

# I encuentro B2B INTREPIDA: Juntas somos más Juntas somos mais Septiembre 2018. Faro, Portugal

**Objetivo: impulsar la internacionalización de las empresas de ambos países y su presencia en otros mercados a través de un contacto entre empresarias.**

**CONTEXTO:** En la actualidad casi 400 empresas gestionadas por mujeres en Andalucía, Algarve y Alentejo están inscritas en la guía on-line del proyecto [INTREPIDA](http://tresculturas.org/intrepida/guia-de-empresarias/) <http://tresculturas.org/intrepida/guia-de-empresarias/>

Existe un objetivo común: incrementar la venta y la presencia en otros mercados. El proyecto INTREPIDA posee la vocación de incrementar las alianzas entre las empresarias de ambos países que propicien alcanzar ese objetivo común a partir del contacto, el aprendizaje y la posible colaboración entre sectores cercanos, sin descartar otras sinergias.

**OBJETIVO:** Tras el foro de trabajo INTREPIDA celebrado en el mes de marzo 2018 en Sevilla, comenzamos a preparar el primer encuentro B2B en Faro, Portugal, para el mes de septiembre 2018. Con la intención de maximizar esa jornada se han establecido las siguientes fases de trabajo:

**1º** Selección de la empresa Karine Brück Internacional ([www.karinebruck.com](http://www.karinebruck.com)) para revisar todas las empresarias que están inscritas en la guía con la intención de detectar posibles sinergias y puntos en común.

**2º** La Fundación Tres Culturas contactará con cada una de las empresarias interesadas y les ofrecerá la posibilidad de encontrarse en Faro con la intención de conocerse mejor y compartir inquietudes, fortalezas y debilidades. Así como hacer propuestas que puedan tenerse en cuenta para el futuro.

**3º** Encuentro en Faro de una jornada durante la segunda quincena del mes de septiembre.

Los gastos serán sufragados por la Fundación Tres Culturas a través del proyecto INTREPIDA.

**Algunos ejemplos de posible colaboración entre las empresarias con la intención de incrementar la internacionalización y la presencia en otros mercados:**

**1-Presentación de los productos/servicios de una empresaria a otra.**

Ejemplo: Una empresa que organiza eventos propone sus servicios a una asociación empresarial o a un museo.

**2-Intercambio de espacios físicos para presentar y/o vender productos de manera simultánea y así ofrecer a las empresas participantes unas ampliaciones de catálogos de productos o servicios.**

Ejemplo: una empresaria portuguesa permite que en su tienda haya algún producto de otra empresaria española y viceversa.

**3-Intercambio de redes de comercialización**

Ejemplo: una productora de queso alentejano propone membrillo ecológico andaluz a su red de comercialización portuguesa y viceversa.

**4-Agrupaciones para promoción comercial en ferias u otros eventos de promoción**

Ejemplo: intercambio de información sobre ferias y encuentros en ambos países entre las empresarias

**5-Alianzas para concursar**

Ejemplo: una ingeniera malagueña se alía a una arquitecta portuguesa para presentar una licitación de la administración de uno de los dos países o dos empresas de traducción se alían para presentarse a una licitación que requiere un volumen de negocios que no poseen de forma individual para poder presentarse a la licitación.

**KBK INTERNACIONAL**

Identificará y propondrá posibles oportunidades de colaboración de forma clara y concisa a través de una ficha estandarizada de información para cada empresa participante con las posibilidades de B2B. En la ficha se detallará en qué consistiría la posible colaboración, lo que aportaría para cada una de las empresas. Contactos:

Karine Brück. [kbruck@karinebruck.com](mailto:kbruck@karinebruck.com)

Nesrine Mokhtari: [nmokhtari@karinebruck.com](mailto:nmokhtari@karinebruck.com)

**Fundación Tres Culturas del Mediterráneo**

Contactará con cada empresa seleccionada para poner a su disposición la ficha, así como el potencial y las posibilidades detectada por KBK Internacional.

Contacto: Catalina Bejarano [cbejarano@tresculturas.org](mailto:cbejarano@tresculturas.org)

**Cada empresaria**

Tras leer la información deberá apostar por participar en el encuentro y aprender de la experiencia. Del mismo modo, puede consultar la guía on-line INTREPIDA para proponer por su parte un encuentro con una empresaria concreta que gestionaremos nosotros.

[www.tresculturas.org/intrepida](http://www.tresculturas.org/intrepida)