

Create & Connect

Sesiones de tutorización para la preparación y creación de las alianzas estratégicas en la Eurorregión Galicia y Norte de Portugal y para el contacto con compradores y distribuidores en los mercados de **Singapur, EE.UU. y Polonia.**

PRODUCTOS DE INTERÉS

Vinos, cerveza, licores, conservas de pescado y marisco, queso, embutidos gourmet y otros

04 DE JULIO, 2019

Confederación empresarial de Ourense,
Praza das Damas, 1 32005 Ourense

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Enlace: <https://forms.gle/yvc1azKfbHDHV2Ec6>

MÁS INFORMACIÓN

europesos@ceo.es / +34 988 391 110

www.ceo.es



Programa

04 DE JULIO - MAÑANA

10:00

Recepción oficial de los participantes

M^a Sol Nóvoa Rodríguez. Presidenta de la CEO

Presentación del programa

Juliana Teixeira - Consultora de

Internacionalización en Market Access

Presentación de los ponentes internacionales

Flávio Ferreira - Consultor de

Internacionalización en Market Access

10:30

Call con Kenneth Tan - SINGAPUR

Gerente de Culinary XChange

Mediación y traducción simultáneas por Flávio

Ferreira (Market Access)

Potencial del mercado suroeste asiático, sus principales oportunidades, requisitos de exportación y necesidades actuales de producto de la empresa

11:00

Breve sesión de tutorización sobre alianzas estratégicas

por Juliana Teixeira (Market Access)

11:30

Call con Pedro Gomes - POLONIA

Gerente de Obrigado.pl

Mediación y traducción simultáneas por Flávio

Ferreira (Market Access)

Potencial del mercado polaco, sus principales oportunidades, requisitos de exportación y necesidades actuales de producto de la empresa





Programa

04 DE JULIO - MAÑANA

12:00

Discusión de la oportunidad presentada para evaluar la formación de grupos de trabajo para constitución de alianzas estratégicas logísticas y promocionales
Coordinación por Market Access

04 DE JULIO - TARDE

16:00

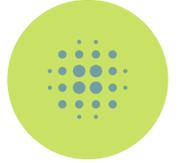
Call con Paula Cohen de EEUU
Consultora Market Access en los EEUU
Mediación y traducción simultáneas por Flávio Ferreira y Juliana Teixeira
Potencial del mercado americano, principales oportunidades identificadas, requisitos de exportación y necesidades actuales de producto de las empresas

17:00

Continuación de la sesión con el grupo de trabajo para discusión de las oportunidades presentadas
Coordinación por Market Access

18:00

Cierre



KENNETH TAN

Gerente / Culinary XChange

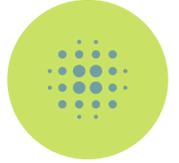
Kenneth ha trabajado en la industria de la logística y la cadena de suministro durante más de 15 años y ha asumido cargos de alta dirección.

Él es el representante de la empresa Culinary XChange. Esta es una plataforma de mercadotecnia y colaboración dedicada a servir a la comunidad F&B a través de la provisión de experiencias F&B premium y de estilo de vida. Se apoya en tres pilares: programas XChange, cobertura de medios y eventos gourmet. Cuentan con su red para proporcionar un flujo de procesos de negocios sin interrupciones desde la producción hasta el cumplimiento.

Kenneth es también el director general adjunto de la empresa Mitsui en Singapur. Esta es una filial al 100% de la Unidad de Negocios de Desarrollo Corporativo del grupo japonés Mitsui & Co., Ltd, que es uno de los grupos corporativos mayores del mundo, y que trabaja también productos alimentarios e industriales. Esta filial en Singapur se encarga de todo el transporte internacional y la logística de la carga de Mitsui Group y otros clientes.

En el momento, Kenneth está interesado en **vinos, cerveza, licores, conservas de pescado y marisco**, y también en **queso y embutidos**.

Empresas y Oradores



DÍA 04

Jueves, 11:30 - 12:00

PEDRO LONTRO GOMES

Gerente / Obrigado.pl



Pedro es un emprendedor que ha creado su negocio en Polonia, después de haber vivido en el país durante varios años. Al observar el mercado cambiante y las necesidades de los clientes, y agregando su experiencia familiar de más de 50 años en el sector, el gerente identificó una oportunidad de representación de productos étnicos.

Así, su compañía es una pequeña empresa que opera en Polonia, con una tienda ubicada en Breslavia y otra online. Importa y distribuye productos étnicos (de Portugal, España y otros) en todo el país.

Pedro está interesado en **productos ibéricos**, tales como **queso (de cabra y oveja), embutidos gourmet y conservas de marisco**. Actualmente trabajan con marcas, como Delta Cafés, Compal, Oliveira da Serra, La Gondola y otras.

DÍA 04

Jueves, 16:00 - 16:45



PAULA COHEN

Consultora en los EEUU / Market Access

Paula Cohen tiene largos años de experiencia en internacionalización de empresas para los EEUU, representante de Market Access en ese mercado, donde ha acompañado a numerosos proyectos, fue también Foreign Investment Senior Manager en las delegaciones de la AICEP de Nueva York y Washington, y ha apoyado a numerosas empresas en su expansión hacia el mercado europeo.

Durante el desarrollo del proyecto Paula hay identificado más de 5 empresas americanas interesadas en productos ibéricos, con especial enfoque en los **vinos** y algunos productos de **delicatessen**. En cuanto a su participación, Paula presentará las empresas y las oportunidades en mas detalle, así como compartir algunas ideas importantes para acceder al mercado de EEUU.



JULIANA TEIXEIRA

Consultora de Internacionalización / Market Access

Juliana tiene nueve años de experiencia profesional en consultoría internacional, gestión, desarrollo estratégico, desarrollo de estrategias de soporte internacional, expedición, asistencia comercial y logística en los mercados externos.

Gestiona de proyectos y equipos para la implementación de proyectos de internacionalización, particularmente en mercados europeos. Es también formadora en Market Access, en las áreas de Marketing internacional, logística, procedimientos de exportación y términos del comercio internacional (Incoterms®).

Licenciada en Lenguas y Relaciones Empresariales por la Universidad de Aveiro. Habla francés, inglés y español, conocimientos básicos de árabe.



FLÁVIO FERREIRA

Consultor de Internacionalización / Market Access

Flávio cuenta con dos años de experiencia profesional en consultoría internacional, así como un año de experiencia en contabilidad en el grupo PSA.

En Market Access gestiona e implementa de proyectos de internacionalización, particularmente en mercados europeos y en diversas industrias (retail, alimentaria, electrónica).

Licenciado en Economía y Master en Gestión por la Universidad de Porto. Habla inglés, español, alemán y francés, con conocimientos de italiano, sueco, holandés y ruso.