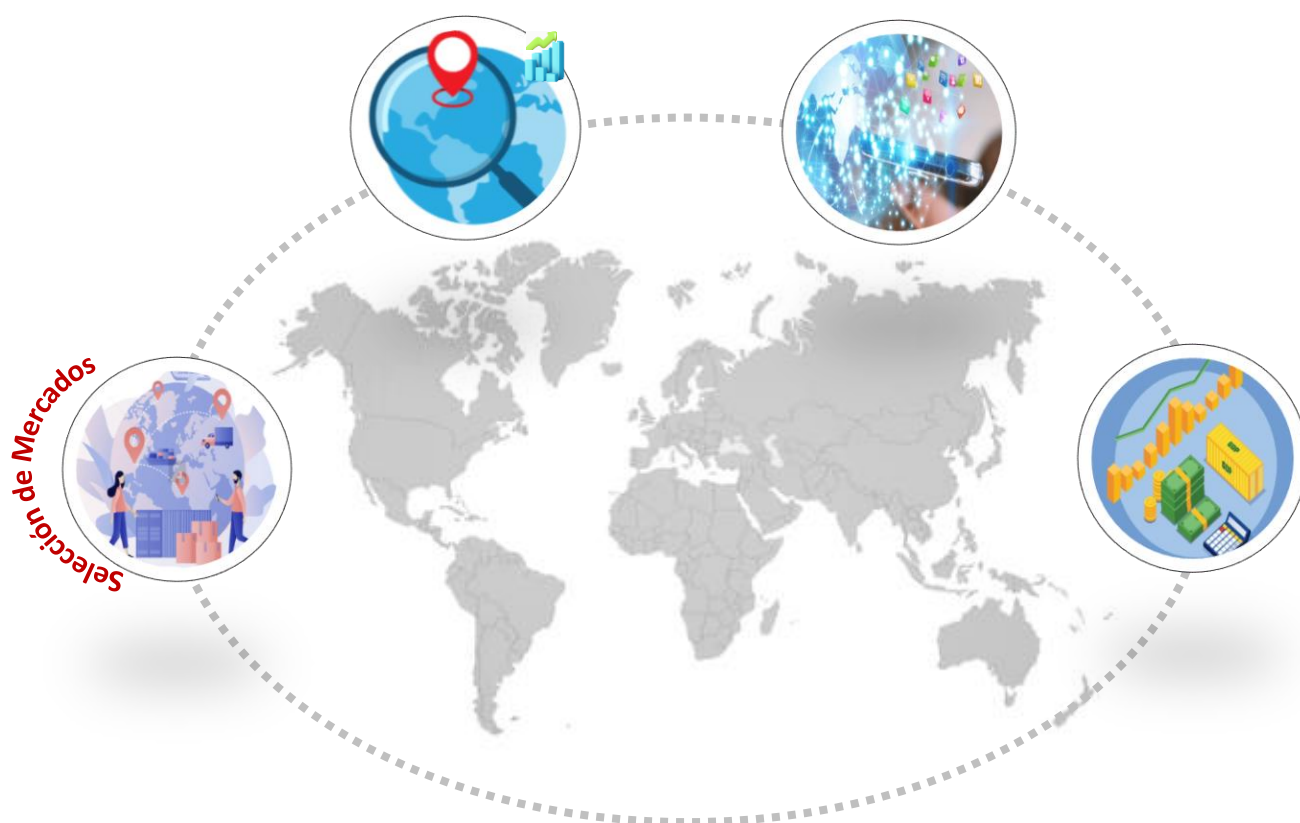


## FASE ASESORAMIENTO

### INFORME

#### Parte 1A Selección de Mercados



***“NOMBRE DE LA EMPRESA”***

***Cámara de Comercio de “ ”***

**#EuropaSeSiente**

Insertar aquí el logo de la Cámara de Comercio territorial y de los organismos terceros, si los hubiera



## Índice de contenidos

<b>1. “Nombre de la Empresa” .....</b>	<b>2</b>
1.1. La Empresa y su actividad .....	2
1.2. Unidades de negocio y carteras de productos para la exportación.....	2
1.3. Análisis Canvas de la Unidad de Negocio para la internacionalización.....	2
<b>2. Selección de Mercados .....</b>	<b>3</b>
2.1. Preselección de mercados.....	3
2.2. Análisis de los países seleccionados.....	3
2.3. Ranking final de los países.....	3
2.4. Información de los países analizados.....	3
2.5. País seleccionado .....	3

## 1. “Nombre de la Empresa”

Nota: este entregable recoge el trabajo desarrollado con la empresa en la Parte 1A de Selección de Mercados y que determina la elección:

- Del país objetivo sobre el que se va a desarrollar la definición de la estrategia de exportación.
- De los 10 países que se van a incluir en la Fase de Ayudas del Programa.

