

SEMSA 2017

El Seminario SEMSA es un foro anual de debate para la alta dirección, cuyo objetivo es reflexionar sobre el reto de competir y generar valor en las empresas de la Cadena Alimentaria, analizando para ello modelos de negocio de empresas líderes e intercambiando experiencias, enfoques y puntos de vista.

Utiliza como instrumentos pedagógicos el Método del Caso, Conferencias-Coloquio y Mesas Redondas. Los Casos que se debaten en SEMSA son de la máxima actualidad y han sido expresamente escritos o seleccionados para abordar la temática del Seminario, y cuentan, en el coloquio posterior, con los ponentes protagonistas de los mismos.

SEMSA ofrece una oportunidad única para analizar los retos de negocio que afrontan las empresas de la Cadena Alimentaria, recibir ideas prácticas de acción para afrontarlos y establecer relaciones de negocio al máximo nivel.

"La cita ineludible del sector alimentario en 2017"



“Cuando el entorno no lo pone fácil”

Caso HERO

Prof. José Luis García del Pueyo

Hero España, perteneciente al grupo suizo Hero, lleva fabricando mermeladas y confituras en Murcia, desde 1922 y es el líder de éste mercado. En 1985 entró en el segmento de alimentación infantil pero en vez de hacerlo a través del canal de farmacias donde se concentraba la oferta de los principales fabricantes, lo hizo por el de gran consumo, lo que le otorgó una ventaja competitiva que le llevó al liderazgo, posición que mantiene hoy día. En los últimos años ha revitalizado el segmento de mermeladas con diferentes lanzamientos, y en el de la alimentación infantil ha entrado en el canal farmacias con una marca específica para el mismo, al tiempo que ensanchado la gama de la empresa con nuevos productos de valor añadido.

No obstante, en la actualidad distintos factores exógenos se vislumbran como amenazas potenciales para las principales líneas de negocio de la empresa: la caída de la natalidad y la mala imagen del azúcar, elemento fundamental en la preparación de una de sus líneas de negocio. ¿Tiene sentido hacer frente a estas amenazas o es mejor hacer un movimiento lateral? ¿Cómo podría Hero minimizar el impacto de éstas circunstancias adversas? ¿Son suficientes las medidas que está adoptando? ¿Dónde pueden encontrar oportunidades de negocio durante los próximos años? ¿Podría ensanchar su mercado enfocándose hacia otros segmentos de población o elaborando otros productos totalmente diferentes? ¿En cuáles se valoraría más su saber hacer?



Ponente invitado:

Sergio Elizalde
Director General del Sur de Europa
(Antiguo alumno de ADECA)





“De lo local a lo global: la dimensión, clave para competir y perdurar”

Caso COCA-COLA
European Partners:
de Iberia a Europa
Prof. José Antonio Boccherini

Desde los inicios de los años 50 y durante casi 50 años, el modelo español de los embotelladores de la compañía de Atlanta, The Coca Cola Company (TCCC), se mantiene casi intacto. En la segunda mitad de la década del año 2000 los cambios del entorno económico y del sector de la alimentación se vuelven convulsos para el Sistema Coca Cola en España: el espectacular desarrollo de la alimentación moderna —grandes superficies, concentración de la distribución...—, la caída del volumen de las categorías más rentables, el cierre de decenas de miles de puntos de venta Horeca, el desarrollo de las cadenas organizadas en el canal fragmentado, el empuje de la marca blanca... Fruto de ello, los márgenes declinan drásticamente, tanto para los embotelladores como para TCCC. Antiguos sones de fusión, resuenan ahora con más fuerza en España, empujados por el entorno y por el presidente de TCCC. Siete pymes familiares españolas y una portuguesa vuelven a debatir la opción de integrarse, pero la posible configuración accionarial resultante y el cómo hacerlo suponen altas barreras que habría que derribar. Algunos se preguntan si lo que único que hay que hacer es “sólo esperar a que vengan tiempos mejores”. Otros miran a Europa y el mundo.



“Nueva Pescanova: una start- up de 1000M de €”

Conferencia-Coloquio

Prof. Julio Audicana Arcas

Con la participación de su Consejero Delegado conoceremos de primera mano los cambios y lo planes de futuro de este actor destacado de la Cadena Alimentaria en los ámbitos de la sostenibilidad, la creación de valor, el papel de la tecnología y su despliegue global en varios continentes. Así mismo, conoceremos el papel que ha jugado la marca en todo este proceso de reflatamiento, y sus planes para revitalizarla y hacerla más cercana a las nuevas generaciones de consumidores, que la recuerdan pero que “no están seguros si es para ellos...”

