h2l

OFICINA Acelera pyme para KIT DIGITAL

Cambra de Comerç de Valls

España | digital 2026

LLATINOAMÈRICA: una regió per explorar

Dilluns, 10 de juliol - 10 hores

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

KIT DIGITAL

Cámara de Comercio de España

Les empreses exportadores…

- Generen més recursos i facturació.
- Incrementen la productivitat
- Diversifiquen Riscos
- Fomenten la capacitat Innovadora
- Milloren la imatge de la empresa (Prestigi)

REAL DECRETO
EN QUE S. M. HA RESUELTO ampliar la Concesion del Comercio libre, contenida en Decreto de 16. de Octubre de 1765. Instruccion de la misma fecha, y demás Resoluciones posteriores, que solo comprehendieron las Islas de Barlovento, y Provincias de Campeche, Santa Marta, y Rio del Hacha, incluiendo ahora la de Buenos-Aires, con internacion por ella à las demás de la América Meridional, y extension à los Puertos habilitados en las Costas de Chile, y el Perú, &c.
Expedido en 2. de Febrero de 1778.

Engrescador

Motivador

Repte

Excitant

… ESTEM PREPARATS?

XILE

PANAMÀ

COLÒMBIA

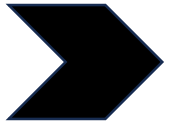
MÈXIC

PERÚ

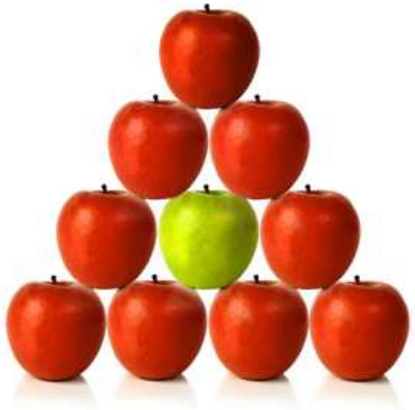
BRASIL

Situació Actual de la nostra organització?

- Quin lloc ocupem en el mercat?
- Quins són els nostres Canals de Distribució?
- Com són els nostres clients?
- Quina competència tenim?
- Quines estratègies de promoció utilitzem?



- Tenim un producte exportable?
- Hi ha capacitat de producció suficient?
- Quina part de la producció podem destinar a l'exportació?
- Disposem de la estructura interna per exportar?
  - Personal preparat?
  - Sabem idiomes?
- La direcció està implicada en el procés i disposada a dedicar-hi recursos?



Si les respostes són afirmatives, llavors podem dir que estem preparats per exportar.

Perquè LATAM?

- Mercat d’exportació natural
- Regió amb 444 M d’habitants
- Oportunitats
- Països “acostumats” a importar producte.

- Avantatges
  - Comunicació (idioma)
  - Manera de fer en els negocis.
  - Els mercats reclamen productes similars.
  - Experiència en importar

- Riscos
  - Política – Països inestables.
  - Arancels – Països proteccionistes
  - Inestabilitat econòmica – Canvi monetàri
  - Ritme lent dels mercats

On exportarem?

- Estudi de mercat:
  - Perfil del país
  - Comportament del consumidor
  - Entorn comercial i indicadors econòmics
  - DAFO que ofereix el país
    - Oportunitats
    - Amenaces
  - Barreres aranzelàries
  - Competència

Estrategia: Com actuarem?

