

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING E INTERNACIONALIZACIÓN DO SECTOR MAR ALIMENTARIO

ORGANIZA



COLABORA



APOIA



Cofinanciado por
la Unión Europea



Fondos Europeos



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING E INTERNACIONALIZACIÓN DO SECTOR MAR ALIMENTARIO



¿POR QUÉ ESTE PROGRAMA?

Competemar 2026 é un programa de apoio á internacionalización das empresas galegas do sector do mar, xestionado polo Clúster Alimentario de Galicia (Clusaga) e apoiado pola Consellería do Mar da Xunta de Galicia.

No marco deste programa desenvólvese o Curso de Especialización en Marketing e Internacionalización, patrocinado por Cajamar, co obxectivo de reforzar as capacidades estratéxicas, comerciais e de marketing das empresas mar alimentarias. O curso combina formación práctica, visión sectorial e acompañamento experto para facilitar o deseño e a implementación de estratexias de acceso e consolidación en mercados nacionais e internacionais.

O programa está dirixido a empresas do sector do mar de Galicia (pesca, acuicultura, transformación, comercialización e servizos asociados) que desexen iniciar ou consolidar a súa presenza en mercados nacionais e internacionais.

Está especialmente orientado a directivos, responsables comerciais, responsables de marketing, export managers e persoas con capacidade de decisión estratéxica dentro da empresa, interesadas en estruturar e profesionalizar os seus procesos de mercadotecnia.

METODOLOXÍA

O programa baséase nunha metodoloxía práctica, participativa e orientada a resultados, que combina formación grupal con acompañamento individualizado. Trabállase a partir de casos reais do sector, experiencias de empresas con traxectoria internacional e dinámicas colaborativas entre os participantes.

Ademais das sesións presenciais, cada empresa contará con titorías personalizadas nas que se avanzará de forma progresiva na elaboración e validación do seu plan de internacionalización, asegurando a aplicación directa dos contidos á realidade de cada organización.

OBXECTIVOS E METODOLOXÍA



OBXECTIVOS

I

Reforzar as competencias estratéxicas, comerciais e de marketing das empresas galegas do sector do mar

II

Apoiar ás empresas no deseño e desenvolvemento do seu plan comercial, tanto en mercados nacionais como internacionais

III

Mellorar o posicionamento, a visibilidade e a proposta de valor das empresas mar-alimentarias.

IV

Facilitar a identificación de oportunidades de mercado e a profesionalización dos procesos comerciais.

PROGRAMA

O programa formativo proporciona unha formación integral para favorecer a internacionalización e a competitividade de empresas do sector mar alimentario, combinando contidos estratéxicos en internacionalización, marketing e financiamento, así como apoio individualizado na elaboración de plans internacionais.



Matrícula

1.200€
Bonificada pola Consellería
do Mar, Clusaga e Cajamar
ata o 100%



8 meses

(marzo a novembro)
1 xornada quincenal
Horario de 9.15 a 14.15



75 horas de duración

Das que 70 horas son de
formación presencial
grupal (14 sesións de 5
horas c. u.)



Titorías personalizadas

50 horas de titorías
personalizadas (5 horas por
empresa)

BLOQUE 1. INTERNACIONALIZACIÓN E ESTRATEXIAS DE EXPANSIÓN NO MERCADO INTERNACIONAL (35 H)

Módulo 1. Entorno e tendencias do comercio mar alimentario 10 h

Análise de mercados internacionais, identificación de factores clave na elección de mercados e estudo de casos prácticos.

Módulo 2. Diagnóstico e operacións internacionais. 10 h

Autoavaliación da empresa, aspectos operativos, loxística e primeiros pasos na exportación.

Módulo 3. Análise de mercados e estratexias de entrada. 5 h

Identificación de mercados prioritarios e modelos de entrada segundo experiencias sectoriais.

Módulo 4. Plan de negocio internacional e xestión comercial. 10 h

Deseño do plan internacional, definición da proposta de valor, estratexias comerciais e contratos.

