

Relacions
Solides en un
Mon més ampli



JCMV

PORQUE SON LES PERSONES LES QUE
FAN ELS NEGOCIS



*Les veritables **relacions humanes** són les que se sustenten en l'interès genuí per l'altre; fomentant un vincle més sòlid que generi **confiança, lleialtat i amor** pel proïsme*



Sobre mi

El meu ADN és inquiet de mena, l'esperit emprenedor és innat en la meva persona. Sempre han conviscut en mi dos mons: l'empresarial i el social, fet que m'ha aportat experiències en tots dos àmbits. Les dificultats han trucat a la meva porta més d'una vegada i sempre he optat per aixecar-me i continuar caminant i entenent que totes les experiències duen un missatge perquè un sigui un xic millor que abans.

Soc consultor autònom. Una de les meves capacitats innates és la d'obrir portes, tant en l'àmbit institucional com en l'empresarial generant relacions sòlides, així com la coordinació i desenvolupament de projectes i/o negocis. La internacionalització ha format part del meu camí i tinc una especial relació amb Amèrica Llatina des de l'any 2000, quan vaig ser membre de la Junta Directiva de l'Associació de Joves Empresaris de Catalunya – AIJEC– i vaig participar activament a la Confederació Iberoamericana de Joves Empresaris - CIJE.



Presentació Professional

Sobre la meva trajectòria



- Membre de la Junta Directiva de la Associació de Joves Empresaris de Catalunya (AIJEC) | 2000 / 2002
- Freelance com a coordinador de projectes i patrocinis d'AIJEC | 2003 / 2006
- Assessor de Presidència de la "Confederación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios (CIJE)" | 2004 / 2009
- Partner director de la consultora de promoció de negocis internacional – SETEJE – amb seu a Barcelona i Lima – creant acords de col·laboració amb institucions públiques i privades de Mèxic i Perú, dins l'àmbit de la promoció econòmica i participant en representació d'alguna d'elles en fires internacionals.
- Promotor i Organitzador de jornades de promoció econòmica, en especial la realitzada en la Patronal de la Micro, Petita i Mitjana Empresa de Catalunya (PIMEC), on varen participar institucions dedicades a la inversió i exportació de Perú, Colòmbia i España, així com un grup d'empreses de Perú i España
- Membre de la Comissió Internacional de PIMEC 2008 / 2010
- Relacions amb entitats i patronals empresarials, a nivell nacional i internacional



Serveis

La internacionalització és un aspecte cada cop més present en la realitat empresarial actual. Són varies les dificultats que comporta: conèixer el mercat, entendre diferents cultures, obrir portes i aconseguir contactes sòlids en un entorn que ens és aliè. A més a més de realitzar el seguiment i disposar de personal de confiança disposat a absentar-se sovint per llargs períodes de temps.

El meu model de assessoria considera que, en la actualitat, introduir productes o serveis en nous mercats requereix d'accions analitzades al detall, planejades i fonamentades en un marc estratègic que ens asseguri l'èxit.

Per això escenifico **tres fases**, cada una d'elles de vital importància i interrelacionades en un sistema que se sustenta i articula unes amb les altres.



FASE 3 | PROCÉS DE NEGOCIACIÓ I CONTROL

- Desenvolupament de la negociació. Seguiment, avaluació i control
- Aplicació de mesures correctores i de reprogramació que resultin del procés d'avaluació
- Conclusions Fase III



FASE 1 | ANÀLISI DE VIABILITAT

- Homologació
- Estudi de la competència
- Canals de distribució i punts de venda.
- Tendències i preferències del consumidor
- Anàlisi de l'entorn (DAFO-FODA)
- Pronòstic sectorial
- Elements auxiliars
- Conclusions Fase I



FASE 2 | DESENVOLUPAMENT ESTRATÈGIC

- Conceptualització de l'estratègia
- Elaboració de pressupostos - màrqueting, comunicació, vendes, distribució, etc.
- Maniobres de distribució i comercialització, fixació d'atributs, preus i marges de contribució, posicionament, mecanismes de execució del model
- Conclusions Fase II



SUPORT A ENS D'AMÈRICA LLATINA DEDICADES A LA PROMOCIÓ ECONÒMICA I A LA COOPERACIÓ INTERNACIONAL.

La xarxa comercial internacional dels ens dedicats a la promoció econòmica i/o cooperació de molts països d'Amèrica Llatina encara té molt recorregut per créixer. A més a més, les grans capitals s'emporten quasi tots els esforços de l'actual xarxa doncs són, per magnitud, els focus on acostumen a mirar les empreses que volen aterrar i/o invertir-hi, oblidant-se sovint de les regions més petites on encara, avui en dia, està tot per fer o hi ha un recorregut de desenvolupament molt important.

El meu model de suport a aquests ens es basa en diferents accions encaminades a:



Promoure la internacionalització

Especialment de les Empreses Mitjanes de les regions representades, obrint nous mercats a Europa



Fomentar la col·laboració amb institucions i organismes

En matèria de promoció econòmica i empresarial per el desenvolupament de projectes conjunts



Atracció de socis europeus

Promovent accions orientades a aquest fi que diversifiquin l'activitat empresarial



Divulgar i Fomentar els ens representats

Amb els diferents actors governamentals i empresarials como a pol d'atracció de inversió que fomenti el desenvolupament econòmic





Contacte

Aquest document es senzillament això, un escrit que necessita ser contrastat amb treball i fets. Per aquest motiu et convido a contactar-me i brindar-nos la possibilitat de conèixer-nos i abordar les qüestions que el teu projecte necessita. Aquesta serà la autèntica presentació.

mail

josepmaria@jmvassessor.com

website

www.jmvassessor.com

telèfon

+34 670 353 214

skype

[jmverdager](https://www.skype.com/jmverdager)