear-tu-departamento-de-exportacion/>

#### **¿Qué políticas de precios vamos a seguir en cada país? -** <https://mentorday.es/wikitips/precio-internacional/>

* + ¿Cómo vas a fijar el precio de tu producto o servicio en cada país?
  + ¿Qué precios ofrece tu competencia en cada país?
  + ¿Cómo te vas a diferenciar?
* **En el caso de establecernos, ¿qué forma jurídica es la que más nos conviene? -** <https://mentorday.es/wikitips/formula-juridica/>
  + ¿Cómo vas a entrar en cada país? Sólo exportar con un agente o distribución local, o con implantación directa: filial, oficina comercial, sucursal...¿por qué?
  + ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene cada fórmula....inversión directa, distribuidor, comercio electrónico, licitaciones…?
* **¿Es viable económicamente la inversión de salir al exterior? -** <https://mentorday.es/wikitips/tesoreria/>

## ¿Cuánta financiación necesitas, en que la vas a emplear?

* + ¿Es rentable?
  + ¿Cuánto tienes que vender?
* **Fuentes de Financiación -** <https://mentorday.es/wikitips/fuentes-d-financiacion-internacionalizacion/>
  + ¿Qué fuentes de financiación vas a utilizar?
* **¿Plan de ventas en cada país? -** <https://mentorday.es/wikitips/plan-de-marketing-para-el-exportador/>
  + ¿Qué canales de promoción vas a utilizar?
  + ¿A qué precio vas a vender en cada país?
  + ¿Qué publicidad o promoción?
  + ¿Qué plan de acción con calendario vas a seguir?
  + ¿Tienes tu web y material promocional en varios idiomas?

## **Convenios para evitar la doble imposición -** <https://mentorday.es/wikitips/convenios-para-evitar-la-doble-imposicion/>

* + 1. ¿Qué convenios tienes para evitar la doble imposición?.

## **Errores y problemas más comunes en la internacionalización -** <https://mentorday.es/wikitips/errores-mas-comunes-en-la-internacionalizacion/>

* + 1. ¿Cómo vas a evitar caer en los errores típicos?
  + 2. ¿Tengo un plan?. ¿Por qué y para qué quiero internacionalizar mi empresa?.
  + 3. ¿Cuáles son mis objetivos a corto (6 meses) medio (2 años) y largo (5 años) plazo?.
  + 4. ¿Quiénes son mis clientes?, ¿tengo identificado el/los país/es que más me convienen?.
  + 5. ¿Tengo a la/s persona/s adecuada/s en el equipo? ¿tendrán el tiempo necesario para las nuevas tareas?. Si no las tengo, ¿qué necesito y dónde puedo conseguirlo?.
  + 6. ¿Está mi WEB preparada para el/los nuevos/s mercado/s?.
  + 7. ¿Tengo identificados a mis competidores en el país de destino?, ¿hay competidores locales?.