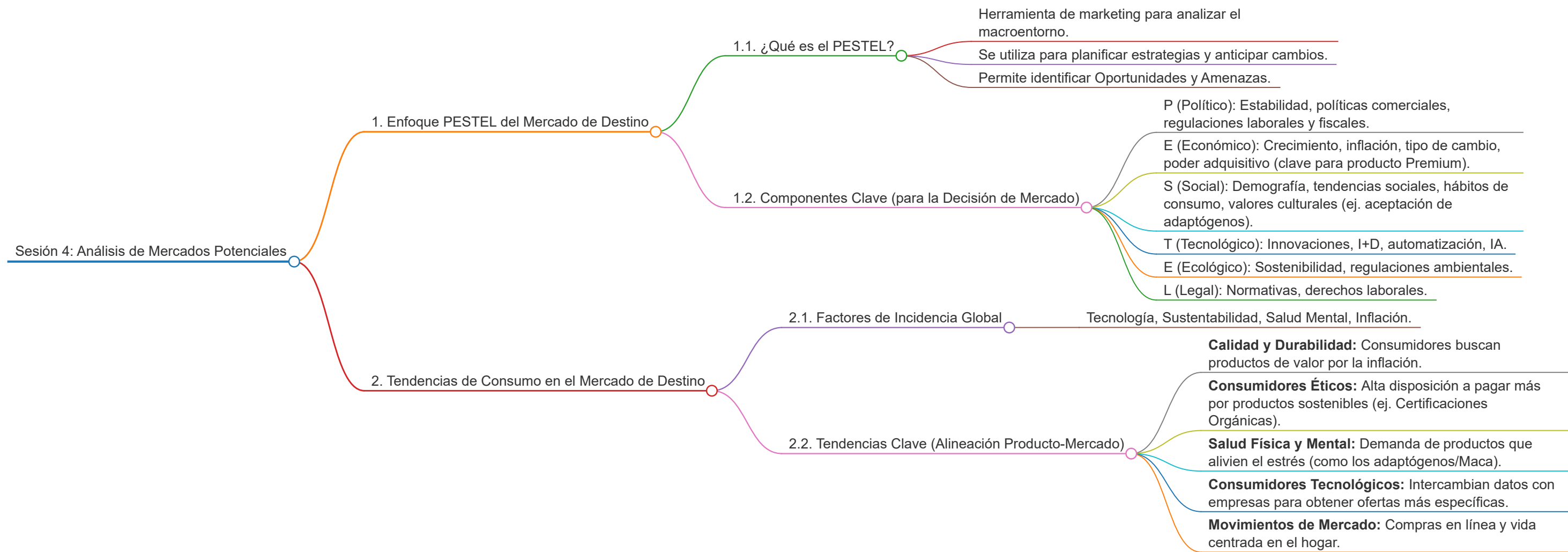


# B.4. SESIÓN 4 : ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES



## Comentario del grupo:

Como grupo, comprendimos que el análisis PESTEL es una herramienta fundamental para evaluar un mercado internacional antes de decidir ingresar a él. Aprendimos que los factores económicos, políticos y sociales permiten entender el nivel de estabilidad, las oportunidades y los riesgos que puede enfrentar un producto peruano en otro país. También reconocimos que las tendencias de consumo como la preferencia por productos sostenibles, tecnológicos y de bienestar deben ser consideradas porque influyen directamente en la aceptación del producto. La sesión nos ayudó a ver que una internacionalización exitosa depende de analizar el contexto completo del mercado y de adaptar nuestra oferta a las expectativas reales del consumidor.