

# BECOMPETITIVE

J O R N A D A S

## ÁFRICA SUBSAHARIANA

CLAVES PARA HACER NEGOCIOS EN LA REGIÓN



---

### COLABORADORES OFICIALES



Deutsche Bank



Worldwide movers,  
you deserve the best



EMS  
Employee Mobility Solutions

---

### LUGAR

**ESADE MADRID**

Calle Mateo Inurria, 25-27.  
28036 Madrid

### DÍA/HORA

**19 NOV. 2014**

9.30AM

# INTRODUCCIÓN

Descubre un nuevo mundo de oportunidades empresariales para el crecimiento internacional de tu compañía. El crecimiento imparable de África Subsahariana está esperando la llegada de la empresa española.

La búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, crecimiento y mercados internacionales forma parte de la idiosincrasia y forma de gestionar, dirigir y hacer negocios en nuestras empresas, sin importar ya el tamaño de las mismas.

## CONOCERÁS

- Una visión actualizada de las oportunidades de negocio sectoriales que ofrece la región.
- Conocerás cómo establecer tú negocio en los países de mayor potencial de crecimiento.
- Te aportaremos la experiencia de empresas que ya están haciendo negocios en la región.
- Recibirás orientación, ayuda y consejo para hacer negocios en los diferentes países.
- Te ofreceremos las claves para identificar los riesgos de tu negocio en este nuevo mercado.
- Compartiremos el consejo profesional para gestionar y cubrir los riesgos financieros.
- Te informaremos sobre cómo puedes aprovechar la cercanía de las Islas Canarias al Continente Africano, como plataforma logística y de lanzamiento de tu negocio en la región.
- Disfrutarás de un espacio de networking con empresarios y profesionales con intereses e inquietudes similares a las tuyas.

# PROGRAMA

**9:00**

**Registro de asistentes.**

**9:15**

**Bienvenida a la jornada. ESADE.**

Enrique Verdeguer. Director **ESADE** Madrid.

**9:25**

**Apertura y presentación.**

Antonio Sánchez-Mora. **BeCompetitive**.

**9:40**

**La Importancia de la diplomacia económica en las relaciones España-África.**

Luis Padrón López.

Director General **Casa África**.

**10:00**

**Angola, Nigeria, Sudáfrica. ¿Cómo calcular los costes de mi implantación?**

Mar Gómez González.

Jefe del Departamento de Información de Inversiones y Coordinación **ICEX**.

**10:30**

**Mesa debate: Consejos para implantarse en África Subsahariana.**

- Antonio González. Country Manager **AGS** Spain.

- Carmen Cruz. Global Mobility Manager **EMS**.
- Divaika Kiemba. Responsable en **Centre Euro** África.
- Carlos Sebastian. Catedrático.
- Fernando Cid. ERP Professional Services Manager de **Sage Mid Market Spain**.
- Modera Antonio Rodríguez de Lucio, Vicepresidente del **Instituto Choiseul**.

**11:30**

**Café Networking.**

**12:00**

**¿Como ofrecer financiación a medio y largo plazo para los contratos de exportación?**

- Ignacio Ramiro. **Deutsche Bank**. Responsable de Structured Export Finance (STEF) para Iberia.

**12:20**

**Identificación y Gestión de Riesgos de Negocio en África Subsahariana.**

- José María. Carulla. Director **Marsh Risk Consulting**.

**12:40**

**Coloquio.**

**13:00**

**Cierre de la jornada.**

# COLABORADORES



Deutsche Bank



## TAMBIÉN COLABORAN:



ICEX



ESADE



## CONTACTO

**ANTONIO SÁNCHEZ-MORA**

Tel. 605 983 576

email: [antonio.sanchezmora@becompetitive.es](mailto:antonio.sanchezmora@becompetitive.es)

[www.becompetitive.es](http://www.becompetitive.es)