

Mega Expo
HISPANOCAN
 del 11 al 14 de octubre de 2024

Organiza

Asociación de Intercambio y
 Desarrollo Hispanocan
 ASO-H-CAN

CANARIAS hub de negocio

El **Mega Expo HISPANOCAN** busca fortalecer relaciones comerciales y promover colaboración empresarial y entendimiento cultural entre Europa, África y Sudamérica en Canarias, convirtiéndola en un **hub de negocio** estratégico en la Región Atlántica. Las jornadas ofrecen una oportunidad única para el intercambio de conocimientos y oportunidades de negocio entre las naciones participantes.

Metodología

Mega Expo HISPANOCAN se llevará a cabo en varias etapas cuidadosamente planificadas:

- Comité Organizador**
 Planificación y organización: Un comité organizador estará a cargo de definir objetivos específicos, seleccionar ponentes y conferencistas de calidad, elaborar un programa completo de actividades y gestionar la logística necesaria para el evento.
- Gran Difusión**
 Convocatoria y participación: Se lanzará una campaña integral de difusión para atraer a empresarios, emprendedores, representantes culturales y otros actores relevantes de los países participantes, fomentando una participación diversa y enriquecedora.
- Diversidad de Actividades**
 Las Jornadas comprenderán una amplia gama de actividades, como conferencias de nivel, mesas redondas, exposiciones culturales y oportunidades de networking, diseñadas para cumplir con los objetivos establecidos en el proyecto y brindar una experiencia valiosa a todos los participantes.
- Evaluación y Seguimiento**
 Se llevará a cabo una exhaustiva evaluación de impacto y resultados para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento, informando así las decisiones futuras y asegurando la continua evolución y éxito del evento en próximas ediciones.

Objetivos

1 Colaboración empresarial:

Crear un entorno propicio para establecer alianzas comerciales, intercambiar conocimientos y experiencias, y detectar oportunidades de negocio entre los países del Atlántico. El objetivo es estimular la cooperación empresarial y facilitar la creación de redes de contactos que impulsen el desarrollo económico regional e internacional.

2 Intercambio cultural

Facilitar un espacio donde los participantes puedan conocer y valorar la riqueza cultural de los países del Atlántico, fomentando el respeto y la apreciación de la identidad cultural de cada nación. Esto fortalecerá los lazos culturales y la comprensión mutua entre los asistentes.

3 Desarrollo sostenible

Integrar asuntos de sostenibilidad empresarial y responsabilidad social en las Jornadas. El objetivo es concienciar a los participantes sobre la importancia de proteger el Planeta y promover prácticas empresariales responsables que contribuyan al desarrollo sostenible de la Región Atlántica.

Objetivos

4 Facilitar el Networking y la cooperación

Crear oportunidades y actividades que fomenten la interacción entre empresarios, emprendedores y representantes culturales. Establecer un ambiente propicio para relaciones comerciales, intercambio de ideas y colaboración en proyectos conjuntos que impulsen el crecimiento económico y la cooperación entre los participantes.

5 Fortalecimiento de la Región del Atlántico

Generar un impacto positivo en la Región Atlántica mediante el fortalecimiento de los lazos entre los países participantes. Promover el intercambio económico y cultural y el desarrollo conjunto en áreas estratégicas. El objetivo es contribuir al crecimiento sostenible de la región y posicionarla como un referente en cooperación empresarial y cultural.

6 Desarrollo económico

Incluir recorridos de trabajo a zonas industriales, empresas del puerto, así como a zonas turísticas y comerciales. El propósito es **apoyar y promover el desarrollo económico** de la región, fomentando la colaboración entre sectores empresariales y potenciando el crecimiento económico local e internacional.



Visión y Misión

Zonas Industriales

El tour por las zonas industriales busca mostrar a los empresarios las actividades económicas destacadas de la región, visitando parques industriales y áreas con empresas de diversos sectores. Durante el recorrido, se ofrecerán explicaciones sobre proyectos y oportunidades de inversión en cada sector.

Puerto de Gran Canaria

El puerto de Gran Canaria, destacado como un importante centro logístico y comercial internacional, será explorado durante la visita. Los empresarios tendrán la oportunidad de conocer sus instalaciones, operaciones, servicios y conexiones marítimas, resultando las ventajas competitivas y oportunidades de negocio en áreas como el comercio internacional y la logística.

Zonas Turísticas y Comerciales

Explorar zonas turísticas y comerciales permite a los empresarios invitados, conocer atracciones turísticas y áreas clave. Visitarán destinos como playas y centros culturales, además de áreas estratégicas para explorar oportunidades de inversión en turismo, hotelería, comercio minorista y otros negocios que puedan ser de su interés.



