



Instituto de  
Emprendimiento  
Avanzado

T 91 161 02 09  
[www.ieavanzado.com](http://www.ieavanzado.com)

c/ Turia n.º 7  
28002 Madrid

Instituto de  
Emprendimiento  
Avanzado

# WORKSHOP Formativo Exportación Agroalimentaria “Mercados Internacionales 2020”

FUNDACIÓN  
**LaFER**

**FLAB**  
ALIMENTAMOS  
EL FUTURO  
2020

  
**FOODEVER**  
FOOD & DRINKS BUSINESS CONSULTANCY

Palafox2910  
  
**Food  
& Wine**



  
**revista  
alimentaria**

## Beneficios

- Para el alumno:

Conocer de primera mano las novedades en los principales mercados internacionales y poder afrontar con mayor conocimiento la venta en los mismos.

- Para la empresa:

Adquirir las herramientas adecuadas para afrontar, con mayor éxito, la venta y la exportación en el ámbito de la empresa y conocer la evolución de los principales mercados internacionales de la mano tanto de compradores de primer nivel en los principales mercados, como de las empresas punteras en el sector en este ámbito.

## Metodología

La metodología está basada en casos prácticos con algunos de los mayores ejemplos de éxito en la internacionalización del sector en los distintos mercados: Europa, EEUU, China, Países Árabes, América Latina.

El material de las sesiones incluye referencias específicas al sector agroalimentario y el análisis de problemas en el contexto de subsectores diferentes, permitiendo a los participantes reflexionar sobre cuestiones fundamentales que afectan a su trabajo diario desde distintas perspectivas.

## Perfil del alumno

Programa formativo dirigido a aquellos profesionales que desean ampliar o actualizar sus conocimientos para poder vender más y mejor en los mercados internacionales en el sector agroalimentario. En concreto:

Responsables de Exportación, responsables de área, ventas, marketing, de empresas productoras y distribuidoras agroalimentarias.

Directores y mandos intermedios de Pymes del sector, interesados en adquirir y perfeccionar conocimientos sobre la venta en el mercado nacional e internacional.

Jóvenes profesionales interesados en poner en marcha un proyecto empresarial en el entorno agroalimentario con enfoque específico a la venta y a los mercados internacionales.

## Programa

### 7 DE FEBRERO

**Sesión 1: Business Experience El Corte Inglés De España a la Experiencia Internacional.**

**Sesión 2: Nuevas Tendencias de consumo a nivel Internacional.**

**Sesión 3: Política Comercial Internacional: Exportaciones Agroalimentarias.**

**Sesión 4: Cena Mesa Redonda INVITADO GRUPO HELIOS Transformación empresarial.**

### 8 DE FEBRERO

**Sesión 5: Business Experience LUSTAU. Cómo vender hoy en día vino de Jerez.**

**Sesión 6: Cómo seleccionar Mercados prioritarios.**

**Sesión 7: Business Experience DELAVIUDA. Cómo vender turrón (y otras cosas) en 50 países: Foco Innovación Países Árabes y América Latina.**

**Sesión 8: Business Experience Castillo de Canena/COVAP Como pasar de 0 a 80 mercados en 20 años.**

### 21 DE FEBRERO

**Sesión 9: Análisis comparativo Gran distribución europea.**

**Sesión 10: Business Experience ACESUR. Cómo vender en gran distribución.**

**Sesión 11: Business Experience en remoto HEB/ Culinary Collective ¿Qué hace bien y qué hace mal la empresa española a la hora de abordar el mercado EEUU?**

**Sesión 12: Cena Mesa Redonda Debate Mercados EEUU Invitado CEO ACESUR.**

### 22 DE FEBRERO

**Sesión 13: Principales Actores Digitalización Sector Agroalimentario.**

**Sesión 14: Business Experience CINCOJ ¿Cómo abordar con éxito el mercado chino?**

**Sesión 15: El E-commerce en China.**

**Sesión 16: Mesa debate Exportador Importador Mercado América Latina.**

**\* Programa sujeto a posibles cambios.**

## PRECIO:

**Presencial: Curso completo: 950€. Por día: 300€.**

**Online: Curso completo: 750€. Por día: 300€.**

**Descuento 50% para segunda persona de la misma empresa/organización y antiguos alumnos.**

## Especificaciones del programa

Fechas: 7, 8, 21 y 22 de Febrero 2020.

## Ponentes

Las sesiones correrán a cargo de especialistas de reconocido prestigio habituales en foros, debates y medios de comunicación, así como, compradores reconocidos en España y en algunos de los principales mercados internacionales:

**Guillermo Arcenegui.** Director Hostelería El Corte Inglés.  
**Sergio Antón.** International & Corporate Development Director ACESUR.

**Cristina Bilbao.** International Sales and Marketing Manager Europe Lustau Grupo Luis Caballero.

**Gonzalo Guillén.** CEO Grupo ACESUR.

**Nicolás Horovitz.** Director General de Contenidos para BMC Strategic Europa.

**Julio López Castaño.** CEO Founder at Genetsis E-Commerce.

**Gonzalo Machado.** International Director de DelaViuda Confectionary Group.

**Alfredo Martín.** Director comercial en Agro Sevilla.

**Sergio Morcillo.** Gerente de Desarrollo de Negocios y Comercio Electrónico en 20th Century Fox Home.

**Jaime Palafox.** Experto en Internacionalización Agroalimentaria. Exdirector de Asuntos Económicos e Internacionalización de FIAB (Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas). Director del Workshop.

**Julio Pérez.** CEO Grupo Helios.

**Gonzalo Pierrard.** 5J Asia Pacific Manager - Osborne Group.

**Verónica Puente.** International Director Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB).

**Abel Rodríguez.** International Manager COVAP.

**Gonzalo Sánchez Torres.** Export Manager CHOCOLATES VALOR, S.A.

**Pere Selles.** Propietario Culinary Collective.

**Pam Shaw.** Sourcing Manager HEB Global Sourcing.

**Emilio Torres.** CEO GRUPO DIBEAL (Ecuador).

**Rosa Vañó.** Propietaria de Castillo de Canena Olive Juice.