

“Europa: nuestro mercado natural y principal cliente”

La Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas (GISA), junto con la Asociación española de profesionales de comercio exterior (ACOCEX), les invitan el próximo **martes día 24 de abril**, en horario de **11:30 a 14:00 horas**, a participar en el taller gratuito: **Europa: nuestro mercado natural y principal cliente**, dentro del **Programa de apoyo a la internacionalización de empresas “Getafe por el mundo”**.



La “vieja Europa” constituye nuestro principal cliente y acapara **cerca del 75% de nuestras ventas al exterior**. La cercanía y las ventajas de pertenecer al mercado único de la Unión Europea se dejan notar en las cifras: las ventas dirigidas a los 28 países de la Unión representan el 66,9% del total y, afinando un poco más, los 19 países de la zona Euro acaparan por sí solos el 52,1% del total de nuestras ventas al exterior (datos del primer semestre de 2016).

Las ventas dirigidas a la Unión Europea se incrementaron el 5,7% en el primer semestre de 2016 respecto al mismo periodo del año anterior y nuestros cinco principales clientes siguen siendo Francia, Portugal, Italia, Reino Unido y Países Bajos.

Para muchas empresas el primer paso en su internacionalización se da en el marco europeo. Sin embargo, la experiencia nos dice que para hacer negocios con éxito hay que tomar muy en cuenta las peculiaridades de cada país/mercado en particular, ¡también en Europa!

Los profesionales de ACOCEX le acercarán, en base a casos prácticos y a su experiencia real in-situ, los sectores de oportunidad y focos de crecimiento de algunos países y regiones europeas, así como las pautas a seguir para obtener el éxito deseado.

El taller arrancará con la presentación de **las distintas Europas** para comprender cómo afectan las particularidades de cada bloque a la internacionalización de nuestras empresas: Zona Euro, UE de los 28 y países extracomunitarios. Seguidamente los ponentes compartirán casos de éxito de internacionalización de empresas españolas, a través de los cuales se indicará cómo abordar nuevos mercados con ejemplos de nuevas formas de distribución y de cómo evitar que el precio sea la variable más importante del marketing mix.

Se abordará igualmente el **Brexit**, exponiéndose tanto la situación actual como las consecuencias que se prevén en un futuro de cara a hacer negocios con y desde el Reino Unido, y se finalizará la jornada con una mesa redonda y turno de preguntas y respuestas donde los asistentes podrán exponer sus dudas y comentarios.



La jornada finalizará con una mesa redonda y turno de preguntas y respuestas donde los asistentes podrán exponer sus dudas y comentarios.

Tras la jornada, los ponentes estarán disponibles para mantener reuniones individuales gratuitas de 15 minutos con aquellas empresas que lo soliciten previamente.

Dado que el aforo es limitado, se tendrá en cuenta el orden de inscripción.

Fecha taller: Martes, 24 de abril de 2018, a las 11:30h.

Lugar de celebración: Sala de Reuniones del Centro Municipal de Empresas C/Carpinteros, nº7. P.I. Los Ángeles, de Getafe

Más Información: Telf: 91 665 36 20
e-mail: gisa@getafeiniciativas.es
Página web de GISA: www.getafeiniciativas.es