

GEN

ESTRATEGIAS DE
INTERNALIZACIÓN
EMPRESARIAL Y
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO

Octubre 22 al 26, 2018

Universidad de Valladolid
Valladolid, ES

Presencial / Cupos Limitados / en Español

**EDUCACION EJECUTIVA Y NETWORKING DE NEGOCIOS AL MÁS ALTO NIVEL
DIRIGIDOS A: EMPRESARIOS, EMPRENDEDORES Y EJECUTIVOS DE
LATINOAMERICA Y ESPAÑA**



Invitación

Estimado empresario, ejecutivo y profesional Iberoamericano y Español:

¿Se ha planteado o quiere ampliar su ámbito de actuación económica?

¿Ha calculado el valor que tiene para su negocio hablar el mismo idioma que 700.000.000 de consumidores y usuarios?

¿Ha explorado la posibilidad de internacionalizar su producto o servicio? ¿Sabe cómo hacerlo?

¿Se ha planteado la forma de ampliar sus fronteras pero no dispone de las herramientas adecuadas, no conoce las estrategias o tampoco tiene los contactos necesarios o las relaciones más convenientes?.

El éxito no admite fórmulas mágicas, pero necesita dos ingredientes esenciales: el conocimiento de las herramientas y un ámbito relacional adecuado.

Nuestra experiencia de muchos años en contacto con cientos de empresarios, ejecutivos y profesionales que asisten a nuestros cursos, nos permite afirmar que el éxito va de la mano de la ambición y de la capacidad de explorar por dónde va a ir el futuro, preparándose para ser capaz de asumir ese riesgo. Por todo ello, Executive Seminars ha decidido dar un paso más, acorde con los tiempos, y con nuestra cultura, y le invita a tomar parte en el **Seminario GEN: Estrategias para la Internacionalización Empresarial y Oportunidades de Negocio**.

¿En qué consiste este Seminario?

En un interesante e intenso programa integral que le permitirá adquirir la formación teórica y práctica específica (Know-how) para desarrollar su proyecto de internacionalización, y al mismo tiempo ampliar sus relaciones con empresarios, ejecutivos y profesionales de distintos países Iberoamericanos y de España interesados en la concreción de nuevos negocios mediante actividades concretas de networking.

¿Quién imparte la formación?

Como es habitual en nuestros programas, la formación académica correrá a cargo de la Universidad. En este caso se trata de la prestigiosa Universidad de Valladolid (España) la tercera más antigua del mundo (fundada en 1241), y su Facultad de Comercio con amplia experiencia en Internacionalización. Contaremos también con la presencia de expertos internacionales de dilatada experiencia en diversas áreas que estarán compartiendo sus conocimientos y experiencias a través de workshops o presentaciones específicas.

¿A quién va dirigido?

A empresarios, emprendedores, ejecutivos, inversores y profesionales que hayan adoptado ya la decisión, que se encuentren en el proceso o que quieran pulsar su capacidad, posibilidad o interés en internacionalizar su actividad, bien, producto o servicio, en cualquier país Iberoamericano o en España, puerta de Europa y puente hacia Asia, adquiriendo las herramientas teórico prácticas básicas para poner en marcha su proyecto,



GEN

ESTRATEGIAS DE
INTERNALIZACIÓN
EMPRESARIAL Y
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO

Octubre 22 al 26, 2018

Universidad de Valladolid
Valladolid, ES

Presencial / Cupos Limitados / en Español

y ampliando su agenda de contactos imprescindible para agrandar sus fronteras.

¿Quién apoya el Seminario GEN?

Instituciones Públicas de España (ICEX, Junta de Castilla y León, Diputaciones de Palencia y Valladolid), Asociaciones de empresarios (Cámaras de Comercio de Palencia y Valladolid) y empresas lider en la marca España como IBERIA.

Tenemos la certeza de que esta actividad se convertirá en un referente en la formación y la apertura de horizontes empresariales, en una experiencia inolvidable desde todo punto de vista y que, al retorno a su país, tendrá la posibilidad de aplicar los modelos y herramientas que habremos compartido, y de profundizar en los valiosos lazos que habrá establecido.

