

Colaboración con CLUSAGA: Planes de internacionalización



Desde hace varios años el Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior (MASCOMEX) mantiene una estrecha colaboración con el Clúster Alimentario de Galicia (CLUSAGA). CLUSAGA tiene como uno de sus objetivos principales apoyar la internacionalización de sus empresas asociadas, para ello promueve la cooperación entre las mismas mediante la formación de consorcios de exportación en destino. Uno de estos consorcios de exportación se estableció en EE.UU., donde cuentan con el apoyo económico del IGAPE, a través de su línea de ayudas PRIMEX.

Los alumnos de MASCOMEX han realizado un Plan de Internacionalización para ayudar a las empresas que forman parte del PRIMEX-USA a desarrollar este mercado. Dicho Plan incluye un estudio de mercado pormenorizado de ese mercado y un plan de acción comercial, de forma que cuenten con un marco analítico que les permitan afrontar con mayor probabilidad de éxito su penetración en Estados Unidos. Las empresas para las que se realizaron estos Planes de Internacionalización fueron: Cafés Candelas, Kiwi Atlántico, Viña Costeira, Mielles Anta, Portomuiños y Quesería Prestes.



Dña. Bibiana Canosa, Export Manager de Portomuiños junto con los tutores del proyecto



La Decana de nuestra Facultad, Dña. Emilia Vázquez con D. Alejandro Álvarez, Director Financiero y D. Andrés Alonso, Director de Compras de Cafés Candelas y los tutores del proyecto



Colaboración con CLUSAGA: Planes de internacionalización



Fue mucho el tiempo y esfuerzo que invirtieron nuestros alumnos para realizar este proyecto, que se inició en el mes de enero con las visitas a las instalaciones de las empresas, lo que les permitió adquirir un mejor conocimiento de la empresa y de su sector.

Durante este lapso de tiempo, los alumnos de MASCOMEX tutorizados por expertos consultores y con el apoyo e implicación de los directivos de esas empresas, desarrollaron sus planes de internacionalización. Como paso previo, elaboraron un diagnóstico de la capacidad de internacionalización de cada empresa, a continuación realizaron una selección de mercados exteriores basada en datos objetivos, para comprobar que realmente EE.UU. se situara entre sus primeros mercados (TOP10), así como para indicarle a la empresa otros mercados que podrían resultarle interesantes. Como era de esperar, Estados Unidos se situó entre los destinos más atractivos para todas ellas. Finalmente elaboraron el estudio de mercado y un plan de acción comercial ajustado a las capacidades y necesidades de cada una de las empresas.

Como broche final del proyecto, el 22 de junio los alumnos de MASCOMEX presentaron los planes de internacionalización a los directivos de las empresas, los cuales destacaron la profundidad y rigurosidad de los planes realizados, así como la dedicación y entrega que habían demostrado nuestros alumnos.

La excelente valoración que las empresas hicieron de estos trabajos, también se manifestó en su interés por incorporar a algunos de nuestros alumnos en prácticas, para que apoyasen la implementación de su proyecto.



D. Jose Carlos Vila, Gerente de Kiwi Atlántico junto con los tutores del proyecto



D. Pablo Villasenín, Responsable Comercial de Miele Anta junto con los tutores del proyecto

