

PROGRAMA DE ASESORAMIENTO EN INTERNACIONALIZACIÓN

Impulsa la expansión global de tu empresa
en el Sector Servicios (Otros)



Objetivo del programa:

Este programa de asesoramiento en internacionalización está diseñado tanto para empresas pyme del Sector Servicios (Otros) que inician su camino internacional como para aquellas que necesitan redefinir su estrategia o plan de acción. Adaptado al nivel de madurez de cada organización, va a permitir identificar mercados con alto potencial, diversificar riesgos, optimizar recursos y reforzar la competitividad. Además, ofrece acompañamiento experto y una planificación estructurada para tomar decisiones acertadas en entornos globales.

¿A quién va dirigido?

Este programa está dirigido a profesionales pertenecientes al Sector Servicios (Otros) con funciones de liderazgo dentro de la empresa, especialmente a quienes ocupan cargos gerenciales, directores de área comercial o internacional, así como a perfiles diversos que tengan capacidad de decisión en relación con el proceso de internacionalización.

Plan de asesoramiento

La fase de asesoramiento se dividirá en sesiones de trabajo, que podrán desarrollarse en modalidad online:

Sesión 1: Introducción y Diagnóstico Inicial

Se presenta la metodología de trabajo. La empresa expondrá su situación actual en internacionalización, lo que permitirá identificar de forma conjunta los principales retos y oportunidades. Se definirán los objetivos para las siguientes sesiones.

Sesión 2: Análisis y Definición de Objetivos

En esta sesión se presentará el análisis de la información recopilada previamente, lo que permitirá identificar los aspectos críticos que la empresa debe abordar para avanzar en su proceso de internacionalización. A partir de este diagnóstico, se definirán los objetivos específicos que guiarán su estrategia internacional.

Sesión 3: Plan de acción

Durante esta sesión se presentarán diferentes alternativas de solución identificadas, analizando su viabilidad y adecuación a los objetivos específicos de la empresa. A partir de esta revisión, se seleccionarán las medidas y acciones más efectivas para avanzar en el proceso de internacionalización. Seguidamente, se definirá un plan de acción detallado, junto con los indicadores que permitirán hacer un seguimiento claro de los avances.

Sesión 4: Implementación y seguimiento

Se revisará el avance logrado en la implementación del plan de acción, evaluando el cumplimiento de las tareas y objetivos establecidos. Se analizarán las dificultades encontradas durante el proceso y se propondrán estrategias para superarlas de forma efectiva.

Sesión 5: Evaluación y Presentación del Plan de Internacionalización

La sesión final estará dedicada a la presentación y análisis de los resultados obtenidos a lo largo del proceso de asesoramiento, valorando en qué medida se han alcanzado los objetivos definidos. Además, se realizará una evaluación conjunta del desarrollo del programa, identificando buenas prácticas, aprendizajes clave y posibles áreas de mejora, con el fin de facilitar una aplicación continua y sostenible de la estrategia internacional de la empresa.



ITINERARIO FORMATIVO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES DEL SECTOR **SERVICIOS (OTROS)**

Formación sin coste para PYMES y profesionales de sectores estratégicos.

Acción Formativa: La importancia de los socios locales en la prestación de servicios en otros mercados

25 horas



Módulo 1

IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE SOCIOS LOCALES POTENCIALES

- Introducción a los socios locales y su relevancia en mercados externos para pymes de servicios [otros]
- Criterios clave para identificar socios locales según actividad sectorial: reputación, certificaciones [ej. homologaciones en seguridad o limpieza], licencias específicas [ej. Juegos de azar, funerarias], experiencia en gestión cultural o de servicios personales, adaptación a normativas locales
- Métodos de investigación y recopilación de información: ferias internacionales de servicios, asociaciones gremiales, cámaras de comercio locales, entre otros
- Evaluación de socios potenciales para pymes de servicios [otros]: casos prácticos de selección de socios en mercados internacionales

Módulo 2

ESTRATEGIAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE ALIANZAS CON OTROS MERCADOS

- Fundamentos de las alianzas estratégicas internacionales aplicados a pymes de servicios [otros]
- Diseño de estrategias de colaboración adaptadas a distintos subsectores: ejemplos de cooperación de una empresa con un socio local para acceder a contratos públicos internacionales
- Comunicación efectiva en alianzas internacionales: herramientas digitales, negociación intercultural y protocolos de actuación al sector servicios
- Implementación y gestión inicial de alianzas: contratos de prestación compartida, acuerdos de corresponsalía, gestión operativa conjunta en servicios de limpieza, mantenimiento y otros subsectores referencia concreta a las empresas de seguridad privada.

