



ABRIENDO PUERTAS EN MERCADOS DE OPORTUNIDAD EN LATINOAMÉRICA

Vino/bebidas alcohólicas, Calzado, Conservas de Pescado, Aceite de Oliva, Productos Cárnicos, Mueble, Queso, Productos Ultracongelados, Textil

La evolución de los mercados internacionales en los últimos meses ha “roto” para las empresas exportadoras muchas de sus prioridades en cuanto a mercados de oportunidad

*Necesitamos **mercados** de crecimiento **con una posición competitiva favorable**. En Latinoamérica disponemos de **cuatro buenos candidatos**.*

*El objetivo final es **priorizar cuál de los mercados tiene mayor potencialidad para usted**.*

*Recurra al **apoyo en información y asesoramiento personalizado** que **reducirá su tiempo de dedicación y riesgos***

4 X 4: Cuatro Países para 4 Puertas

*Las Oportunidades en los mercados de **Chile, Colombia, Perú y Ecuador** con las cuatro principales puertas : **Barreras de Entrada, Oportunidades Comerciales, Localización de Clientes y Canales de Distribución-Posición Competitiva***

Las oportunidades existen, pero exigen un reglaje fino de la actuación, se dispone de poco tiempo para decidir y, además, las hay de tipo diverso, por lo que se debe priorizar sobre cuál o cuáles son las que más convienen en el corto plazo. Las barreras de entrada, las oportunidades comerciales, la localización de clientes, los canales de distribución y la posición de la competencia, son elementos que deben conocerse pronto y compararse entre los cuatro países, para decidir prioridades y formas de acceso

Con esta formación, su empresa, conseguirá abordar la mejor estrategia para acceder a mercados de oportunidad, apoyándose en **tres pilares** que faciliten su decisión:

1. La **comprensión estratégica de la situación coyuntural** de cada uno de los cuatro países en el corto y medio plazo dentro del entorno macroeconómico de América Latina, y desde una aproximación no teórica, sino práctica, que incorpora vivencias y experiencias cercanas y recientes en dichos países.
2. La **comprensión de la realidad estratégica y operativa de su sector**, país por país, para valorar los factores que condicionan entrar con agilidad y buen pie en el mercado: las cuatro puertas y las subsiguientes barreras a dominar.
3. El **análisis comparativo de los cuatro mercados** para establecer una recomendación general, que pueda servir de base para la definición de la estrategia y del plan de acción que usted puede llevar en el mercado que elija.

Nuestro **desafío** consiste en que usted llegue a dominar, en la **práctica**, el **estado de situación coyuntural de su sector** en cada uno de los **cuatro mercados**, así como el **cuadro comparativo de análisis y decisión que le ayude a priorizar**.

OBJETIVOS DEL CURSO:

A través de **ABRIENDO MERCADOS DE OPORTUNIDAD EN AMÉRICA LATINA** conocerá

- ✓ **cuál es la situación coyuntural** en cada uno de los cuatro mercados,
- ✓ **cuáles son las cuatro puertas a franquear** en cada uno de los cuatro mercados,
- ✓ **cómo interpretar y decidir qué mercado/s priorizar**, basado en un análisis comparativo.

A partir de ahí Vd. decidirá el procedimiento de actuación más acorde a las características del mercado de su interés.

DIRIGIDO A:

Todos aquellos conscientes de las Oportunidades en Colombia, Chile, Perú y Ecuador, **profesionales, técnicos de empresa e Instituciones** que busquen herramientas prácticas para **analizar, valorar y preparar un plan de acción**, además de disponer de un **primer informe de situación de su sector en los cuatro países**.

METODOLOGÍA:

Cursos específicos para los sectores señalados . Comparar y decidir entre **Chile, Colombia, Perú y Ecuador** en su coyuntura y profundizando en las puertas de entrada de cada uno de ellos específicos de su sector

Modelo de enseñanza y consultoría -centrada en el alumno como eje principal- en el procedimiento de aprendizaje con sistemas de tutoría activa y personalizada.

Utilizaremos la plataforma de formación online del aula [FAI-Formación Avanzada en Internacionalización](#), como el cauce adecuado para prestar al empresario un servicio de asesoría personalizado. Utilizaremos la sala de reuniones virtual con conexiones on línea para la **profundización y reflexión crítica de cada participante desde la perspectiva de la realidad de su empresa, de su sector y de los mercados analizados**.

Con el objetivo principal de que la metodología **sirva de apoyo al participante para tomar las decisiones más certeras**.

El ritmo de estudio y de avance viene marcado en el calendario de los tres módulos que conforman el proceso de capacitación: videos explicativos, videoconferencias presenciales para conversar con el experto de su sector en estos mercados, envío de informe completo comparativo de los cuatro mercados para su sector, etc.

CÓMO: A través de plataforma, de fácil acceso, solo necesita conexión a Internet.

EN QUÉ CONSISTE:

- ✓ Dos tipos de videos explicativos: 1º la realidad coyuntural y 2º las cuatro puertas a franquear en su sector en cada uno de los mercados)
- ✓ Webinars con el experto de su sector
- ✓ Estudio comparativo de su sector en los cuatro mercados
- ✓ Disponibilidad de contacto y asesoramiento del experto sectorial por medio de tutorías directas.

TUTORIZACIÓN. Nuestras formaciones:

- ✓ Tutorizadas
- ✓ Individualizadas
- ✓ Con atención personalizada
- ✓ Basadas en experiencia práctica
- ✓ Amplia interacción alumno y profesor.
- ✓ Formación centrada en las temáticas de interés para su empresa

Todo ello con apoyo continuado de un experto en su sector.

DEDICACIÓN: La dedicación estimada del alumno es de 14 horas semanales incluidas las horas de tutoría directa y durante un periodo de 3 semanas.

COSTE: El coste de participación es de 240 euros

QUIÉN LO IMPARTE: [A.V.U., SL](#) a través de su [Aula FAI- Formación Avanzada en Internacionalización](#) cuenta con profesionales de amplia experiencia en el comercio internacional y en la participación y ejecución de proyectos internacionales

AVU, SL es una Consultora altamente especializada en el desarrollo de metodologías para los procesos de Internacionalización y en la aplicación de sistemas formativos de vanguardia para la transmisión del conocimiento y creadora del sistema FAI- Formación Avanzada en Internacionalización, conjunto de propuestas formativas y de capacitación aglutinadas bajo el paraguas de conocimientos y técnicas para transmisión didáctica de disciplinas en la gestión avanzada de la internalización empresarial y de organismos e instituciones.

Dispone de un equipo que cuenta con más de 30 años de experiencia en los procesos de internacionalización y más de 20 años trabajando en proyectos relacionados con la identificación de mercados de oportunidad en Latinoamérica en proyectos financiados por el ICEX, Consejo Superior de Cámaras de España y numerosos organismos autonómicos de promoción del comercio exterior.