



GUÍA GRATUITA PARA EXPORTADORES

10 preguntas antes de entrar en el mercado de EE. UU.

Un ejercicio práctico de 10 minutos para fabricantes y empresas exportadoras.



Antes de invertir en inventario, distribución o un equipo comercial en EE. UU., revisa las decisiones más importantes.

Descarga gratuita. Sin necesidad de reuniones.



PREGUNTAS 1-5

Revisa tu preparación

01 ¿Sabemos quién compraría nuestro producto?

Define el comprador, su necesidad, quién decide y qué motivo tendría para probar tu oferta.

☐

02 ¿En qué parte de EE. UU. empezaremos?

Elige un estado, región o segmento concretos. Estados Unidos no es un mercado homogéneo.

☐

03 ¿Qué canal comercial tiene más sentido?

Compara importadores, distribuidores, agentes, venta B2B directa y comercio electrónico.

☐

04 ¿El coste puesto en destino permite margen?

Calcula coste de producto, transporte, aranceles, gestión, márgenes del canal e imprevistos.

☐

05 ¿Tenemos claras las normas aplicables?

Identifica requisitos específicos de etiquetado, aduanas y organismos como la FDA cuando corresponda.

☐



PREGUNTAS 6-10

Revisa tu preparación

06 ¿Podemos cumplir los primeros pedidos?

Revisa capacidad, plazos, embalaje, conservación cuando proceda y política de incidencias.

☐

07 ¿Tenemos materiales que ayuden a vender?

Prepara fichas de producto, argumentos, referencias, precios orientativos y condiciones comerciales.

☐

08 ¿Cómo evaluaremos a los distribuidores?

Compara su cobertura, cartera, encaje de categoría, solvencia y capacidad de informar sobre resultados.

☐

09 ¿Qué mediremos en la prospección?

Controla empresas investigadas, contactos cualificados, respuestas, muestras, oportunidades y pedidos.

☐

10 ¿Cuál es nuestro plan de prueba de 90 días?

Define responsables, presupuesto, segmento inicial, acciones semanales y criterios para continuar o corregir.

☐



Tu primer plan de acción

Asigna un punto por cada pregunta que puedas responder con datos y no solo con suposiciones.

0-3

Construye la base

Aclara comprador, canal y coste puesto en destino.

4-7

Cierra las brechas

Prioriza las dos o tres dudas con más riesgo.

8-10

Prueba de forma controlada

Diseña una prueba comercial de 90 días, no un lanzamiento masivo.

¿Necesitas un método más completo?

El Brightway U.S. Market Entry Toolkit incluye 12 módulos y un Excel de planificación. Paquete digital de compra única: \$149. El contenido completo está actualmente en inglés.

brightwayventuresgroup.com/us-market-entry-toolkit

Material educativo; no constituye asesoramiento jurídico, fiscal, aduanero ni regulatorio. Confirma los requisitos específicos con profesionales cualificados.