



CICLO WEBINARS ESTRATEGIAS Y CASOS DE ÉXITO EN LA INTERNACIONALIZACIÓN ALIMENTARIA

13 de noviembre – 4 diciembre | Online

FORMULARIO DE
INSCRIPCIÓN

CONTENIDO Y OBJETIVOS

El sector alimentario en Galicia fue en los últimos años un claro caso de éxito en su expansión internacional, siendo uno de los más prósperos de la economía de la comunidad. No obstante, la gran incertidumbre creada por las pulsiones proteccionistas y tras la situación generada por la COVID-19, cuyas consecuencias económicas serán claves en la evolución del sector, hace imprescindible conocer la situación y cuáles son los cambios que se están produciendo en los mercados.

En un mundo cambiante y global, es necesario conocer posibles estrategias en el eje de la internacionalización para poder afrontar con éxito los retos, tales como la innovación, la transformación empresarial, la creación de valor y de marca, la diversificación de mercados, la innovación, la digitalización y el emprendimiento.

En esta línea, el Clúster Alimentario de Galicia (Clusaga), con el apoyo del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), organiza un ciclo de *webinars* sobre estrategias y casos de éxito en la internacionalización alimentaria dirigido a gerentes, profesionales del marketing y comerciales de empresas y organizaciones del sector alimentario.

El objetivo de estas sesiones *online* es que los asistentes puedan, por una parte, conocer de primera mano estrategias y casos de éxito en el ámbito internacional, que les permitan adaptar sus estrategias y, por otro, adquirir las herramientas idóneas para afrontar la transformación con mayor éxito de cara a la internacionalización de la empresa en el entorno poscovid.

El programa se centra en un plan formativo con varios *webinars* impartidos por profesionales con amplia experiencia en el sector y contará, al mismo tiempo, con la participación de Clusaga, que operará a modo de "*helpdesk*", ofreciendo asistencia bajo demanda a las empresas participantes para ayudarles a mejorar sus cuestiones relacionadas con la exportación a los mercados internacionales y facilitando las relaciones con el panel de expertos del programa.

PROGRAMA Y CONTENIDOS

El ciclo de *webinars* comenzará el 13 de noviembre y finalizará el 4 de diciembre de 2020. Las sesiones tendrán lugar de 9.30 a 12.30 horas a través de una plataformaonline.

Sesión 1 | 13 noviembre. Entorno general y claves a la hora de ser competitivo

Exportación agroalimentaria: mercados prioritarios, retos y oportunidades | **Jaime Palafox. Experto agroalimentario y exdirector de asuntos económicos e internacionalización de FIAB**

Business experience y competitividad internacional | **Félix Gullón. Exdirector área expansión de Galletas Gullón**

Sesión 2 | 20 noviembre. Marketing internacional y creación de marca

Estrategias de comercialización a la hora de exportar | **Gonzalo Sánchez. Responsable de exportación de Chocolates Valor**

Creación de marca | **Gonzalo de Pierrard Hardy. Director Asia – Pacífico de Cinco Jotas – Grupo Osborne**

Sesión 3 | 27 noviembre. Tendencias de consumo y segmentos de mercado

Nuevas tendencias de consumo | **Nicolás Horovitz. Director general de contenidos para BMC Strategic Europa**

Business Experience y distribución internacional retail, horeca y otros | **Alfredo Martín. Director comercial de Grupo Agrosegura**

Sesión 4 | 4 diciembre. Mercados estratégicos

Business experience y transformación empresarial en Bodegas Martín Códax | **Pablo Buján. Director comercial de Bodegas Martín Códax**

Análisis de mercados estratégicos en el sector alimentario | **Roberto Alonso. Manager de Clusaga**

FORMADORES



JAIME PALAFOX. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia. Entre 1995 y 2016 ejerció distintos puestos en la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB) como responsable de asuntos económicos e internacionalización. Entre 2016 y 2017 ocupó el cargo de director gerente de la Interprofesional del Vino de España (OIVE). En la actualidad, colabora para la Agencia Ejecutiva del Consumidor, Salud, Agricultura y Alimentación (Chafea) de la Comisión Europea como experto evaluador de proyectos.