Puntos de Interés

La **Mega Expo HISPANOCAN** invita a los empresarios a explorar el pulso económico de Gran Canaria mediante visitas exclusivas a zonas industriales clave, el puerto y áreas comerciales y turísticas emblemáticas. Estas experiencias ofrecen una oportunidad de negocio e inversión, aportando una visión panorámica del potencial de la región, además de promover la generación de valiosos contactos y el nacimiento de posibles alianzas estratégicas.

Ventaja empresarial

- **Experiencia directa:** Los empresarios tendrán la oportunidad de adquirir un conocimiento práctico sobre las actividades económicas, infraestructuras y oportunidades comerciales en la región, lo que les permitirá tomar decisiones informadas sobre inversiones o colaboraciones potenciales.
- **Networking efectivo:** Durante los recorridos, los empresarios podrán interactuar con representantes de empresas locales, autoridades y otros actores clave, facilitando así el establecimiento de contactos y la identificación de oportunidades de negocio.
- **Perspectiva integral:** Al explorar las zonas industriales, el puerto y las áreas turísticas y comerciales, los empresarios obtendrán una visión completa de las capacidades y el potencial económico de la región, lo que les permitirá evaluar mejor las oportunidades de negocio y tomar decisiones estratégicas con mayor precisión.

Memoria Cultural - Folklore Internacional

La **Mega Expo HISPANOCAN** promueve el desarrollo del patrimonio cultural, artesanal y gastronómico internacional a través de un enfoque divulgativo y de entretenimiento. Los asistentes explorarán la cultura a través de escenificaciones de bailadores internacionales de países invitados que destacan curiosidades e historias del **patrimonio humano**.

La **Mega Expo HISPANOCAN** ofrece un espacio donde el espectador puede participar activamente al compartir experiencias y debatir públicamente sobre diferentes perspectivas relacionadas con el patrimonio cultural material e inmaterial. El evento destaca la **historia de cada País** a través de su gastronomía, cultivos, monumentos, música y bailes tradicionales, brindando la oportunidad de explorar tanto los desafíos como las ventajas del **patrimonio cultural**. Los bailes seleccionados y los relatos de los invitados transmiten **un rico acervo de conocimientos y técnicas que se han transmitido de generación en generación**.

Conclusiones

CANARIAS, EL HUB DE NEGOCIO PORQUE

1. **Es geográficamente estratégico:** Canarias se encuentra en una ubicación privilegiada entre tres continentes: América, Europa y África, lo que la convierte en un punto de encuentro ideal para el intercambio comercial y cultural.
2. **Tiene una infraestructura en desarrollo:** Con inversiones en infraestructura en curso, como puertos, aeropuertos y zonas industriales, Canarias está preparada para albergar y facilitar el flujo de negocios internacionales.
3. **Ofrece incentivos fiscales y ventajas competitivas:** Canarias ofrece incentivos fiscales atractivos para las empresas, incluyendo el Régimen Económico y Fiscal (REF), que permite condiciones fiscales favorables para las inversiones.
4. **Destaca por su potencial económico y cultural:** La diversidad cultural y el potencial económico de Canarias como destino turístico y centro de negocios son activos valiosos que pueden ser aprovechados para atraer inversores y empresarios de todo el mundo.
5. **Hay oportunidades de colaboración:** Convertir a Canarias en un hub de negocio crearía oportunidades significativas de colaboración empresarial y cultural entre diferentes regiones, impulsando el crecimiento económico y la integración internacional.

Programa MEHCAN

Día1

19:30
**INAUGURACIÓN
MegaExpo
HISPANOCAN
-
MEHCAN**

Día2

9:30 -19:00
**GRAN CELEBRACIÓN
Día de la lengua hispana**
Actuaciones Musicales, Oferta
Gastronómica, Talleres y Actividades

9:30-14:00/17:00-19:00
**VIVE Networking en
MEHCAN**
Jornada Intensiva de Ponencias
de Alto Valor para el intercambio
de conocimiento y oportunidades
de negocio, creando espacios de
charlas y debates que fomenten la
relación profesional empresarial.

Día3

9:30-14:00/17:00-19:00
**VIVE Networking en
MEHCAN**
Jornada Intensiva de Ponencias de
Alto Valor para el intercambio de
conocimiento y oportunidades de
negocio, creando espacios de charlas y
debates que fomenten la relación
profesional empresarial.

9:30-19:00
**Oferta Cultural, Artesanal
y Gastronómica**
Actuaciones de Grupos Folklóricos
del Mundo y Degustación culinaria y
stands con productos de los países
invitados.

Día4

12:00
**CONCLUSIONES
FINALES**