- Definició de l'estrategia a seguir
- Canals
- Marketing
- Clients
- Pressupost

Pla d'exportació

Pla d’Exportació

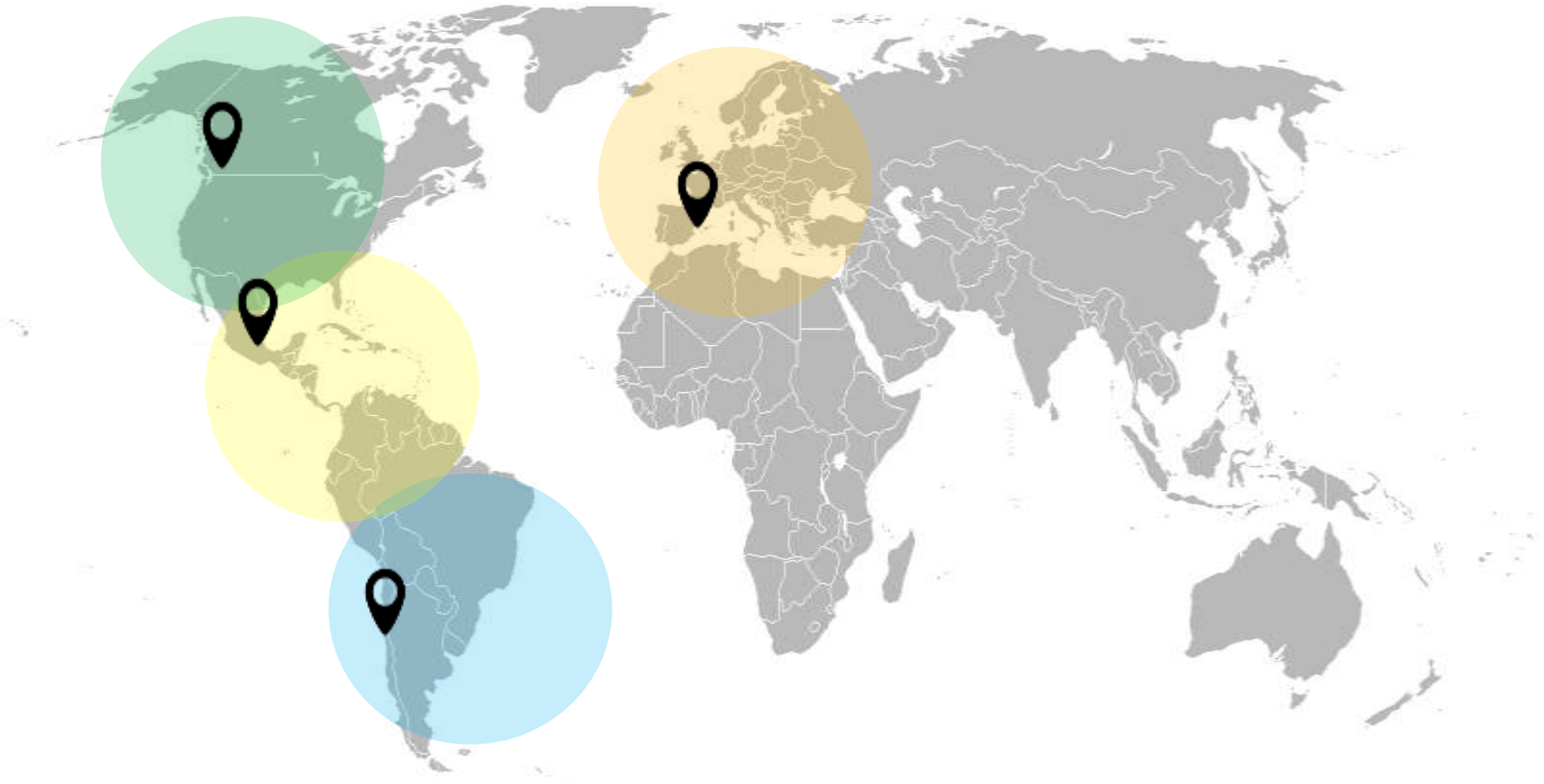
- Tràmits necessaris en el mercat internacional
- Política de preus
- Incoterms
- Condicions de pagament

HUB TO LATAM S.L.

El seu equip per internacionalitzar

Hub To Latam S.L. (H2L)

- Acompanyem l'empresa en el seu procés d'internacionalització des del principi, d'una forma molt propera, honesta i entusiasta. El seu projecte és també el nostre projecte.
- Som especialistas en la internacionalització de Pimes
- Equip de professionals amb més de 18 anys d'experiència en els mercats de Llatino Amèrica.
- Col·laboradors en diferents països de la regió.



BARCELONA

Headquarters

Josep M Salvat

jmsalvat@h2latam.com

Sebastià Sorolla

ssorolla@h2latam.com

VANCOUVER

MEXICO

XILE

CENTRE AMÈRICA

Serveis

- Anàlisi i estrategia
- Ajudem a l’empresa per adaptar-se al nou escenari internacional.
  - Selecció de mercats
  - Estudi de Mercat
  - Elecció de Canals
  - Anàlisi d’expectatives
  - Gestió de partners en els països seleccionats.
  - Generació d’oportunitats.

- Cas d’èxit: Myrrha (Xile)

- Cas d’èxit: Moritz (Xile)

Moltes gràcies.

Josep M Salvat
Business Development Manager & Co founder
tel +34 687 900 178
mail jmsalvat@h2latam.com