Módulo 3

FORTALECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD DE LAS ALIANZAS

- Gestión de relaciones a largo plazo con socios locales: confianza, renovación de contratos, fidelización de clientes en mercados internacionales
- Desarrollo de planes de fortalecimiento de alianzas para pymes de servicios
- Evaluación y adaptación continua de la alianza: indicadores específicos de éxito en servicios [calidad, satisfacción de clientes, cumplimiento normativo internacional]
- Gestión de conflictos en alianzas internacionales: resolución de disputas en sectores regulados y en servicios personales



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Acción Formativa: Mecanismos de expansión internacional para el sector servicios

25 horas

Módulo 1

FUNDAMENTOS DE LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL EN EL SECTOR SERVICIOS (OTROS)

-Definición y características del sector en la prestación de servicios internacionales

-Factores que impulsan la internacionalización de PYMEs del sector: demanda global, externalización de servicios, turismo cultural, certificaciones y homologaciones

-Estrategias iniciales para la internacionalización de servicios (Otros): franquicias, subcontrataciones y gestión compartida en servicios

-Impacto de la tecnología en la internacionalización de servicios: digitalización en plataformas con diferentes softwares de control-Impacto de la tecnología en el sector servicios internacional.

Módulo 2

FORMAS DE ENTRADA A MERCADOS INTERNACIONALES EN EL SECTOR SERVICIOS (OTROS)

-Inversión extranjera directa (IED) aplicada a empresas de servicios: apertura de sedes en países de destino

-Franquicias y licencias internacionales en peluquería y estética, gimnasios, servicios culturales y formación

-Alianzas estratégicas y joint ventures en el ámbito servicios: colaboración entre empresas locales e internacionales

Módulo 3

ADAPTACIÓN DE OTROS SERVICIOS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

-Investigación de mercados internacionales para identificar oportunidades en servicios como limpieza, estética o seguridad privada, gimnasios y juegos de azar, entre otros.

-Adaptación cultural y lingüística en la prestación de servicios: atención al cliente, comunicación y adaptación de protocolos

-Cumplimiento de normativas y estándares internacionales. Homologaciones, requisitos de higiene, normativas de conservación y regulación de actividades de azar

Módulo 4

RETOS Y OPORTUNIDADES EN LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DEL SECTOR SERVICIOS (OTROS)

-Retos específicos de las PYMEs del sector: barreras legales, costes de entrada, adaptación a normativas locales

-Oportunidades en mercados emergentes para empresas de servicios

-Innovaciones tecnológicas aplicadas: plataformas digitales de gestión de servicios domésticos, sistemas de vigilancia inteligentes, reservas online de servicios culturales y aplicaciones para la gestión de apuestas/juegos en línea.

-Perspectivas futuras de los servicios en el ámbito internacional: tendencias de sostenibilidad, digitalización y especialización en actividades de servicios (otros).



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Acción Formativa: La tecnología aplicada a la internacionalización en el sector servicios (otros)

25 horas



Módulo 1

FUNDAMENTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA TECNOLOGÍA

-Conceptos clave de la internacionalización empresarial aplicados a PYMEs del sector Servicios (otros): limpieza, seguridad, estética, museos, bibliotecas, juegos de azar y servicios domésticos, entre otros.

-Tecnologías clave como motor en la internacionalización de los servicios: digitalización de procesos, automatización, plataformas de gestión online.

-Beneficios y desafíos de la integración tecnológica en PYMEs de servicios: reducción de costes, adaptación cultural, barreras legales y brecha digital.

Módulo 2

ESTRATEGIAS TECNOLÓGICAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES

-Plataformas digitales como herramientas de expansión internacional: reservas online, gestión digital, control de servicios y seguridad, incluyendo juegos de azar y apuestas.

-E-Commerce y marketplaces globales: impacto en la venta de servicios complementarios y en la captación de clientes en mercados internacionales.

-Marketing digital y análisis de datos: herramientas para PYMEs de servicios (SEO, redes sociales, analítica de satisfacción del cliente).

Módulo 3

IMPACTO DE LA TECNOLOGÍA EN LOS DIFERENTES SERVICIOS

-Sector servicios (otros): digitalización y prestación internacional de servicios.

-Uso de plataformas digitales y formación online como apoyo a la internacionalización de las empresas del ámbito Servicios (Otros): peluquería, estética, limpieza, seguridad, servicio doméstico, museos, bibliotecas, juegos de azar, entre otros

Módulo 4

RETOS Y OPORTUNIDADES DEL USO TECNOLÓGICO EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SERVICIOS

-Nuevas tecnologías aplicadas a los servicios: especial atención a la inteligencia artificial en atención al cliente, automatización de procesos de limpieza y sistemas inteligentes de vigilancia.

-Ciberseguridad y protección de datos en mercados de servicios internacionales: riesgos y protocolos de seguridad en PYMEs.

-Sostenibilidad y responsabilidad ética en la expansión tecnológica de los servicios.

