

WEBINAR

Claves de éxito para la apertura de mercados en África Occidental

VIERNES 5 DE JUNIO 10:00 H.

Desde hace unos años, la tasa de crecimiento económico en los mercados de África Occidental (Costa de Marfil, Senegal, Ghana, Nigeria, etc.) están siendo muy importantes, con una media anual del 8%, que probablemente se mantendrá con pocas variaciones en los próximos años.

Estos crecimientos acompañados con una baja saturación de los mercados abren grandes oportunidades de negocio para las empresas europeas en todos los sectores.

En estas circunstancias, es imprescindible conocer la manera correcta de abordar estos mercados teniendo en cuenta su idiosincrasia y sus formas de trabajar. De otro modo, estas oportunidades pueden convertirse fácilmente en amenazas.

Programa:

- | | |
|----------|---|
| 10:00 h. | Bienvenida a los asistentes:
José Manuel García Orois, gerente de la Cámara. |
| 10:10 h. | Ponencia a cargo de Daniel Vives, Director de INAFRICA STRATEGY, S.L. <ol style="list-style-type: none">1. Breve introducción sobre los mercados de África Occidental.2. Aspectos más relevantes a tener en cuenta en la apertura de dichos mercados.3. Oportunidades reales para las empresas españolas en la región.4. Factores claves para un correcto desarrollo de los mercados de África Occidental. |
| 11:30 h. | Preguntas de los asistentes |

Ponente:

Daniel Vives es director de la empresa INAFRICA STRATEGY S.L., una de las consultoras con más experiencia en esa región. Dispone de delegaciones en Costa de Marfil, Senegal y Camerún y realiza operaciones en muchos de los países de la zona. Daniel vivió 7 años en Costa de Marfil y lleva más de 12 años trabajando en esa zona.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES EN ESTE ENLACE