

## FECHA Y LUGAR

26 de septiembre – 15:30 - 18:00 h.  
Plaza de la Independencia

## Retos para la empresa en el acceso al mercado de Estados Unidos

El mercado **estadounidense es uno de lo más atractivos del mundo** para las empresas. Ofrece más de 330 millones de potenciales clientes, **muy competitivo y reglamentado**. Por ello resulta esencial conocer las leyes y normas federales, estatales y locales exigidas para superar con éxito cualquier barrera.

También es importante elegir **una buena estrategia comercial**, contar con **socios adecuados** que conozcan las particularidades del país y disponer de una **buena red de contactos**. EE.UU. es un mercado altamente competitivo por ello es importante diferenciarse de la competencia y escoger bien tu cliente objetivo.

## CONTACTA CON NOSOTROS

Pilar Quiñonero  
([pilar.quinonero@camaramadrid.es](mailto:pilar.quinonero@camaramadrid.es))  
Tel. 91 538 35 00

## Colaboradores:



## PROGRAMA

### 15.30 Registro de asistentes

### 16.00 Bienvenida

*Representante de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid*

### 16.20 Consideraciones para un DAFO de tu empresa en EE.UU.

Barreras, oportunidades, debilidades y fortalezas de la empresa española en USA

- Aspectos legales
- Aspectos estratégicos
- Aspectos económicos
- Aspectos culturales

### 16.40 Mito y realidad de Miami: La puerta de EE.UU, LATAM y el Caribe.

- El nuevo centro financiero y comercial de los Estados Unidos
- Atracción de capital, tecnología y personas

### 17.00 Decisiones estratégicas en el proceso de internacionalización: orientaciones

- Análisis de mercado
- Alianzas
- Recursos Humanos
- Inversión

### 17.20 Relatos del otro lado: Análisis de casos reales de éxito y de fracaso.

**Ponentes:**  
**D. Álvaro Camps Gutiérrez**  
Director, Business USA Solutions  
**D. Alex Guillamont Moreno**  
Consultor Senior de internacionalización,

### 17.35 Ronda de preguntas

### 17.40 Café networking