FELIX GULLÓN. Licenciado en Ciencias Económicas y especialidad en Dirección Comercial por la Universidad de Valladolid. Master en Dirección Comercial por ICADE y Programa Integral de Desarrollo Directivo por ESADE. *Exbusiness* expansión director de Galletas Gullón, donde fue responsable del desarrollo internacional de la compañía incluyendo la creación de filiales, desarrollo de países, importadores y cuentas claves. Anteriormente fue director general de Galletas Gullón, así como *national key account* de GSK Consumer Healthcare y comprador en central de compras de Carrefour



GONZALO SÁNCHEZ. Licenciado en Económicas y Máster en Comercio Internacional. Responsable de la estrategia y comercialización de Chocolates Valor en más de 50 países durante los últimos 10 años. Anteriormente trabajó como director de exportación en Aceites Coosur y Grupo Dhul, así como *export manager* en Calidad Pascual y *trade marketing and export manager* en Campofrío Food Group.



GONZALO DE PIERRARD HARDY. Licenciado en Dirección y administración de empresas por la Escuela Superior de Management de Sevilla y por el Institut de formation et des Affaires a la Gestion) de Lyon. MBA por Preston Universit y AMP 2018 Instituto de Empresa. Actualmente dirige la expansión y desarrollo de Cinco Jotas en Asia, siendo China su principal mercado. Trabaja en el Grupo Osborne desde el año 2006 en el área internacional de Cinco Jotas, desarrollando su carrera al frente de numerosos países. Inició el desarrollo del mercado chino desde su origen en 2010 convirtiéndolo en el primer país de facturación y relevancia fuera de España.



NICOLÁS HOROVITZ. Sociólogo de formación y consultor de marca de profesión. Es director general de contenidos de BMC Strategic Europa. Trabajó en el desarrollo de marcas como Vino de España, Bebidas Espirituosas de España y entidades como Aquarius, Coca Cola, McDonald's o Danonino, entre otras.

FORMADORES



ALFREDO MARTÍN. Licenciado en Derecho, Máster en Distribución Comercial por la Universidad de Sevilla, diplomado en Dirección Comercial y Marketing por la Loyola ESADE y diplomado en Dirección de Empresas Agro Alimentarias por el Instituto San Telmo de Sevilla. Cuenta con más de 25 años de experiencia en el desarrollo de negocios internacionales en el sector agroalimentario abarcando prácticamente todas las áreas geográficas, en especial en el Sudeste Asiático, Europa y Canadá, siendo en la actualidad el director comercial del Grupo Agro Sevilla, uno de los mayores exportadores mundiales de aceituna de mesa y aceite de oliva.



PABLO BUJÁN. Licenciado en derecho por la Universidad Complutense. Al finalizar su postgrado en el Instituto de Empresa de Madrid se incorpora a Bodegas Martín Códax, donde desarrolla su carrera profesional hasta la actualidad, desempeñando diversas responsabilidades comerciales y de marketing. Actualmente dirige el departamento comercial, asumiendo la gestión de cuentas de gran distribución, estrategia *online*, la dirección del equipo nacional de distribución horeca y del equipo de exportación para la expansión internacional del grupo con presencia en más de 50 países de los cinco continentes.



ROBERTO ALONSO. Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Santiago de Compostela, obtuvo su maestría en el campo de la genética cuantitativa en fitomejoramiento y trabajó en investigación científica en las universidades públicas gallegas y en el Centro de Investigación Agrícola de Mabegondo. Durante diez años trabajó en la Dirección General de Investigación, Desarrollo e Innovación de la Xunta de Galicia, participando en la gestión de programas relacionados con la investigación, desarrollo e innovación de tecnologías agrícolas y alimentarias. En la actualidad, es el gerente del Clúster Alimentario de Galicia (Clusaga), cargo que ocupa desde la creación de esta entidad en 2010.

FECHA DE IMPARTICIÓN. Del 13 de noviembre al 4 de diciembre.

HORARIO. Las sesiones tendrán lugar de 9.30 a 12.30 horas a través de una plataforma de videoconferencia *online*.

PRECIO. El coste de reserva de matrícula de 275€/alumno + IVA.

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN. La expedición del diploma del ciclo de *webinars* realizado está sujeto a una asistencia mínima del 80% de las horas formativas. Además, la realización de la formación está sujeta a alcanzar un número mínimo de participantes. El titular de la inscripción, en caso de no poder asistir, podrá ser sustituido por otro de la misma empresa.

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN. Martes, 10 de noviembre 2020.

MÁS INFORMACIÓN

+34 981 556 062

info@clusaga.org

www.clusteralimentariodegalicia.org

**FORMULARIO DE
INSCRIPCIÓN**

Organiza y colaboran:

