

**NOTA DE PRENSA**

**Sevilla, 17 de septiembre de 2025**

---

# **San Telmo Business School protagonizan el debate sobre el futuro de la cadena alimentaria**

---

La cadena alimentaria española se enfrenta a un escenario exigente, la inflación persistente, la volatilidad de las materias primas y los cambios en los hábitos de los consumidores han puesto bajo presión a las empresas de la cadena alimentaria. En este contexto, la profesionalización de los equipos directivos y la capacidad de anticiparse a los retos se convierten en factores críticos para mantener la competitividad.

La necesidad de repensar las estrategias de crecimiento y alianzas será el eje central del próximo seminario organizado por San Telmo Business School que reunirá en Madrid a directivos y empresarios del sector, con casos reales de compañías como Eroski, Pascual y Qualianza.

## **Casos de referencia en la jornada**

En este contexto, San Telmo Business School celebrará el próximo 29 de octubre de 2025 el seminario “Generar valor en una cadena alimentaria exigente, competitiva y cambiante”, que reunirá a directores y empresarios de toda la cadena alimentaria para analizar el futuro de la retail alimentario. Contará con el análisis de casos empresariales de referencia:

- **Caso Eroski:** Crear y crecer contigo, dirigido por la profesora Marisa Martínez, abordará el desafío de la cooperativa vasca tras un duro proceso de desinversiones y su lucha por mantener su posición en un mapa competitivo dominado por grandes operadores nacionales y líderes regionales consolidados.

- Conferencia-coloquio “La estrategia y el contexto competitivo: ¿Cómo optimizar su simbiosis?”, a cargo del profesor José Luis García del Pueyo, pondrá sobre la mesa las herramientas comerciales más eficaces para competir en un entorno marcado por la volatilidad, la prevalencia de la marca de distribuidor (MDD) y la transformación sociodemográfica.
- Caso Pascual y Qualianza: los desafíos de la alianza entre industria y canal, también con la dirección del profesor García del Pueyo, analizará cómo la compañía familiar, referente en productos lácteos, bebidas vegetales y cafés, apuesta por Qualianza como una vía estratégica para potenciar su red de distribución y abrir nuevas oportunidades de crecimiento.

La metodología del seminario combina el método del caso y conferencias-coloquio, con el objetivo de fomentar la reflexión estratégica, el intercambio de experiencias y la detección de nuevas oportunidades de negocio en la cadena alimentaria.

### **Datos prácticos**

El seminario se celebrará el miércoles 29 de octubre de 2025, de 09:45 a 17:30, en el Hotel AC Atocha (Calle de las Delicias, 42, Madrid). El precio de inscripción es de 315 euros, con condiciones especiales para antiguos alumnos de San Telmo Business School y gratuidad para los participantes del Programa DEA 2025 de Madrid.

### **SAN TELMO BUSINESS SCHOOL**

El principal objetivo ahora y siempre de San Telmo Business School, Escuela de Negocios con sedes en Málaga y Sevilla, es estar al servicio de la sociedad mediante la formación y el perfeccionamiento directivo de hombres y mujeres de empresa. Su lema: Mejores personas, mejores empresas, mejor sociedad.

Para ello y gracias al contacto permanente con la realidad y las necesidades del tejido empresarial, ofrece una formación muy práctica y realista dirigida a empresarios y directivos. Por sus aulas han pasado ya más 14.500 participantes.

---

### **Más información:**

**Miguel Ángel Carrasco**: 678 87 73 06/ 618 734 304, [macarrasco@santelmo.org](mailto:macarrasco@santelmo.org)

**Adrián Samayoa**: 952 071 940/ 622 810 060 [Asamayoa@santelmo.org](mailto:Asamayoa@santelmo.org)