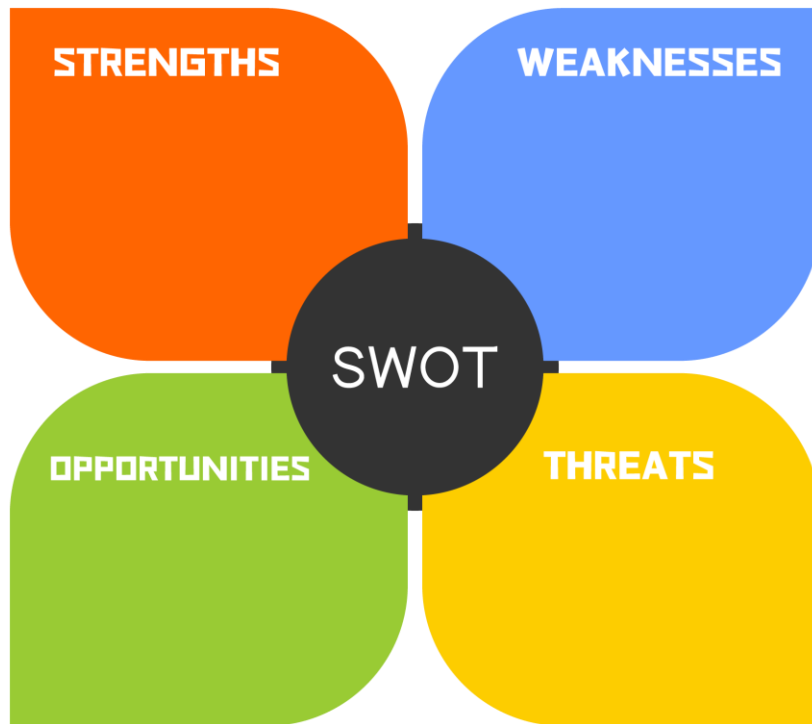


SWOT EXPORTACIÓN



Fortalezas (Strengths):

1. ¿Qué productos o servicios de la empresa tienen una ventaja competitiva clara en los mercados internacionales?
2. ¿Qué conocimientos o experiencia en exportación tiene la empresa?
3. ¿La empresa tiene personal capacitado y recursos suficientes para gestionar las operaciones de exportación?
4. ¿Los productos de la empresa cumplen con estándares de calidad internacionales?
5. ¿Qué alianzas estratégicas (con proveedores, distribuidores o socios) tiene la empresa que le pueden ayudar en la exportación?
6. ¿La empresa tiene una capacidad de producción suficiente para satisfacer la demanda de mercados extranjeros?
7. ¿La marca de la empresa es reconocida y tiene una buena reputación en su mercado local o en otros mercados?

SWOT EXPORTACIÓN

Debilidades (Weaknesses):

1. ¿Cuáles son las áreas donde la empresa carece de experiencia o conocimiento en exportación?
2. ¿Existen limitaciones en la capacidad de producción o logística que puedan afectar la capacidad para exportar?
3. ¿La empresa depende demasiado de su mercado local o de un solo cliente?
4. ¿Qué barreras internas, como la falta de recursos financieros o humanos, dificultan la expansión internacional?
5. ¿Existen deficiencias en el marketing o la promoción internacional que dificulten la entrada a nuevos mercados?
6. ¿Cuáles son los problemas en la cadena de suministro que podrían afectar la capacidad de entregar productos a tiempo en otros países?
7. ¿Qué desafíos enfrentaría la empresa en adaptar su producto a las normativas o preferencias culturales de los mercados extranjeros?

Oportunidades (Opportunities):

1. ¿Existen mercados emergentes que muestren una demanda creciente para los productos o servicios de la empresa?
2. ¿Existen acuerdos comerciales o incentivos gubernamentales que faciliten la entrada a ciertos mercados?
3. ¿Qué avances tecnológicos o tendencias globales podrían favorecer la demanda de los productos de la empresa en mercados internacionales?
4. ¿Qué mercados actualmente tienen poca competencia y pueden representar una oportunidad de crecimiento?
5. ¿Cómo podría la empresa adaptar o diversificar sus productos para aprovechar las demandas específicas de otros países?
6. ¿Qué estrategias de marketing digital podrían permitir una entrada más rápida y efectiva en nuevos mercados?
7. ¿Cómo podría la empresa aprovechar las tendencias en sostenibilidad o responsabilidad social corporativa para diferenciarse en el exterior?

SWOT EXPORTACIÓN

Amenazas (Threats):

1. ¿Qué competidores internacionales son fuertes en los mercados que la empresa desea penetrar?
2. ¿Existen barreras comerciales (aranceles, cuotas, regulaciones) que podrían complicar las operaciones de exportación?
3. ¿Cuáles son los riesgos cambiarios o de inestabilidad económica en los mercados objetivo?
4. ¿Qué normativas locales (sanitarias, de seguridad, de calidad) son difíciles de cumplir en los países a los que se quiere exportar?
5. ¿Cómo podrían afectar las fluctuaciones en los costos de transporte, materias primas o logística a la rentabilidad de las exportaciones?
6. ¿Qué desafíos culturales o lingüísticos podría enfrentar la empresa al intentar vender en nuevos mercados?
7. ¿Cuáles son los riesgos políticos o sociales que podrían afectar la estabilidad de los mercados objetivo?