Es tiempo de sembrar y de crecer para que el futuro nos sea favorable.

Atentamente,

Sonia Lalanda
Abogada
Directora del Seminario

J. Antonio Salvador Insúa
Decano Facultad Comercio
Universidad de Valladolid

Luis E. Daverede
CEO
Executive Seminars LLC



Acerca de



La Universidad de Valladolid, de carácter público, se encuentra situada en la ciudad de Valladolid, capital de la Comunidad Autónoma de Castilla y León. Fue fundada en el año 1.241 lo que le convierte en la tercera Universidad más antigua de España, y la octava del mundo.

Cuenta en la actualidad con más de 30.000 alumnos que cursan estudios de pregrado y de postgrado impartidos por más de 2.000 profesores y repartidos en 25 centros docentes de sus siete campus universitarios ubicados en las ciudades de Valladolid, Palencia, Segovia y Soria.

Organizada en Facultades y Escuelas Universitarias, cuenta también con Institutos y Centros de Investigación y Tecnológicos.

Su actividad docente ofrece un abanico de conocimiento en 63 Grados, 71 Master, 29 Doctorados en Arte y Humanidades, Ciencias, Ciencias Sociales y Jurídicas, Ciencias de la Salud, Ingenierías y Arquitectura, Títulos Propios, Master de Profesorado y Formación Continua.



La Facultad de Comercio de la Universidad de Valladolid fue creada en 1887. En ella se imparten enseñanzas oficiales de Comercio (Gestión Comercial y Marketing), Comercio Exterior y Economía de la Cultura. Además realizan investigaciones avanzadas en el campo de la Neurociencia Aplicada a los Negocios, gracias a su laboratorio de Neurociencia Aplicada.

Sus más de 850 alumnos tienen la posibilidad de realizar prácticas en todas las grandes empresas de distribución que operan en España así como en las grandes empresas del sector de automóvil y sus componentes que dominan el tejido empresarial de Valladolid.

Además, todos ellos tienen la posibilidad de realizar dos de sus cuatro años de carrera en el extranjero debido a los múltiples convenios que tiene la Facultad con Universidades de todo el mundo. Actualmente y dentro del Programa Erasmus Grado en Comercio con 41 Universidades de Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal, Reino Unido, Rumanía y Turquía, así como Convenios de Movilidad Internacional Grado en Comercio con 15 Universidades de Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Japón, México, República de Corea, República Popular China, Rusia y Taiwán.

Mantiene además convenios de doble titulación con la Escuelas Superiores de Comercio de Brest y Troyes en Francia.



Executive Seminars
Higher Education

Es una empresa dedicada, exclusivamente, a la Educación Ejecutiva del más alto nivel especialmente dirigida a empresarios, ejecutivos y profesionales de las Américas y España. Mantiene alianzas con varias de las principales Universidades de USA así como con diversas consultoras especializadas en distintas áreas del conocimiento, junto a quienes comparte la organización de este tipo de programas y coordina la comercialización de los cupos dentro de toda la región.



Detalles

Propósitos

Dotar a los participantes de modelos y herramientas, de probada eficiencia, para llevar a cabo procesos de globalización o internacionalización de su empresa o de sus productos, conocer casos de éxito y generar un marco para la generación de oportunidades de negocio entre los asistentes y otros empresarios e inversores españoles especialmente invitados.

Compartiremos

Los últimos desarrollos en materia de internacionalización de empresas así como una serie de actividades, algunas de carácter general y otras más específicas, que le permitirán conocer y analizar intereses comunes junto a ejecutivos y empresarios de los países habla hispana que nos estarán acompañando en esta actividad.

Estructura

El programa constará de tres partes complementarias que apoyen un proceso integral:

- Presentaciones magistrales por expertos tanto del área académica y de investigación como del área ejecutiva compartiendo experiencias y casos de éxito.
- Actividades de networking informales que faciliten el relacionamiento entre los asistentes y que se desarrollarán en entornos de especial valor e interés histórico, artístico o arquitectónico.
- Facilitación de oportunidades de negocio mediante el desarrollo de actividades tales como rondas que aúnen intereses comunes.