-Tendencias emergentes: digitalización de experiencias culturales, plataformas colaborativas en servicios y soluciones online, incluyendo aplicaciones y servicios digitales



Acción Formativa: Identificación y Evaluación de Licitaciones en Mercados Internacionales

• 25 horas

Módulo 1

LICITACIONES INTERNACIONALES Y ORGANISMOS FINANCIADORES EN EL SECTOR SERVICIOS (OTROS)

- Introducción a las licitaciones internacionales para PYMEs de servicios (limpieza, seguridad, museos, bibliotecas, estética, servicio doméstico, entre otros.).
- Principales organismos financiadores internacionales y su papel en proyectos de servicios (Banco Mundial, BID, UE, Naciones Unidas).
- Beneficios de la participación en licitaciones internacionales para PYMEs del sector
- Herramientas y plataformas de ayuda para el acceso a licitaciones: portales multilaterales, agencias de cooperación y cámaras de comercio

Módulo 2

CICLO DE VIDA DE PROYECTOS Y ESTRATEGIAS DE ADQUISICIÓN

- Ciclo de vida de un proyecto multilateral aplicado a pymes del sector Servicios (Otros).
- Búsqueda de oportunidades de negocio: localización de licitaciones relevantes en ámbitos de limpieza, seguridad, gestión cultural, estética, entre otros.
- Procedimiento de adquisición en licitaciones internacionales.2.4. Herramientas de planificación y análisis de impacto
- Estrategia de participación y cooperación para PYMEs: consorcios, subcontratación o acuerdos con socios locales.
- Elaboración de expresiones de interés (EOI) en el ámbito de servicios: qué son, cuándo se utilizan y cómo estructurarlas.
- Análisis de anuncios de licitaciones internacionales en subsectores concretos



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU





Acción Formativa: Identificación y Evaluación de Licitaciones en Mercados Internacionales

⌚ 25 horas



Módulo 3

ESTRATEGIA DE PARTICIPACIÓN Y COOPERACIÓN. ELABORACIÓN DE EOI PARA SERVICIOS (OTROS)

- Estrategias de participación de PYMEs de Servicios (Otros) en licitaciones internacionales: consorcios, subcontrataciones y acuerdos con socios locales
- Análisis de anuncios de licitaciones internacionales: cómo interpretar los requisitos específicos para servicios de apoyo, mantenimiento, seguridad o gestión cultural.
- Estrategias de cooperación: consorcios con socios locales o internacionales para fortalecer la capacidad técnica y financiera.
- Qué es una EOI (Expresión de Interés) y cuándo se utiliza en el ámbito de Servicios (Otros)
- Elaboración de una EOI efectiva para PYMEs: estructura, experiencia sectorial y adaptación al pliego de licitación

Módulo 4

ELABORACIÓN DE OFERTAS TÉCNICAS Y FINANCIERAS

- Introducción a la estructura de las ofertas en proyectos internacionales de servicios
- Elaboración de la oferta técnica: equipo técnico, experiencia sectorial y metodología adaptada a limpieza, seguridad, gestión cultural o servicios domésticos
- Elaboración de la oferta financiera: costes directos, estructura de precios y sostenibilidad económica
- Coordinación entre la propuesta técnica y la financiera en PYMEs de servicios



Acción Formativa: Aspectos claves de un mercado para poder ofrecer mis servicios

25 horas

Módulo 1

LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU IMPORTANCIA EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTERNACIONALES

- Introducción a la investigación de mercados internacionales aplicada a PYMEs del sector Servicios [Otros]: limpieza, seguridad, estética, museos, bibliotecas, gimnasios, entre otros
- Objetivos y ámbito de la investigación de mercados en el sector Servicios [Otros]: detección de demanda, requisitos legales y tendencias culturales
- Tipos de estudios de mercado internacionales adaptados a los subsectores: viabilidad de franquicias, competencia en servicios, demanda cultural y satisfacción de clientes

Módulo 2

EL ANÁLISIS DEL MACROENTORNO Y DEL MICROENTORNO INTERNACIONAL

- Modelos básicos de análisis del entorno aplicados a limpieza, seguridad, estética, museos, bibliotecas y servicios domésticos, entre otros
- Diferencias entre macroentorno y microentorno internacional para PYMEs del sector servicios [otros]
- Relación entre el entorno y la estrategia empresarial en procesos de internacionalización



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU





Acción Formativa: Aspectos claves de un mercado para poder ofrecer mis servicios

25 horas

Módulo 3

ANÁLISIS BENCHMARKING

- Qué es el benchmarking y cómo aplicarlo en PYMEs del sector Servicios.
- Características y objetivos del benchmarking en la expansión internacional
- Ventajas y aspectos de mejora del benchmarking en pymes del sector Servicio (Otros): limpieza, seguridad, gestión cultural, estética, peluquería, entre otros.
- Puesta en marcha de un proceso de benchmarking y tipos de análisis aplicados al sector Servicios (Otros).

Módulo 4

ANÁLISIS DAFO Y ANÁLISIS CAME

- Fundamentos del análisis estratégico en mercados internacionales
- Aplicación del análisis DAFO a PYMEs del sector Servicios (Otros)
- Del diagnóstico a la acción: aplicación del análisis CAME en Pymes del sector Servicio (Otros).



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

