

[OBJETIVOS]



1. Dar a conocer, analizar y reflexionar sobre las diferentes **oportunidades de negocio** que ofrecen las relaciones internacionales Norte-Sur.
2. Favorecer la creación de **partenariados comerciales y transferencia de conocimientos** entre empresas españolas y africanas de un mismo sector o sectores complementarios.
3. Transmitir **experiencias concretas** de acciones de codesarrollo, como estrategia y herramienta de éxito empresarial.

Organización



Entidades colaboradoras



I Salón empresarial para el Codesarrollo Senegal, Mauritania, Mali y España

"Un puente entre intereses económicos y aportación a la sociedad"



ENCUENTRO EMPRESARIAL

3-5 NOVIEMBRE 2010, ZARAGOZA

¿Su empresa está investigando **VÍAS DE NEGOCIO NOVEDOSAS** frente a la situación actual de crisis?

¿Está pensando en **SALIR HACIA NUEVOS MERCADOS**?

[Contactos directos con empresas de su sector en **África Occidental**]

[Jornadas técnicas sobre **internacionalización**]

[Intercambios con profesionales acerca de las prácticas y estrategias de **internacionalización más exitosas y adaptadas**]

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

E-MAIL [salonempresarial@fundacionsanezequiel.org]

TEL [+ 34 976 158219 (Fundación San Ezequiel Moreno)]

[+ 34 659 013795 (Cooperativa África Multiservices)]

WEB [www.fundacionsanezequiel.org/salon]



ÁFRICA OCCIDENTAL es una de las zonas del mundo **EMERGENTE** con estrategias de **CODESARROLLO** y **GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO ECONÓMICO**, por sus condiciones sociopolíticas y su situación geográfica. El **PLAN ÁFRICA 2009-2011** del Gobierno de España respalda acciones e iniciativas en los países seleccionados para este evento.

A nivel europeo, la **ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA UE-ÁFRICA**, definida en 2007, fomenta una paulatina **APERTURA DE LOS MERCADOS EUROPEOS** a las transacciones comerciales con países africanos.

Proponemos un espacio para generar relaciones comerciales y técnicas creativas y productivas, además de la tradicional importación-exportación, que permitirán a las empresas participantes crear un puente y abrirse a un nuevo y estimulante mercado.

RELACIONES COMERCIALES ENTRE UNIÓN EUROPEA Y SENEGAL

La Unión Europea es actualmente el principal cliente y suministrador de Senegal con un 17,5% y un 38,8% del total de importaciones y exportaciones senegalesas en 2008, siendo España uno de los países con mayor volumen de comercio.

Programa empresas con agenda cerrada

Programa general

| | | |
|--------------|-------------|---|
| 3 NOV | 10H/10H30 | INAUGURACIÓN SALÓN EMPRESARIAL |
| | 10H30/11H30 | LA IMPORTANCIA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN PARA LA PYMES EN TIEMPOS DE CRISIS. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y PAÍSES DE ÁFRICA ORIENTAL |
| | 11H30/12H | PRESENTACIÓN DE 2 INICIATIVAS NOVEDOSAS DE CODESARROLLO |
| | 12H | Pausa café |
| | 12H30/14H | EL PAPEL DE LA EMPRESA EN EL S. XXI COMO MOTOR DE DESARROLLO |
| | 14H | Aperitivo de cortesía |
| | 16H/17H | Doble sesión. TIPOS DE RELACIONES A ESTABLECER Y HERRAMIENTAS EXISTENTES PARA LLEVAR A CABO RELACIONES COMERCIALES EUROPA—PAÍSES ACP |
| | 17H/18H | EXPERIENCIAS PRÁCTICAS |
| | 18H | Pausa café |
| | 18H30/20H | Doble taller. LAS RELACIONES COMERCIALES Y SU ESPECIFICIDAD POR SECTORES: Taller 1 – SECTOR AGROGANADERO/AGROINDUSTRIAL Y TURISMO Taller 2 – SECTOR CONSTRUCCIÓN Y OBRA CIVIL |

| | | |
|--------------|-----------|-------------------------|
| 4 NOV | 10H/13H30 | ENCUENTROS COMERCIALES* |
| | 16H/20H | VISITAS EMPRESARIALES |

| | | |
|--------------|-----------|---|
| 5 NOV | 10H/13H30 | ENCUENTROS COMERCIALES* |
| | 13H30/14H | CLAUSURA SALÓN EMPRESARIAL Aperitivo de cortesía |



AGENDA COMERCIAL CERRADA PARA LAS EMPRESAS QUE LO DESEEN

* Espacios para encuentros comerciales con traductor

FICHA DE INSCRIPCIÓN EN PÁGINA SIGUIENTE

Los participantes dispondrán de pequeños espacios expositivos y de encuentros informales y podrán informarse sobre los procedimientos de internacionalización en los stands de organismos asesores regionales y nacionales.

**SOLICITUD DE PARTICIPACION
EN CALIDAD DE VISITANTE PROFESIONAL
PARA EL ENCUENTRO EMPRESARIAL
(03 - 05 de noviembre)**

IDENTIFICACIÓN

Empresa/Organismo: _____
Dirección: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ CIF: _____
E-mail: _____
Persona participante: _____

PARTENARIADO DESEADO

- Partenariado comercial
- Asistencia técnica
- Representación comercial
- Transferencia de tecnología
- Subcontratación
- Otros: _____

SECTORES DE INTERÉS

- Agricultura/Ganadería
- Agroindustria
- Construcción y Obra civil
- Turismo Energías renovables
- Otros: _____

BREVE DESCRIPCION DE LA RELACIÓN DEMANDADA

PARTICIPACIÓN

- Jornada técnica
- Jornada técnica + Agenda comercial cerrada

En _____, a ____ de _____ de 2010

Firma: _____ Nombre y cargo: _____ Sello: _____

I Salón empresarial para el Codesarrollo

Senegal, Mauritania, Mali y España

**DATOS DE LA CUENTA PARA
REALIZACIÓN DEL DONATIVO**

Titular: FUNDACION
SAN EZEQUIEL MORENO

Nº cuenta: **2086 0009 32 3300422039**

**La inscripción será oficial una vez sea recibida
La solicitud de participación, vía fax (+00 34 976 204678)
o mail (salonempresarial@fundacionsanezequi.org)**

Jornada técnica

Gratuito

Jornada técnica + agenda comercial cerrada

Gratuito

Las empresas que lo deseen podrán abonar una cantidad de dinero a la organización en concepto de **donativo** por entender que los fines y los principios del Codesarrollo y del Salón Empresarial son acordes con los suyos