Valor añadido

Con el fin de que las actividades de networking resulten provechosas e incluso puedan prepararse rondas de negocio específicas, una vez que realice su inscripción, se le proporcionará un cuestionario para que cumplimente de forma voluntaria a efectos de conocer sus intereses y expectativas de desarrollo.



GEN

**ESTRATEGIAS DE
INTERNALIZACIÓN
EMPRESARIAL Y
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO**

Octubre 22 al 26, 2018

Universidad de Valladolid
Valladolid, ES

Presencial / Cupos Limitados / en Español

Fecha, Lugar y Horarios

22 al 26 de Octubre de 2018

Universidad de Valladolid / AC Hotel Palacio de Santa Ana
Valladolid - España

Sesiones matutinas de 9.00 a 14.00 hs (coffee break a media mañana)

Almuerzo 14.30 a 15.30 hs

Sesión vespertina de 16.00 a 18.00 hs

Actividades de After hour (cenas, cocktails y vistas a lugares de interés, etc)

Organización y Certificado

La organización del seminario está a cargo de Executive Seminars LLC -especialistas en educación ejecutiva de alto nivel- y el otorgamiento del Diploma por la participación en el Seminario por cargo de la Facultad de Comercio de la Universidad de Valladolid.

Materiales

Los materiales que deberá utilizar durante el desarrollo de la actividad le serán entregados al momento de la acreditación. Las presentaciones se entregarán en USB (pendrive) por lo que se sugiere el uso de laptop. En los días previos al inicio del programa recibirá su acceso a una web exclusiva para participantes donde se publicará toda la información y lecturas previas.

Documentación

La entrada a España será en calidad de turista, sugerimos verificar que el país que haya emitido el pasaporte no requiera de un visado específico. En tal caso aconsejamos contactar con la representación diplomática en su país a efectos de tramitarla.

Observaciones

La organización se reserva el derecho de sustituir algún ponente si resultare imposible su presencia así como a suspender o posponer el curso por razones de fuerza mayor. Los cupos son limitados y la organización se reserva el derecho de aceptación de las postulaciones.



Contenido Temático

i.- Sesiones Formativas

Sesión Inaugural.- : **LAS EMPRESAS ANTE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.** A cargo de Belén Viloría, Experta en Innovación Social y Cultural y Embajadora de TEDx.

- Las empresas como ciudadanía corporativa. La Agenda 2030.
- La implementación de la sostenibilidad como un gran reto y una oportunidad.
- Acciones concretas para contribuir a su cumplimiento.

Sesión 1: **LA CULTURA COMÚN COMO HERRAMIENTA DE OPORTUNIDAD**

Profesor D. José Antonio Salvador Insúa

- La oportunidad de desarrollar habilidades en el marco de una cultura y lengua comunes.
- Indicadores macroeconómicos y sociológicos más importantes.
- Diagnóstico de la posición competitiva de las empresas. La empresa ante el comercio exterior. La decisión de internacionalizar.
- España como puerta de Europa y puente hacia América.

Sesión 2: **“ESPAÑA: TU SOCIO EN EUROPA”**

Dña. María Jesús Fernández. Directora de Financiación y Relaciones con Inversores ICEX (España Exportación e Inversiones) del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad del Gobierno de España.

- Ventajas competitivas de España como puerta de entrada para el mercado europeo.
- Fortaleza inversora y empresarial de empresas españolas y multilatinas a ambos lados del atlántico.

Sesión 3: **BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES**

Profesor y Consultor D. Carlos Enrile.

- Herramientas de búsqueda avanzada en Internet y principales fuentes de información que debe tener en cuenta el exportador.
- Búsquedas de forma automatizada.
- Selección de mercados según las diversas variables a tener en cuenta

Sesión 4: **ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN.**

Profesor D. Oscar Ramos Alonso.

- El proceso de internacionalización y las formas de acceso a los mercados exteriores.
- La exportación indirecta (general trading companies), directa (venta directa, agentes y distribuidores) y concertada (consorcios, piggyback, joint venture, alianza y franquicia).
- La fabricación en mercados exteriores
- La selección de la forma idónea para cada empresa (variables internas y externas).



Sesión 5: **GESTIÓN DE COSTES Y TOMA DE DECISIONES EN LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN.**

Profesor y Consultor D. Pedro Várez González.

- La importancia de la gestión de costes en los procesos de internacionalización.
- Margen de contribución y gestión de la capacidad en las decisiones de producto/servicio.
- El escandallo del producto/servicio. Inicio y final de las decisiones de precio y rentabilidad.
- Costes presupuestados y análisis de desviaciones en las operaciones de comercio exterior.
- Cálculo de márgenes (compra vs margen sobre ventas).

Sesión 6: **GESTIÓN LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN.**

Profesor y profesional de la logística D. Iván López San Juan.

- Factor de competitividad para las empresas y análisis de las principales estrategias empresariales.
- Aprovisionamiento y Stocks.
- La tecnología y las TIC en la gestión logística.

Sesión 7: **LA REGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LAS INVERSIONES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LATINOAMÉRICA.**

Dña. Esperanza Castañeda García. Experta en Aduanas y Fiscalidad.

- Tratamiento arancelario y fiscal del comercio exterior entre Latinoamérica y la Unión Europea.
- Visión del Operador Económico Autorizado y la perspectiva internacional.
- El tratamiento fiscal de la inversión internacional: El caso de España.
- Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC en relación con los Acuerdos Preferenciales de los distintos países de Latinoamérica y en relación con el Código Aduanero de la Unión Europea, atendiendo al marco jurídico base del comercio internacional.
- Tratamiento fiscal de la inversión extranjera en España dentro del entorno de la Unión Aduanera.

Sesión 8: **NEUROMARKETING: INNOVACIÓN PARA UNA COMUNICACIÓN COMERCIAL EFECTIVA.**

Profesora Dña. Elena Martín.

- Nuevas tendencias y formatos de comunicación comercial
- Marketing Science: investigación de mercados con datos científicos
- Casos prácticos reales.
- Identificación de influencers y selección de líderes
- Argumentos y palancas de engagement en el WOM (Word of mouth)

Sesión 9: **ACTO DE CONCLUSIONES ACADÉMICAS**

Prof. D. José Antonio Salvador Insúa



II.- WORKSHOPS

Primer Taller: LA COLABORACIÓN COMO VENTAJA COMPETITIVA

D. Antonio Fontanini. Experto Internacional. Profesor, consultor y CEO

1.- Conferencia Inicial - “El nuevo equilibrio internacional“

- El contexto de la economía global.
- Elementos de proyección internacional.
- Nuevos modelos de negocios para las empresas

2.- Dinámicas grupales “Generando Confianza”

3.- Conferencia final - “Cómo adaptarse para competir en mercados globales”

- Las tecnologías que están favoreciendo la escalabilidad de las empresas
- Aceleradores de adaptación.
- El futuro es mejor de lo que crees.

Segundo Taller: DESARROLLO DE CARTERAS DE CLIENTES EN MERCADOS GLOBALES

Pablo Fernández, PhD. CEO, MarketingTech Latam.

1.- Conferencia - “El mundo pertenece al que tiene clientes, no productos“

- Tres momentos clave en la vinculación de nuevos clientes con su empresa.
- Cómo desarrollar todo el potencial en la relación con sus clientes actuales.
- Retención de clientes en contextos de creciente competencia.
- Estrategias de rentabilización de clientes.
- Cómo incrementar la referenciación de clientes.
- El impacto de la recuperación de servicio.
- Reactivación de clientes inactivos.

2.- Dinámicas grupales “Cómo estimar e incrementar en forma medible el valor de su cartera de clientes”

3.- Cierre final – Implementando estrategias de rentabilización en su empresa.

- Cuál es el foco para la rentabilidad?
- Selección de nuevos indicadores clave de gestión.
- Claves para la implementación exitosa.



III.- NETWORKING

La región española de Castilla y León es líder en Industria Agroalimentaria y del Sector del Automóvil y en su vasta extensión existen empresas de todo tipo de sector de actividad.

Para hacer efectivos los eventos de Networking y facilitar las oportunidades de negocio, le aconsejamos que en el momento de hacer su inscripción señale los sectores en los que está interesado para facilitar el encuentro.

Estos eventos se realizarán en los siguientes entornos de especial interés turístico por ser éste sector un importante impulsor económico.

- Villa Romana de la Olmeda.- Exposición de casos de éxito en internacionalización y posterior net working con empresarios de los sectores de interés de los asistentes.
- CAMARA DE COMERCIO DE VALLADOLID - Networking con empresarios de la Región y en las instalaciones de la Escuela Internacional de Cocina. Evento: "Lo que dura un jamón"
- Castillo de Peñafiel.- Empresas seleccionadas en función de los sectores de interés de los asistentes y Networking.

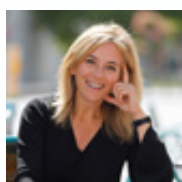


Agenda

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Jornada de mañana de 9 a 14 horas en la Facultad de Comercio de la Universidad de Valladolid con coffee break				
<ul style="list-style-type: none"> • Sesión Inaugural.- LAS EMPRESAS ANTE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE. Belén Vitoria, Experta en Innovación Social y Cultural y Embajadora de TEDx • 1ª Sesión.- "LA CULTURA COMÚN COMO HERRAMIENTA DE OPORTUNIDAD"- Prof. José Antonio Salvador Insúa. 	<ul style="list-style-type: none"> • 3ª Sesión. "BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES"- Prof. y Consultor Carlos Enrile • 4ª Sesión.- "ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN"- Prof. Oscar Ramos Alonso 	<ul style="list-style-type: none"> • 5ª Sesión . "GESTIÓN DE COSTES Y TOMA DE DECISIONES EN LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN"- Prof. Y Consultor Pedro Várez González 	<ul style="list-style-type: none"> • 6ª Sesión "GESTIÓN LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN" Prof. y profesional logística Iván López San Juan. • 7ª Sesión. "LA REGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LAS INVERSIONES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LATINOAMÉRICA" Esperanza Castañeda. Experta en Aduanas u Fiscalidad 	<ul style="list-style-type: none"> • 8ª Sesión. "NEUROMARKETING: INNOVACIÓN PARA UNA COMUNICACIÓN COMERCIAL EFECTIVA" Prof. Elena Martín. • 9ª Sesión. ACTO DE CONCLUSIONES ACADÉMICAS y entrega de Diplomas . Prof José Antonio Salvador Insúa.
Almuerzo en el Hotel AC Palacio de Santa Ana				
Jornada de tarde con inicio a las 16 horas				
<ul style="list-style-type: none"> • Sesión 2: "ESPAÑA: TU SOCIO EN EUROPA" Dña. María Jesús 	<ul style="list-style-type: none"> • Villa Romana de "La Olmeda": Presentación de Casos de Éxito en Internacionalización de Empresas palentinas. 	<p>WORKSHOP "LA COLABORACIÓN COMO VENTAJA COMPETITIVA" Antonio Fontanini. Prof. Y Consultor. Experto Internacional</p>	<p>WORKSHOP "DESARROLLO DE CARTERAS DE CLIENTES EN MERCADOS GLOBALES" Pablo Fernández. PhD, CEO, MarketingTech Latam.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Castillo de Peñafiel en la Ribera del Duero: Acto de Clausura y Visita al Museo Provincial del Vino • NETWORKING con empresarios de la región y • Cocktail cena ofrecido por la Diputación de Valladolid
<ul style="list-style-type: none"> • Cocktail de Recepción en los jardines del Hotel Palacio de Santa Ana. • NETWORKING con representantes políticos, de asociaciones y organizaciones empresariales. 	<ul style="list-style-type: none"> • NETWORKING con empresarios de la región y visita de la Villa • Cocktail cena ofrecido por la Diputación de Palencia 	<p>Libre. Sugerimos recorrer la ciudad de Valladolid famosa por sus bares de tapas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CAMARA DE COMERCIO DE VALLADOLID - Networking con empresarios de la Región y en las instalaciones de la Escuela Internacional de Cocina. Evento: "Lo que dura un jamón:" • Cocktail cena ofrecido por el la Camara de Comercio de Valladolid 	



Conferencia Inaugural



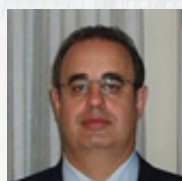
Belén Vitoria

Belén es Licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas ICADE (E3). Con más de 17 años en gestión y dirección en multinacionales de gran consumo, como Beiersdorf NIVEA, Campofrio Food Group o Warner Bros Entertainment, donde ha liderado creaciones y lanzamiento de marcas, cambios de cultura interna y planes estratégicos, decidió dedicarse y vincularse plenamente a proyectos de transformación e innovación creando una red de profesionales externos, invirtiendo en proyectos de transformación social, cultural y digital, mentorizando a jóvenes emprendedores e impulsando la orientación de las organizaciones y la sociedad al logro de los ODS y Agenda 2030.

Lleva 10 años liderando personalmente proyectos de estrategia e innovación, especialmente social y cultural -como el lanzamiento del chapter de Ashoka - Innovators for the Public, en Cataluña - y también ayudando a emprendedores que están marcando la diferencia a definir su modelo y estrategia de negocio. También es curator de programas de innovación para grandes empresas, y es partner y miembro del Consejo Asesor de Tramontana, empresa desde donde acomete las iniciativas de transformación digital de grandes organizaciones, como la Biblioteca Nacional Española.

Comprometida plenamente con la sociedad es mentora de jóvenes emprendedores en Youth Business Spain, y comprometida también con sus raíces y con la transformación del mundo y las comunidades a través del conocimiento, en 2012 creó TEDxValladolid como licenciataria y curator y desde entonces lo organiza anualmente al igual que específicamente por y para jóvenes, TEDxYouth@Valladolid, y los debates TEDxValladolidSalon. Hoy es además Embajadora de la plataforma mundial TEDx por TED y miembro fundador de TED en Español.

Profesores



D. José Antonio Salvador Insúa

Decano de la Facultad de Comercio de la Universidad de Valladolid. (Doctor en Economía por la Universidad de Valladolid,

Docencia en diversos grados y máster de la Universidad de Valladolid

Profesor y director de máster en la Escuela de Negocios de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid.

Evaluador de Programas de Desarrollo de la Unión Europea entre 1991 y 2016).





D. Pablo Fernández

Doctor en Marketing (PhD), egresado de Cornell University (NY). Es CEO y Socio Fundador de MarketingTech, firma que ofrece servicios de a clientes en USA y América Latina. Destacado conferencista a nivel internacional.

Profesor del Executive Program in Marketing de la School of Business de la Universidad de Miami. Profesor de postgrados en Universidad ORT (Uruguay), Universidad ESAN (Perú), Universidad de San Andrés (Argentina), Belgrano (Argentina) y Americana (Paraguay).

Autor de los libros “LA GESTION DEL MARKETING DE SERVICIOS” (Editorial Granica, Buenos Aires, 2003) y “LAS 6R DEL MARKETING; SEIS ESTRATEIGAS PROBADAS PARA RENTABILIZAR SU CARTERA DE CLIENTES” (Editorial Norma, Colombia, 2016). Autor de diversos artículos de su especialidad, incluyendo “No Reste Clientes, Sume Relaciones”, Harvard Business Review.

Anteriormente, fue Gerente de Marketing en diversas instituciones financieras, entre ellas ING Bank. Consultor de las Naciones Unidas. Distinguido como Eisenhower Fellow, 2008.



D. Pedro Várez González

Licenciado en Empresariales por CUNEF (Universidad Complutense-Especialidad Auditoría), Executive MBA (Instituto de Empresa), Auditor de Cuentas (Inscrito en el ROAC), Máster Control y Auditoría (IADE- Universidad Autónoma), Programas Superiores de Finanzas Corporativas (IESE-Universidad de Navarra), Sistemas y Tecnologías (Instituto de Empresa), Actualmente Director Financiero Corporativo, miembro del Consejo del Grupo Redext (Sector Publicidad), Experiencia anterior en responsabilidades gerenciales, financieras y de control de gestión (Sectores textil, servicios y deportes), y como auditor - consultor (Sectores Industrial, Alimentación, Público, Formación).



D. Antonio Fontanini

Doctor (Cum Laude) en Ciencias de la Información (Matemáticas, Física e Informática) por la Università degli studi di Pisa (Italia).

Es Alumni de la Universidad de Chicago, IE Business School, Harvard University DRCLASS y Stanford University.

Director de Masters y Programas ejecutivos, es profesor de Marketing, Internacionalización, Customer Experience y Entrepreneurship en ESIC Host, blogger, conferenciante y tertuliano en eventos como SIMO, FIE, ZincShower, South Summit, Conama, Inspiration Day, Hackatons, Sonar D+, etc.

Ha sido director de Marketing en Olivetti OSN (Milan y Londres), Vicepresidente y Director General de Exportación en Amper S.A., Consejero de Planet Capital (Fondo de Capital Riesgo, Holanda), CEO de CEOE Internacional y miembro del Board de la Universidad de Chicago.

Actualmente se desempeña como CEO de Informalia (Family Office), dedicada a la inversión “seed” en



PYMES de Alta Tecnología con base en San Francisco, Ca. y de Experientia, una consultora de Innovación en Customer Experience. Miembro de Keiretsu Forum (la mayor red de business angels del mundo); es miembro del Board en Vortex, Cloqq, Careesma India y Opinno, donde lidera la business unit de Customer Experience y "Hacker" de Culturas Corporativas; es miembro Think Thank Dontknow e ICXCI (Innovation Center for Collaborative Intelligence) es experto formador en dinámicas de design thinking, lean start up y gamification, utilizando inteligencia colaborativa (Collaboratorium, etc.).



D. Ivan López

Profesor asociado de la Universidad de Valladolid con más de 10 años de experiencia en el sector de la logística.

Ha desempeñado su carrera profesional en distintas multinacionales dentro del ámbito de la logística como son Operadores Logísticos Internacionales y en varias Multinacionales del sector de la Automoción.



D. Carlos Enrile

Licenciado en Derecho por ICADE y Máster en Derecho de la Unión Europea por la Universidad Libre de Bruselas. Consultor, comunicador y formador en Internet aplicado al comercio exterior.

Más de veinte años de experiencia en Internet como herramienta para el exportador, Marketing Digital de la empresa exportadora y comercio electrónico para exportar. Generador de contenidos en e-learning.

Profesor en programas de postgrado en comercio internacional en diversas instituciones como ICEX-CECO, Universidad Complutense, ESIC, entre otras.



D. Óscar Ramos

Licenciado en Ciencias Económicas y doctor por el programa de Doctorado de Ingeniería Industrial de la Universidad de Valladolid (UVa). Profesor titular de universidad del área de Organización de empresas.

Director del Centro de Estudios de Asia de la UVa desde junio de 2007.

Miembro de los consejos de redacción de:

- "Revista Española del Pacífico"
- "Bulletin of Japanese Portuguese Studies"
- "Estudios Japoneses 未来. 日本研究紀要(MIRAI Nihon Kenkyu Kiyo)"

Premio de Investigación 2007 del Consejo Económico y Social de Castilla y León (junto con un grupo de profesores de al UVa). Tiene más de 25 publicaciones en revistas nacionales y extranjeras.



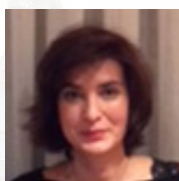


Dña. Mª Jesús Fernández

Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Técnico Comercial y Economista del Estado desde 1992.

