

## ENCUENTRO EMPRENEMJUNTS LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Fecha: **15 de febrero de 2011** Horario: **18.00-20.45**  
Lugar: **Centro de Congresos de Elche**  
**C/Filet de la Fora,1 Elche**

En esta jornada hablaremos sobre la **Internacionalización** de una empresa, como proceso de innovación y crecimiento en épocas de crisis; ya que internacionalizar es una de las decisiones más importantes que puede tomar una organización, y es una decisión que responde al deseo de crecer.

Internacionalizarse es necesario para asegurar la supervivencia de la empresa. La internacionalización, ya sea exportando a otros mercados, o establecerse en otros países, conlleva múltiples ventajas. No obstante, existe una serie de cuestiones a resolver de forma previa a iniciar el proyecto internacional. Por ello se hace necesario elaborar un plan estratégico y un plan operativo donde se plasmen los aspectos fundamentales del proyecto internacional de la empresa.

### PROGRAMA

18.00	Apertura y presentaciones
18.15-18.45	<b>“Internacionalización de la empresa-Crecer en Época de Crisis Económica”</b> Esta ponencia aborda una visión global sobre la internacionalización de la empresa, una exposición práctica sobre casos de éxito de empresas españolas en Turquía y Marruecos. Mediante el estudio de estos casos, se obtiene una perspectiva práctica sobre la planificación previa al proyecto internacional, así como de la valoración <i>a posteriori</i> de los resultados obtenidos. <b>D. Luis Rodríguez Manfredi, Responsable área internacional de GALÁN Y ASOCIADOS CONSULTORES.</b>
18.45-19.15	<b>“La protección internacional de marcas y patentes”</b> Una adecuada gestión de los tiempos y del espacio geográfico de registro internacional de marcas y patentes es fundamental para el éxito de una estrategia de internacionalización. En la ponencia analizaremos todos los aspectos que deben tenerse en cuenta para proteger debidamente la imagen y los productos de la empresa más allá de nuestras fronteras. <b>D. Salvador Sánchez, Director Oficina de Alicante Clarke, Modet &amp; Cº.</b>
19.15-20.15	<b>“¿Cómo nos puede ayudar Internet a conseguir nuevos contactos comerciales internacionales?”</b> Las estrategias en los canales digitales se han convertido en una herramienta indispensable en los procesos de internacionalización de una empresa. Uno de los objetivos principales es la obtención de contactos comerciales a nivel internacional. Se analizarán cuales son estas estrategias, que efectividad tienen y cómo se pueden aplicar en la empresa exportadora. <b>D. Sergio Maestre - Consultor Marketing Digital Internacional en Reexporta - Think About Export</b>
20.15-20.45	<b>Networking</b>

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN EN: [www.ceei-elche.com](http://www.ceei-elche.com)



"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2007-2013"

**PATROCINAN:**



**COLABORAN:**

		
		
		
		
		