

## Mercats Halal per empreses d'alimentació, gastronomia, turisme o comerç digital.

DATA INICI	20 d'Abril 2021
HORARI	11:30 a 13:30
DURADA	8 hores

### INTRODUCCIÓ GENERAL

L'escenari econòmic que emergeix després de la crisi actual ens obliga a redefinir estratègies per accedir a nous consumidors. Tendències que ja s'apuntaven als darrers anys es veuen reforçades, com el creixement de la classe mitjana a les economies emergents o una major diversitat cultural entre les principals economies. En aquesta línia cal destacar el potencial econòmic de la població musulmana: **1.900 milions de persones, entorn el 50% de les quals menors de 30 anys. Igualment, a Europa, cada dècada augmenta 1% la població musulmana, representant el 2020 el 7% del total.**

Pimes i grans empreses de sectors tant diversos com l'alimentació, la restauració, el turisme o la cosmètica ja estan adaptant de forma creixent la seva oferta per aquests consumidors. Turquia, Emirats Àrabs Units o Aràbia Saudita, però també països com Regne Unit, França, Alemanya o Espanya són ja importants consumidors de productes adaptats als gustos musulmans. Adaptar els productes i serveis a aquesta creixent demanda obre noves línies de negoci en mercats de proximitat.

### PÚBLIC OBJECTU

La formació està adreçada a empreses de tots els tamanys interessades en desenvolupar noves oportunitats de negoci internacional. També es dirigeix a institucions econòmiques i persones interessades en el món musulmà des d'una perspectiva econòmica i empresarial.

### OBJECTUS

Aquesta formació té com objectiu presentar les oportunitats reals de negoci i les implicacions econòmiques del concepte 'halal' i posar en valor les seves oportunitats, tant a mercats internacionals com a la pròpia Unió Europea.

## DESENVOLUPAMENT DE LES SESSIONS

### Sessió 1:

#### **Els consumidors musulmans: xifres, consums i tendències. El concepte 'halal'. Diversitat de sectors implicats**

Al món hi ha 1.900 milions de musulmans, i seran 2.200 milions al 2030, representant un 25% de la població mundial, un 50% dels quals menors de 30 anys. Algunes de les principals economies emergents del món són musulmanes, convertint-se en rellevants mercats consumidors. Sectors com l'alimentació, gastronomia, turisme, cosmètica, moda o el comerç digital estan cada cop més implicats en satisfer aquesta creixent demanda.

- Principals xifres de consum del mercat musulmà: demografia i principals mercats de proximitat.
- Implicació empresarial del concepte *halal*.
- La certificació *halal*: tipus, implicacions i reptes.
- Els consumidors musulmans: pautes de consum, valors...

### Sessió 2:

#### **Els mercats àrabs *halal* més rellevants: Emirats Àrabs Units i Aràbia Saudita.**

Mercats estratègics del Golf com Aràbia Saudita o els Emirats Àrabs Units són grans demandants de productes *halal* de gran sofisticació i valor afegit, oferint àmplies oportunitats de negoci en amplis sectors

- Principals característiques d'aquests mercats
- Principals esdeveniments i tendències del sector *halal* al Golf.
- Tipologia de canals de distribució.

### Sessió 3:

#### **El segment *halal* a Europa: proximitat, sofisticació i creixents oportunitats.**

Mercats habituals com el Regne Unit, França o Alemanya són importants consumidors de productes i serveis de valor afegit *halal*. La seva important població musulmana és adinerada, exigent, cosmopolita i recercadora de productes i marques que compleixin amb les seves demandes.

- Principals xifres del consum *halal* a Europa: Regne Unit, França, Alemanya i Espanya.
- Tendències en la sofisticació de la producció i el consum *halal* a Europa.
- 'Generació de musulmans Millenials': digitals, innovadors, urbans i exigents
- Principals esdeveniments *halal* a Europa.

### Sessió 4:

#### **Cultura dels negocis de les grans economies del Golf: Emirats Àrabs Units i Aràbia Saudita**

Les diferències culturals poden fer que una negociació sigui un èxit o fracassí. És imprescindible conèixer les claus culturals dels mercats de destí per tal de poder establir una fructífera relació personal i empresarial. La gestió del temps, com preparar una reunió, la jerarquia en la presa de decisions, la gestió de les emocions, quan i com plantejar el tema dels preus, o el paper de la tradició són alguns dels elements claus per desenvolupar amb garanties una relació empresarial.

- Quina és la cultura dels negocis del Golf?
- Principals característiques de la cultura àrab del Golf a l'hora de fer negocis: presa de decisions, com preparar reunions, relacions personals...
- Tipologia de clients en aquest dos mercats.

## PROFESSOR

### Javier Albarracín

Llicenciat en Ciències Polítiques i de l'Administració per la UAB i Màster en Relacions Internacionals de l'Orient Mitjà (UAB). Després de treballar en l'Oficina Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Istanbul (Turquia), és responsable durant més de 9 anys a ACCIÓ pels mercats del Nord d'Àfrica i Orient Mitjà. Posteriorment és durant 10 anys director de desenvolupament socioeconòmic del centre de recerca Institut Europeu de la Mediterrània (IEMed). Des del 2017 és consultor especialitzat en mercats i consumidors musulmans, treballant per a diferents projectes de Fira de Barcelona (Alimentària, Fòrum Gastronòmic...), Departament d'Agricultura - PRODECA i diferents empreses. Igualment és professor a la Universitat Blanquerna, la Barcelona Executive Business School (BEBS) i CETT-UB. És formador sobre cultura àrab dels negocis per a multinacionals com AENA, KingEClient o Roca així com per a pimes i associacions empresarials, clusters i institucions públiques.

## INFORMACIÓ i PREU

**DURADA : 8 HORES**

**MODALITAT: ON-LINE**

**PREU CURS: 200€**

**SOCIS INDIVIDUALS I ALUMNI: 150€**

**SOCIS COL·LECTIUS: 170€**

Pagament al núm. de compte IBAN: ES30.3025.0900.8314.0001.3930, indocant el nom de l'alumne.

**Adjuntar a la fitxa d'inscripció còpia de la transferència bancària i enviar per correu [enf@foeg.cat](mailto:enf@foeg.cat)**

\*La FOEG es reserva el dret d'anul·lar el curs, fent efectiva el retorn de la transferència.

\*\*Tots els cursos organitzats per l'ENF de 2 o més hores poden ser bonificats segons el sistema de Formació Continuada a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social, sense cost addicional. **La bonificació és de 9/13 €/hora.**

## DURADA, CALENDARI i LLOC

**8 hores en 4 sessions en modalitat on-line**

Dates: 20, 22, 27 i 29 d'abril 2021

Horari: 11:30 a 13:30h

**Sessions en aula virtual a través de la plataforma zoom**