



PROGRAMA INTERNACIONALIZACIÓN EXPANDE LATAM

Tu puerta a los mercados latinoamericanos



¿QUÉ ES EXPANDE LATAM?

Programa de internacionalización de 6 meses que impulsa a empresas y emprendedores a ingresar a nuevos mercados latinoamericanos, con un equipo multidisciplinario y una amplia red de colaboradores brinda acompañamiento estratégico, genera agendas comerciales personalizadas y facilita la generación de alianzas comerciales.

BENEFICIOS CLAVES



Acompañamiento profesional y personalizado



Acceso a contactos estratégicos en el ecosistema empresarial LATAM



Reducción de los riesgos legales y tributarios



Expansión capital social y redes de contacto para vinculación



Elaboración de agenda comercial personalizada

PERFIL EMPRESAS

Empresas consolidadas a nivel local con una visión internacional, que desean diversificar sus operaciones y expandirse hacia nuevos mercados internacionales.

Emprendedores dinámicos y spin-offs con soluciones innovadoras listas para escalar en Latinoamérica.

ETAPAS DEL PROGRAMA

AniChile lleva los últimos 10 años perfeccionando su metodología de trabajo para garantizar resultados efectivos. Basado en su amplia trayectoria y experiencia con diversas industrias, plantea un programa con 3 etapas:

1

Aceleración en el proceso de globalización

TALLER ZERO

Asesoría directa que permite identificar brechas de competitividad y grado de potencialidad de la oferta exportable. Etapa para la preselección de los mercados internacionales.

MENTORÍA

Jornada de mentoría especializada en estrategia de internacionalización para mercados priorizados acorde a la oferta exportable

2

Estrategias de internacionalización

HOJA DE RUTA

Mediante mentorías y asesorías personalizadas se identifican mercados y segmentos prioritarios. Desarrollo de un plan ejecutivo que integra modelos de internacionalización, estrategia de penetración comercial, maximización en la búsqueda de socios estratégicos y clientes.

AGENDA COMERCIAL

Diseño y ejecución de agendas comerciales personalizadas, conectando con socios estratégicos, clientes potenciales y actores clave de cada ecosistema mediante reuniones B2B y eventos Networking. Incluye asistencia permanente de un analista internacional para dar seguimiento y apoyo especializado.

3

Facilitación comercial

MISIÓN COMERCIAL

Clave para detectar y aprovechar oportunidades. Ejecución de la agenda comercial mediante viajes al mercado objetivo, permitiendo concretar encuentros de alto valor en vivo con cliente potenciales y actores relevantes del sector económico. Incluye asistencia remota permanente del equipo de internacionalización.

SEGUIMIENTO DE CONTACTOS

Asesoría y seguimiento continuo tras la misión comercial, priorizando los contactos claves generados en los encuentros y agenda ejecutada.

CONDICIONES SERVICIOS

Duración Programa Expande Latam	6 meses
Valor del Programa y opciones de pago	
Etapas 1: Aceleración en el proceso de globalización Considera un diagnóstico inicial bajo la metodología Taller Zero y Mentorías especializadas en estrategias de internacionalización en el mercado objetivo	1 mercado
Etapas 2: Estrategia de internacionalización Considera el diseño de una Hoja de Ruta por mercado y la Elaboración de una Agenda Comercial por destino, entregando la base de datos confeccionada de la agenda B2B.	1 mercado
Etapas 3: Facilitación Comercial La Misión Comercial considera Gestión de agenda para 3 días y asistencia remota permanente. El seguimiento de contactos considera al menos 3 actores relevantes.	1 mercado
INCLUYE Apoyo en Gestión de alojamiento y logística interna en el mercado seleccionado.	
NO INCLUYE tickets aéreos ni alojamiento. Los gastos durante el viaje son cubiertos por cada empresa participante	

CONTACTO

Hilda Vera
Subdirectora Investigación
Mercados Internacionales
hvera@anichile.cl

Carla Díaz
Ejecutiva Investigación
cdiaz@anichile.cl

