

09:30 BIENVENIDA ASISTENTES Y ACREDITACIONES

10:15 PRESENTACIÓN E INICIO 4ª JORNADA

10:30 **Alvaro Otal**

LA ADAPTACIÓN DE LAS CCS EN LA NUEVA DISTRIBUCIÓN

Alvaro Otal estudió Ciencias de la Información en la Universitat Autònoma de Barcelona. Su carrera profesional se ha desarrollado en el mundo del Retail, sector en el que acumula una gran experiencia en la gestión y asesoría del negocio tanto a nivel nacional como internacional. En los últimos años su labor profesional ha estado relacionada con el modelo de negocio de las centrales de compra, ocupándose de su expansión y, posteriormente, dirigiendo la asociación nacional del sector. Profesor en el master de Retail internacional de ESCI (Escuela de Comercio Internacional de la Universitat Pompeu Fabra) y en el master de diseño de espacios comerciales y visual merchandising de BAU centro universitario de diseño de Barcelona.



11:00 **Quim Gil**

MARCAS Y CONFIANZA: CÓMO CONSTRUIR RELACIONES

Quim Gil es un experto en marcas y publicidad con más de veinte años de experiencia. En la actualidad es el Responsable de Estrategia Publicitaria de todas las agencias de Richards/Lerma, incluidas Estados Unidos, México y Argentina. Ha dirigido campañas mundiales para marcas tan reconocidas como The Home Depot, Lowe's, Pepsi, Anheuser-Busch, Jeep, T-Mobile, Estrella Damm, Bacardi y Honda. Gil es MBA por ESADE e inició su camino profesional en agencias publicitarias y de estrategia de marca internacionales tan prestigiosas como Ogilvy, McCann-Erickson y The Richards Group.



12:00 **Sebastián Molinero**

LAS ASOCIACIONES PARA APORTAR VALOR PRESENTACIÓN DE ANDIMAC CATALUNYA

Compartir para competir: los retos de la empresa local en un mercado global. El modelo asociativo de base corporativo cobra en la actualidad una nueva dimensión: alcanzar los objetivos de valor social y de mercado necesarios para ser considerados un activo en el canal de suministro de materiales de construcción. Para ello es preciso generar iniciativas que permitan desarrollar un marco profesional comprometido. Este es el reto sobre el que Andimac trabaja para aportar valor a la distribución profesional de materiales de construcción, y ahora también a través de Andimac.cat a las empresas que operan en Catalunya.



LA NUEVA DISTRIBUCIÓN

Encontrar el modelo

13:00 **José María Gay de Liébana**

LA EMPRESA FAMILIAR EN LA NUEVA ECONOMÍA

Doctor en Ciencias Económicas y en Derecho, es Académico Numerario de la Real Academia de Doctores y profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Barcelona. Ahora después de la crisis ¿cuál va a ser nuestra emergencia?". Él mismo se responde: reindustrializar el país. En esta nueva coyuntura económica, tenemos que pensar en la nueva industria; en una nueva cultura audiovisual y tecnológica donde la pequeña y mediana empresa familiar está llamada a jugar un papel determinante.



14:00 ALMUERZO

15:30 **Oscar Sánchez**

INNOVAR EN MODELOS DE NEGOCIO

Licenciado en Administración de Empresas por UPV en Bilbao y Postgrado en Dirección General por el IESE (PDG), actualmente es Socio-Director General en aplica, firma de consultoría de estrategia y desarrollo de negocio especializada en el sector de materiales de construcción, y ejerce como Profesor invitado en la Escuela Superior de Ingenieros de Bilbao en su Master de Ingeniería de la Construcción. Vinculado durante toda su carrera profesional a labores de estrategia y desarrollo de negocios, destaca su capacidad para innovar en modelos de negocio tanto de fabricantes como de distribuidores de la industria de materiales de construcción.



16:30 **Pablo Focillas**

LAS CLAVES DE LA OMNICALIDAD

Licenciado en derecho y MBA del IESE Business School, actualmente es miembro del claustro del IESE en el departamento comercial. Compagina su tarea de docente en el departamento de Dirección Comercial del IESE con la Dirección del International In-company Programs, y fundador y co-director académico del Industry Meeting del IESE en comercio electrónico. Ponente habitual en consejos de administración y comités de dirección, ha sido invitado a foros en varios países para abordar temáticas alrededor del comercio electrónico, omnicanalidad, redes sociales, marketing digital, tendencias, ventas, *route to market*, comunicación comercial y marketing en general.



17:30 CLAUSURA 4ª JORNADA