

Comercio Exterior

Juan Tojo destaca los conocimientos adquiridos durante el master

VIGO. Delegación

Juan Tojo es uno de los 25 alumnos que cada año pasan por las aulas del Master de Comercio Exterior impartido por profesiones especialistas de la Facultad de Economía y Administración de Em-

presas de la Universidad de Santiago. Este expresa su satisfacción por los conocimientos que le son impartidos por un grupo de cincuenta profesores que a través de un Master de 1.250 horas reciben conocimientos muy importantes para ayudar a sus respectivas empresas a afrontar los procesos de internacionalización comercial de sus procesos productivos.

—¿Qué motivos te han animado a recibir una formación específica en comercio exterior?

—A pesar de tener una formación jurídica, siempre he mirado más hacia el mundo empresarial. Además, mi experiencia en universidades en el extranjero han hecho que finalmente me decidie-

se a ampliar mis conocimientos en este campo.

—¿Tenías alguna formación específica o conocimientos previos sobre esta materia?

—Sí, aunque muy básicos. Ha sido el master de comercio exterior el que me ha ayudado a profundizar en este ámbito.

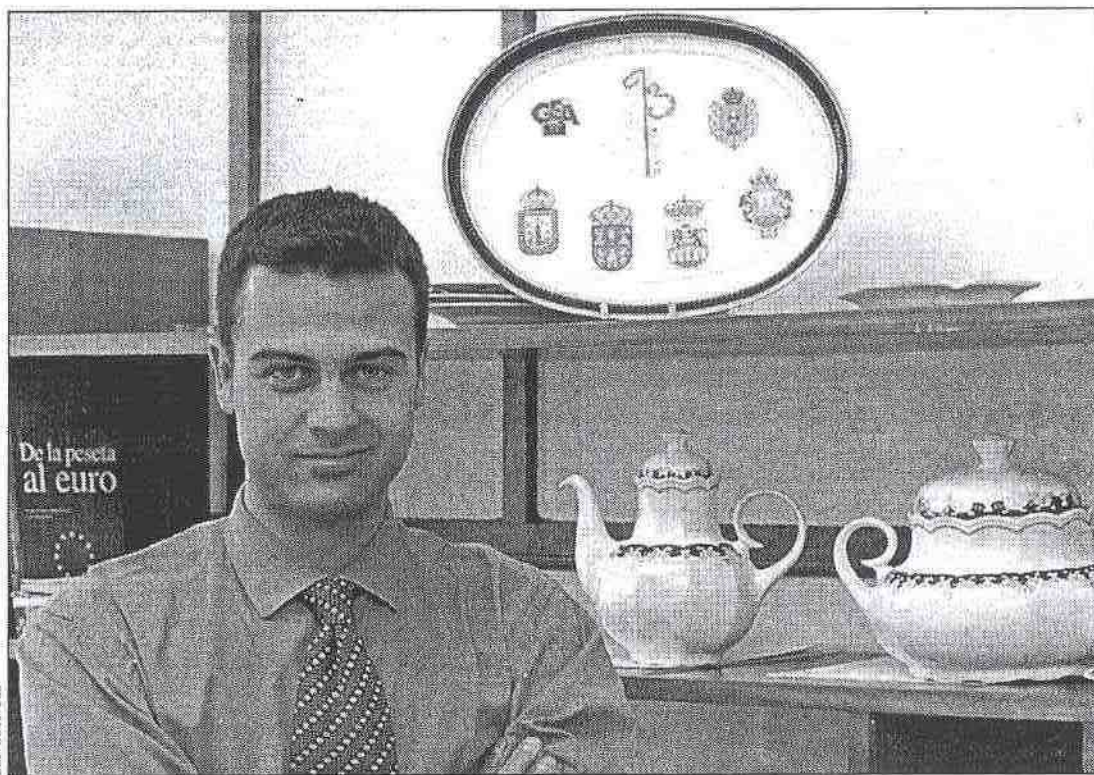
—¿Por qué elegiste el Master de Dirección y Gestión de Comercio Exterior que imparte la Universidad de Santiago?

—Tenía buenas referencias por una serie de personas que ya lo habían hecho. Ahora estoy en si-

tuación de ratificar el merecido prestigio del que goza como uno de los más completos de los que se imparten en universidades y escuelas de negocios del país.

—¿Qué destacarías especialmente del master?

—Sin lugar a dudas, la gran calidad del profesorado. Después de ocho ediciones, cuenta con un elenco de profesionales de reco-



Salvador Sas

Juan Tojo, alumno del Master de Comercio Exterior de la Universidad de Santiago

nocido prestigio tanto en el ámbito nacional como internacional.

—¿La formación que has recibido te parece práctica y ajustada a las necesidades de las empresas gallegas?

—El curso tiene un completo programa que abarca suficientemente todas las áreas del mundo del comercio exterior. De hecho, lo he podido comprobar en el periodo de prácticas que he desarrollado en el departamento de exportaciones del Grupo de Empresas Álvarez. Empresa que se ha

volcado plenamente con el master y para la que trabajo actualmente.

—¿Esperas encaminar tu futuro profesional hacia el comercio exterior?

—Los cambios que está experimentando el mundo, sobre todo en el ámbito económico, hacen necesario mirar también hacia fuera a la hora de comercializar algún producto. Y esto es aplicable igualmente a la realidad de la economía gallega. De este modo, creo que el futuro comercial de un gran número de empresas pasa

por incluir dentro de sus planes salir en busca de nuevos mercados. Y es ahí donde quiero estar yo.

—¿Crees que es necesario mejorar las estrategias de comercialización de los productos gallegos?

—Creo que se debería incidir más en trabajar sobre el valor añadido de nuestros productos, el control de la calidad y el servicio. Así se puede competir con garantías de éxito en mercados exteriores donde la competencia es alta.