

PLATAFORMA INTERNACIONALIZACIÓN

WORKSHOP: FOCUS ESTADOS UNIDOS

EL MERCADO DE PROYECTOS EN EEUU:
OPORTUNIDADES PARA ACABADOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Enmarcado en el ciclo de jornadas **Focus Estados Unidos**, queremos invitarles a participar en este tercer workshop en el que abordaremos las claves para acceder al mercado de **proyectos de construcción** en el mercado americano, que mantiene un gran dinamismo y dependencia de materiales de acabados de importación, desde el conocimiento de la figura del canal prescriptor y su experiencia con los distintos canales de entrada en el mercado.

El mercado de la **construcción de América del Norte** se valoró en alrededor de 2,1 billones de dólares en 2021 y se prevé que el mercado registre una tasa de **crecimiento de alrededor del 4,84 %** durante el periodo de pronóstico (2022 -2027). La pandemia del COVID-19 ha tenido un enorme impacto en la industria de la construcción en Estados Unidos y desde el tercer trimestre de 2020, el sector de **la construcción residencial** ha sido clave en la recuperación económica del país, generando tasas de crecimiento de dos dígitos y haciendo importantes contribuciones a la economía y la recuperación general de la industria de la construcción.

La **renovación de viviendas** es también un aspecto importante de la construcción residencial. Para finales de 2023 se espera que el valor anual de las mejoras de edificios residenciales en Estados Unidos supere los 205.000 millones de dólares.

PROGRAMA

12:00h Apertura: Joaquín Andrés, Responsable Área Internacionalización de la Cámara de Comercio de Castellón



12:05h Marcos Romero , CEO & Founder Value Engineering Europe

- Estructura y canales de Proyectos
- Canales de especificación
- Asociaciones estratégicas
- Herramientas CRM
- Envío y gestión de muestras

13.00h Coloquio

13.15h Aperitivo networking

MARCOS ROMERO

Marcos Romero cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de acabados de construcción y ventas internacionales. Ha ocupado puestos clave en empresas reconocidas, como Porcelanosa Grupo, donde ha sido Director Comercial, Regional Sales Manager y Sales & Product Manager en Porcelanosa Group y Porcelanosa USA. Cuenta con habilidades destacadas en estrategia empresarial, desarrollo de cuentas clave, gestión de proyectos y liderazgo.

4

JULIO

12:00 - 13:45 HORAS

Sala Enactio/ Cámara de Comercio de Castellón

Asistencia gratuita | exclusivo socios

QUIERO ASISTIR