

## Seminario Primera Exportación 2017

### Barcelona

Del 12 al 16 de Junio 2017

#### Lugar de celebración:

Sede de la Barcelona *School of Management*—Universidad Pompeu Fabra

#### Dirección:

C/ Balmes, 132  
08008 Barcelona

#### Clausura:

Viernes 16 de Junio 2017

#### Lugar de celebración:

Fundación Gas Natural Fenosa  
C/ Plaça del Gas, 8  
08201 Sabadell

#### Inscripciones a las becas:

[www.fundaciongasnaturalfenosa.org](http://www.fundaciongasnaturalfenosa.org)

[primeraexportacionfgnf@gasnaturalfenosa.com](mailto:primeraexportacionfgnf@gasnaturalfenosa.com)

 @FundacionGNF  
#FGNFseminarios

#### Coordinadores:

D. Emili Segura - Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación.

Dr. Carles Murillo Fort - *Barcelona School of Management*—Universidad Pompeu Fabra.

Se entregará un certificado oficial emitido por el Barcelona *School of Management*—Universidad Pompeu Fabra que acredite la participación y superación de la formación.

**\*Programa provisional sujeto a cambios**

Lunes, 12 de junio\*

Ambiente de negocios internacionales

#### Horario:

09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

#### Profesor: Enrique Schonberg

En este módulo se hace un recorrido por la realidad económica de las principales economías europeas desde una perspectiva macro, enfocada a descubrir las oportunidades de negocios. La economía europea comienza a despertar de la crisis de los últimos años y se trata entonces de ver qué implicaciones para la economía global y específicamente en la relación con los países americanos.

Se analiza la perspectiva y la coyuntura económica en los principales países de la UE; la salida de la crisis, con la implicación para los intercambios comerciales entre la Unión Europea y América Latina, así como las nuevas oportunidades y retos en la relación UE-AL.

---

Martes, 13 de junio\*

### Negociación en la empresa internacional

**Horario:**  
09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Profesor:** José Luis Marín

Los procesos de negociación en el ámbito internacional suelen tener componentes más complejos, que cuando solo se realizan dentro de las fronteras de nuestro país. En esta sesión conoceremos los principales aspectos que son claves para llevar a cabo una negociación internacional y lo pondremos en práctica a través de una simulación multicultural. Así mismo revisaremos los nuevos modelos de internacionalización de las empresas, que rompen con los paradigmas tradicionales de internacionalización.

---

Miércoles, 14 de junio\*

### ¿Cómo construyen valor de marca internacional los equipos con talento?

**Horario:**  
09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Profesor:** Santi Cabrera

Los productos se hacen en la fábrica, pero las marcas surgen de la mente y de allí se trasladan al corazón. Construir valor de marca, esto es, ser diferente en un mundo donde todo es aparentemente más idéntico, consiste en generar pasión de manera relevante, o sea conseguir despertar emociones, crear sentimientos duraderos e idear soluciones adaptadas a cada mercado. Entender y asumir esta reflexión nos permitirá comprender y desarrollar estrategias competitivas para

---

construir marcas exitosas en un mundo sobresaturado de ellas. La esencia del proceso de marketing es el *branding* y es que “la vida es mucho más sencilla... cuando se tiene una identidad” (Tom Peters). Dicha identidad necesitará de una fuerza comercial multicultural y motivada que sea capaz de “exportar” su modelo de negocio de la mejor forma posible.

---

Jueves, 15 de junio\*

### Aproximación instrumental al marketing digital

**Horario:**  
09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Profesor:** Manel Vericat

La empresa ha incursionado de manera decidida en el entorno digital a partir de la existencia de la *web 2.0*. Desde la perspectiva del *marketing*, la pyme se pregunta cómo es el perfil de su audiencia en internet y cuáles son las posibilidades de uso de redes sociales, *blogs*, *wikis*, comunidades virtuales para compartir imágenes y videos. Este panorama también ha generado toda un nuevo perfil de profesionales 2.0: *community managers*, técnicos SEM y SEO, además del *social media marketing* y responsables del tráfico *online*, gestores de contenidos, etc. En la sesión de clase se combinan los elementos instrumentales, para la empresa en el ámbito digital (implementación de Google Analytics, Google Adwords, *cloud computing*, entre otros), con el análisis de casos de éxito con el uso de *apps* y dispositivos móviles, videos *online* e interactivos, geolocalización y tiendas virtuales.

---

Viernes, 16 de junio\*

**09:00—11.00 h**  
Ponencia final a cargo de D. Emili Segura, Director Ejecutivo del Programa Primera Exportación en España

**11:00—11.30 h**  
Pausa

**11:30—12.20 h**  
Sesión de clausura y entrega de certificaciones a los participantes a cargo de:

**Dña. Bettina Llapur**  
Directora de comunicación,  
Gas Natural Fenosa Argentina

**Dña. Carmen Martinell**  
Directora general,  
Universidad Pompeu Fabra  
*School of Management*

**D. Martí Solà**  
Director general,  
Fundación Gas Natural Fenosa

**Dña. María Jimena Autiero**  
Cónsul adjunta y Jefe de la sección económica y comercial,  
Consulado de la República Argentina de Barcelona

**12:20—14.00 h**  
Visita al museo del Gas

**14:00—15.30 h**  
Cóctel servido en el Mirador del Museo y fin del acto

Todas las sesiones lectivas se realizarán en la sede de la Barcelona *School of Management* Universidad Pompeu Fabra-UPC (C/ Balmes, 132, aula a confirmar), excepto la sesión del viernes que se realizará en la sede de la Fundación Gas Natural Fenosa (Plaça del Gas, 8 Sabadell).