A continuación se presentan los apartados que debe recoger el informe. Los textos que aparecen en cada uno de ellos pretenden ayudar a entender el contenido de cada apartado. Se tienen que borrar aquellos textos que son indicaciones internas para las Cámaras de cómo elaborar el informe.

Este informe recoge las conclusiones y decisiones tomadas tras las sesiones mantenidas con la empresa en las que se trabajó con los Dossiers de Inteligencia, los cuadernos de trabajo y las herramientas digitales. Se puede incluir información procedente de los Dossiers de Inteligencia si se considera relevante.

Este informe se entrega a la empresa como entregable del asesoramiento realizado durante la Parte 1A de la Fase de Asesoramiento del Programa.

### 1.1. La Empresa y su actividad

Incluir una descripción de la empresa y su actividad y aquellos aspectos de mayor interés que ayuden a conocer la empresa y su negocio.

Si se considera interesante para la empresa se puede incluir información y datos procedentes de los Dossiers M1D1 y M1 D2.

### 1.2. Unidades de negocio y carteras de productos para la exportación

Incluir la información más relevante del análisis de las unidades de negocio efectuado junto con la empresa en la sesión 1 del Módulo 1.

Incluir las matrices y tablas utilizadas durante el análisis con la empresa.

Finalizar el apartado con la selección de la unidad de negocio/cartera de productos sobre la que se va a centrar el plan de internacionalización.

### 1.3. Análisis Canvas de la Unidad de Negocio para la internacionalización

Incluir información del análisis Canvas que se ha hecho sobre la unidad de negocio elegida, sobre la que se va a diseñar el plan de internacionalización, y que se han trabajado durante las sesiones 2 y 3.

Incluir el lienzo Canvas con los resultados del análisis.



Se puede recoger al final una explicación de las principales conclusiones del mismo.

## **2. Selección de Mercados**

---

### **2.1. Preselección de mercados**

Copiar el contenido del apartado correspondiente del Dossier M1D3.

### **2.2. Análisis de los países seleccionados**

Copiar el contenido del apartado correspondiente del Dossier M1D3.

Si se hubiera producido algún cambio (p.e. ponderación de las variables) durante la reunión con la empresa especificarlo y poner el análisis correspondiente.

### **2.3. Ranking final de los países**

Poner en este apartado el ranking de países resultante tras el análisis de mercados realizado y la reunión mantenida con la empresa, siguiendo el modelo del Dossier M1D3

### **2.4. Información de los países analizados**

Incluir la información de los países analizados que se considere relevante a partir de la información facilitada en el Dossier M1D3 y la reunión mantenida con la empresa.

### **2.5. País seleccionado**

Determinar el país seleccionado finalmente y las razones de su elección.

Se pueden incluir aquellos aspectos que se consideren relevantes tras la reunión de selección de mercados mantenida con la empresa.

Asimismo, se puede incluir aquella información que se considere relevante sobre el conocimiento y experiencia de la empresa en el mercado.



## Producción del Informe

Cámara de Comercio de  
Incluye información facilitada por la Unidad de Conocimiento de la Dirección de Competitividad  
de la Cámara de España.



## Aviso Legal

2025 | Todos los derechos de Propiedad Intelectual sobre los informes, metodología, herramientas de trabajo y resultados de todo tipo que se manifiesten del Servicio de Asesoramiento XPANDE pertenecen a la Cámara de Comercio de España en exclusividad para todo el mundo y por el tiempo de duración legal de los derechos, de conformidad con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de la Propiedad Intelectual, y demás normativa en la materia.

La distribución, modificación, cesión o comunicación pública de los citados contenidos y cualquier otro acto que no haya sido expresamente autorizado por la Cámara de Comercio de España quedan expresamente prohibidos.

La Cámara de Comercio de España se reserva el ejercicio de las acciones civiles, penales o de otro orden que les correspondan en caso de que se produzca una infracción de sus derechos de propiedad intelectual e industrial.