



# FERRAMENTAS PARA INICIAR A INTERNACIONALIZACIÓN NAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS

TALLER PRÁCTICO

27 de xuño de 2022

Fundación Belarmino Fernández Iglesias

Rúa Pazo de Ribas 66 (Rosende)  
27466 Sober (Lugo)

## PROGRAMA

### » 9:00 – 9:15

Entrega da documentación. Presentación do taller.

### » 9:15 – 9:30

**Por que exportar?** Oportunidades e obstáculos da exportación para as empresas vitivinícolas.

### » 9:30 – 10:30

**Quero, debo e podo?**

- » Ferramenta de Diagnose do Potencial de Exportación
- » Ferramenta de Diagnose de Adaptación do Produto

### » 10:30 – 11:15

**O lenzo do noso modelo de negocio internacional (Parte I)**

- » Posicionamento e adaptación da nosa oferta nos mercados exteriores. Quen quero ser?
- » A quen lle vendo? ¿Quen é o meu cliente internacional? Fontes de información de mercados internacionais.

### » 11:15 – 11:30.

**Pausa-café**

### » 11:30 – 13:30

**O lenzo do noso modelo de negocio internacional (Parte II)**

- » Como entro nos mercados internacionais? Vía clientes vs vía mercado. Localización de importadores, distribuidores e axentes.
- » Como me dou a coñecer? Feiras internacionais. Márketing dixital. Internacionalización inversa.
- » A canto vendo? Ferramenta de construción de prezos de exportación: competitividade vs rendibilidade.

» Recursos clave para a venda dos meus produtos no exterior.

» Os socios clave do noso negocio internacional.

### » 13:30 – 14:00

A internacionalización dixital.

**Relator:**

*Julio López Nogueira.* Licenciado en Ciencias Políticas. MBA en Dirección de Empresas. MIB en Dirección de Negocios Internacionais. Especialización en negocios euroasiáticos. Máster en Supply Chain Management e Loxística Integral. Consultor de Empresas e de Desenvolvemento de Negocio

## OBXECTIVOS

As exportacións dos viños galegos experimentaron nos últimos anos un forte crecemento no seu valor, unido a un pequeno descenso na cantidade de litros que saen aos mercados internacionais. Unha opción que xa explotan as grandes cooperativas como axentes tractores do negocio internacional, e que as pequenas empresas vitivinícolas deben aproveitar como unha opción máis para chegar a novos clientes e mercados de maior valor engadido. Pero se para as grandes cooperativas o negocio internacional supón un verdadeiro desafío nas súas estratexias comerciais, aínda o é máis para os pequenos empresarios e colleiteiros das nosas denominacións de orixe.

A finalidade deste taller é xerar as vimbias da cultura pro-exportadora das empresas vitivinícolas galegas e dotalas das ferramentas de diagnose, análise e toma de decisións para iniciarse con éxi-

to, e sendo conscientes dos riscos asociados no negocio internacional, tanto dende o punto de vista das súas empresas coma da oferta específica que traballan. A través das distintas ferramentas innovadoras da formulación estratéxica de negocios e do pensamento do deseño, os empresarios vitivinícolas serán quen de debuxar o seu plan de negocio internacional, e reflexionar dunha maneira crítica sobre as diferentes alternativas que cada un dos elementos do plan de internacionalización ofrece ao seu negocio para acadar unha vantaxe competitiva nos mercados internacionais.

**Os obxectivos fundamentais deste taller son:**

- » Comprender as oportunidades e as dificultades que implican os mercados exteriores para as empresas vitivinícolas galegas. Realizar unha diagnose acertada da capacidade exportadora dos nosos negocios, así como do nivel de adaptación dos nosos produtos e da nosa oferta comercial.
- » Coñecer as distintas fases e elementos que debe abordar o plan internacional ou de exportación dunha adega, e comprender a importancia da variable prezo para determinar a viabilidade e a rendibilidade do noso proxecto exportador.
- » Entender a importancia das fontes de información dos mercados e os apoios existentes das administracións e institucións de comercio exterior locais, autonómicos e nacionais para contribuír ao éxito do noso camiño exportador.
- » Aprender as claves da internacionalización dixital das empresas como unha oportunidade para facer chegar os nosos produtos a outros mercados. Ser quen de adoptar a mellor estratexia para iniciar o noso camiño exportador e favorecer o gromo para unha cultura pro-exportadora e de visión internacional do sector do viño galego.

## DESTINATARIOS

Agricultores, viticultores ou gandeiros activos con producións con orientación comercial, cotitulares ou colaboradores familiares das explotacións.

- » Titulares, asalariados ou con contratos a proba dunha explotación agraria, industria transformadora, asociación profesional (Exemplo: adega, consello regulador). ou empresa de servizos agrarios.
- » Persoas en idade laboral con expectativas de incorporación ó sector primario ou á industria transformadora (Exemplo: adega, consello regulador)
- » Investigadores relacionados coa actividade, traballadores de empresas relacionadas co sector ou público en xeral, sempre e cando haxa prazas dispoñibles.
- » Público interesado en xeral.

Terán preferencia as mulleres e mozos/as en activo ou con solicitude de incorporación ó sector primario presentada.

**Número de prazas:** 15. **Data de inscrición:** ata o día 22 de xuño de 2022

# SOLICITUDES

Os interesados deberán preinscribirse na actividade a través da páxina web da Consellería do Medio Rural no seguinte enlace:

<https://ovmediorural.xunta.gal/gl/consultas-publicas/acciones-formativas>

A súa inscrición será confirmada a través do enderezo electrónico.



**Plan de transferencia para o apoio ás actividades de demostración e de información ao agro galego 2022**

» ORGANIZA

---


**Axencia Galega da Calidade Alimentaria (Agacal)**  
**Estación de Viticultura e Enoloxía de Galicia (Evega)**

» COLABORAN

FUNDACIÓN  
  
BELARMINO  
FERNÁNDEZ

 **Fundación  
Juana de Vega**

 **AXENCIA GALEGA  
DA CALIDADE  
ALIMENTARIA**

 **Fondo Europeo Agrícola de  
Desenvolvemento Rural:  
Europa inviste no rural**

 **GOBIERNO  
DE ESPAÑA** **MINISTERIO  
DE AGRICULTURA, PESCA  
Y ALIMENTACIÓN**

 **Xacobeo 21-22**