“Innovación disruptiva, start-ups, nuevos modelos y nuevas oportunidades para el negocio alimentario”

Conferencia-Coloquio

Prof. José Antonio Boccherini

La tecnología digital y otras tecnologías emergentes están generando una ola innovadora que está llegando a la Cadena Alimentaria. Nuevos entornos para cultivar la innovación disruptiva, nuevas reglas del juego, nuevos modelos de negocio,... para aprovechar, y rentabilizar, las capacidades y oportunidades tecnológicas. En esta mesa redonda debatiremos varias experiencias de innovación, adentrándonos en la cultura disruptiva y de los start-ups, para entender su potencial y analizar su impacto en el negocio alimentario.



Ponente invitado:

Ignacio González Hernández
Consejero Delegado
(Antiguo Alumno de ADECA)



METODOLOGÍA

El **Método del Caso** es un método de enseñanza activo y muy práctico que es empleado por las principales Escuelas de Dirección de todo el mundo. Un 'Caso' es, en síntesis, la descripción de una situación empresarial real y compleja en la que se plantean diversos interrogantes, similares a aquellos a los que han de enfrentarse los miembros de la Alta Dirección de las empresas en su tarea diaria o en algún momento de su vida profesional. Este método de enseñanza nos permite desarrollar de forma natural habilidades directivas y de gestión. El Método del Caso se estructura en tres etapas de trabajo:

1. Estudio Individual. Cada participante debe estudiar previamente el Caso, realizando un análisis profundo de la situación que se plantea para definir los problemas que en ella observa y escoger, entre las distintas líneas de acción posibles, aquella que le parece más oportuna.

2. Trabajo en Equipo. Los participantes se reúnen en grupos reducidos, a modo de comité de dirección. En este equipo exponen sus puntos de vista y las conclusiones a las que han llegado previamente a través del estudio individual, contrastando así sus opiniones con las de otros compañeros.

3. Sesión General. Finalmente tiene lugar la sesión general, dirigida por un profesor que cuida que la argumentación se lleve con orden y rigor metodológico, con el objeto de obtener conclusiones enriquecedoras. En ella, cada participante ratifica o modifica su punto de vista acerca de la situación que plantea el Caso.



“Un día de inmersión para reflexionar, con los principales actores de la Cadena Alimentaria, sobre los retos que afectan a nuestras empresas”

DIRIGIDO A

Está diseñado y dirigido a empresarios, altos directivos y miembros del Consejo de Administración con responsabilidad de definir o influenciar en la estrategia corporativa de empresas que participan en la Cadena Alimentaria:

- > El Sector Primario (agricultura, ganadería y pesca)
- > Industria de la Transformación Alimentaria
- > Distribución Comercial (mayorista y minorista), restauración y *food service*
- > Sectores Auxiliares relacionados con la Cadena Alimentaria (logística, biotecnología, consultoría, suministros agrícolas e industriales, instituciones financieras y de capital riesgo, ...)

Admisión sujeta a la aprobación por parte del Comité de Admisiones, en función del cumplimiento de los requisitos de experiencia exigidos.

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

23 de mayo de 2017 (de 10.00 a 19:00h)

Instituto Internacional San Telmo

Avda. de la Mujer Trabajadora, 1. Sevilla 41008

Nota: A 15 min. de la Estación de Santa Justa y del Aeropuerto de San Pablo de Sevilla.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN 825€

Antiguos Alumnos no Miembros de la Agrupación (-10%): **745 €**

Miembros de la Agrupación San Telmo (-20%): **660 €**

Los derechos de inscripción incluyen las tasas académicas, el material del Seminario, desayuno, café y almuerzo.

Las plazas son **limitadas**.





SEMSA 2017

SEMINARIO ESPECIALIZADO EN
EMPRESAS DE LA CADENA ALIMENTARIA

Avda. de la Mujer Trabajadora, 1. 41008 SEVILLA
Tel: 954 975 004. Fax: 954 958 240

Avda. Carlos de Haya, 165. 29010 MÁLAGA
Tel: 952 071 940. Fax: 952 612 69

www.santelmo.org

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Inma Hernández

Tel. 954 975 004 - E-mail: ihernandez@santelmo.org



FUNDACIÓN
SAN TELMO