BLOQUE 3 – FINANCIAMENTO, RISCOS E APOIO A OPERACIÓNS INTERNACIONAIS (10 H)

Módulo 8. Financiación e riscos internacionais. 5 h

Análise dos medios de pago, instrumentos de financiamento internacional e dos principais riscos nas operacións exteriores.

Módulo 9. Recursos e instrumentos de apoio á internacionalización. 5h

Instrumentos, servizos especializados e mecanismos de acompañamento que facilitan o acceso a mercados internacionais.

TITORÍAS PERSONALIZADAS (50 h)

Seguimento individualizado na elaboración e validación do plan internacional de cada empresa, con apoio específico para adaptar a estratexia ao mercado obxectivo.

BLOQUE 2. MARKETING, MARCA E VENDAS NO SECTOR MAR ALIMENTARIO (30 H)

Módulo 5. Marca, posicionamento e comunicación. 10 h

Construción e xestión de marca, posicionamento estratéxico e comunicación efectiva.

Módulo 6. Marketing internacional. 5 h

Planificación comercial, organización de equipos e técnicas de venda no sector mar alimentario.

Módulo 7. Ventas e estratexia comercial. 10 h

Adaptación da oferta e da mensaxe ao mercado obxectivo, traballo con socios locais.



CLAUSTRO

DIRECTOR ACADÉMICO E DOCENTE

in **Jaime Palafox** – Economista, experto en internacionalización agroalimentaria, ex FIAB

DOCENTES E MENTORES

in **Alfredo Martín** – Especialista en estratexias de internacionalización, exdirector comercial de Grupo Agro Sevilla

in **Ana Díaz-Becerra** – Consultora en NOROEX Consultores, experta en estratexia e desenvolvemento internacional

in **Andrea Fogarolli** – Directora BMC empresa de marketing estratéxico

in **Biljana Maksimovic** – Global Marketing Director Cinco Jotas en Grupo Osborne

in **Jacobo Múgica** – Director de exportación en Angulas Aguinaga, ex Conservas Ortiz

in **Miguel Ángel Souto** – Fundador e Director de CIMAK Consultoría de Vendas Híbridas e Marketing

in **Nachy López** – Consultora en internacionalización e marketing (In&Out International)

in **Pedro Bento** – Director de Exportación EMEA en Grupo Bimbo, ex Grupo Calvo

in **Ricardo García** - Director de Desenvolvemento Agroalimentario en Grupo Cajamar

in **Roberto García-Torrente** - Director de Desenvolvemento Sustentable en Grupo Cajamar

in **Rosa Vañó** – Cofundadora e directora comercial e de marketing en Castillo de Canena

in **Sabela Cidrás** – Consultora e export manager en El Nogal Wellness Nuts

O CLAUSTRO

O programa conta cun **equipo docente e de mentores de primeiro nivel**, formado por profesionais con ampla experiencia en internacionalización, marketing, vendas e dirección comercial en empresas líderes do sector alimentario e mar-alimentario, así como por consultores especializados en estratexia e desenvolvemento internacional.

A combinación de perfís garante unha visión práctica, actual e directamente aplicable ao negocio.

CALENDARIO ACADÉMICO

2026

MARZO						
L	M	M	X	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

ABRIL						
L	M	M	X	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

MAIO						
L	M	M	X	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

XUÑO						
L	M	M	X	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

XULLO						
L	M	M	X	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

SETEMBRO						
L	M	M	X	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

OUTUBRO						
L	M	M	X	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

NOVEMBRO						
L	M	M	X	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

■ Sesión formativa
 ■ Inicio periodo de titorías
 ■ Fin periodo de titorías
 Acto de apertura

Fri Sat
 05 06
 12 13
 19 20
 26 27



MATRICULACIÓN



FORMULARIO DE MATRÍCULA E BONIFICACIÓNS



MÁS INFORMACIÓN

Email global@clusaga.org

Teléfono 881 023 853

COMPETEMAR 2026

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING E INTERNACIONALIZACIÓN DO SECTOR MAR ALIMENTARIO

ORGANIZA



COLABORA



APOIA



Cofinanciado por
la Unión Europea



Fondos Europeos