Actualmente es Directora de Financiación y Relaciones con Inversores en la Dirección Ejecutiva de Invest in Spain, en ICEX, cargo al que se incorporó desde la Dirección General de Política Económica, en la que desempeñó el puesto de Vocal Asesora. Previamente fue Consejera Económica y Comercial en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chicago y Directora General de Financiación Internacional en el Ministerio de Economía y Hacienda.

En su dilatada carrera profesional ha desempeñado otros puestos de responsabilidad en instituciones como el Banco de España, en el que desempeñó las posiciones de Jefa de la División de Relaciones Internacionales y Jefa de la División de Asuntos Europeos; el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, donde ocupó los puestos de Asesora Principal y Directora Ejecutiva Alterna respectivamente; y el Tribunal de Defensa de la Competencia, en el que fue Jefe de Gabinete del Presidente y Subdirectora General de Estudios.

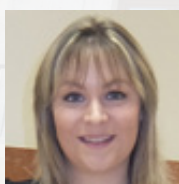


Dña. Esperanza Castañeda García

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, Inspectora de Hacienda del Estado, habiendo desempeñado puestos de responsabilidad a nivel territorial, Castilla y León, y en la actualidad a nivel nacional en el ámbito de

Aduanas e Impuestos Especiales.

Autora de varios libros sobre la fiscalidad en España.



Dña. Elena Martín

Directora de Sociograph.

Licenciada en Periodismo y Máster en Comunicación con Fines Sociales, por la Universidad de Valladolid (UVA).

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas, por la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC) de Valladolid, con premio al mejor expediente académico;

Doctoranda en Comunicación Audiovisual, Publicidad y Relaciones Públicas, por la Universidad Complutense de Madrid;

Experta en neurociencia, y autora de diversos artículos científicos.



Costo

U\$S 3.750 hasta el 15/07/2018

U\$S 3.950 hasta el 15/09/2018

U\$S 4.200 a partir del 16/09/2018

¿Que incluye?

Matrícula al seminario, certificado emitido por la Universidad de Valladolid, actividades de networking, rondas de negocio, seis noches de hospedaje y desayuno en el AC Hotel Palacio de Santa Ana, almuerzo durante los cinco días del seminario, coffee breaks, cocktail de bienvenida y clausura y otras actividades de after hour establecidas en el programa. Consultar por acompañantes.

Inscripciones y reserva de cupos

Para procesar su inscripción, deberá completar el formulario on line en el link que le será provisto a tales efectos. Después de aceptada su postulación, deberá proceder al pago del total de la matrícula o bien de un adelanto del 50% a efectos de confirmar el cupo, el saldo deberá completarse dentro de los 30 días previos al inicio del seminario.

Formas de pago

Se aceptan los pagos por Transferencia bancaria o Tarjeta de Crédito (vía PayPal). Los cargos que se apliquen según la forma elegida, serán por cuenta del cliente y deberán ser considerados al momento de realizar el mismo.

Hotel Oficial

AC Hotel Palacio de Santa Ana
Camino de la Flecha s/n Valladolid, Valladolid 47197 – España

Acompañantes

Está previsto un paquete adicional para acompañantes que incluye hospedaje, participación en las actividades sociales durante el programa y una serie de paseos por la zona. Consulte.

Transportista aéreo preferente

La compañía IBERIA aplicará, mediante el uso de un código promocional, un 10% de descuento sobre la tarifa oficial existente, en la clase elegida, con destino a Madrid o Barcelona y con validez desde 7 días antes y hasta 7 días después de las fechas de inicio y finalización del seminario.



GEN

ESTRATEGIAS DE
INTERNALIZACIÓN
EMPRESARIAL Y
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO

Octubre 22 al 26, 2018

Universidad de Valladolid
Valladolid, ES

Presencial / Cupos Limitados / en Español

Contacto

Executive Seminars LLC

Tel: +598 9443-6318 / +1 (786) 374 -2716

gen@exec-seminars.com - www.exec-seminars.com/gen

Auspician



Apoyan

