

BE COMPETITIVE

JORNADAS

ÁFRICA SUBSAHARIANA

CLAVES PARA HACER NEGOCIOS EN LA REGIÓN



COLABORADORES OFICIALES



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 presentacion.

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



Asociación Española de
CONTROLLERS



CONTACTO

ANTONIO SÁNCHEZ-MORA

Tel. 605 983 576

email: antonio.sanchezmora@becompetitive.es

www.becompetitive.es