

4ª edición



***Cátedra de Cultura
Directiva y Empresarial***



**CURSO DE INTRODUCCIÓN
AL MUNDO DE LA EMPRESA**

BLOQUE I

**CURSO DE CREACIÓN Y
GESTIÓN DE STARTUPS**

BLOQUE II

Organizan:



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



consejosocial^{UPV}



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS.UPV



Instituto Ideas
creación y desarrollo de empresas

Curso 2012/2013

IV Edición del Curso de Introducción al Mundo de la Empresa

Edita: Instituto IDEAS - Universitat Politècnica de València
Diseño: Víctor Marín - IVIC IDENTIDAD CORPORATIVA
Imprime: DIAZOTEC

© Copyright 2013 - Universitat Politècnica de València

BLOQUE I



45 ALUMNOS MATRICULADOS



21 PONENTES



9 ENTIDADES PATROCINADORAS



9 SESIONES FORMATIVAS



7 JORNADAS TÉCNICAS



BLOQUE I

TEMA 1: Empresa y empresario

TEMA 2: Management

TEMA 3: Marketing

TEMA 4: Responsabilidad Social Empresarial, Formas Jurídicas y Fundaciones

TEMA 5: Producción y Organización de Empresa

TEMA 6: Calidad, Mejora continua e Innovación

TEMA 7: Finanzas

TEMA 8: La dirección de Recursos Humanos

TEMA 9: Clausura



Empresa y empresario



1.1 ¿Qué es una empresa?

1.2 Competencias y características de un empresario

1.3 Riesgos y oportunidades de emprender

1.4 ¿Qué competencias son necesarias para emprender y convertirse en empresario?

1.5 Conocimientos científicos y universitarios compaginados con habilidades, actitudes y virtudes para llegar al éxito

1.6 Aspectos fundamentales de una empresa

1.7 Plan de negocio (Business plan)

1.8 Consejos necesarios para emprender



D. Damián Frontera

Presidente de REDIT y Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la UPV.

Ingeniero Agrónomo de la Universitat Politècnica de València. Master en Economía y Dirección por el IESE y Diplomado en ADECA, San Telmo, en la actualidad es empresario, asesor de empresas y profesor de Management en varias escuelas de negocios: Lluís Vives, ADEIT – EDEM, La Bolsa, INEDE, San Telmo.

Es Presidente de REDIT (Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana) y del Instituto Tecnológico Agroalimentario de AINIA; Miembro de la Junta Directiva de la Confederación Empresarial Valenciana (CEV) y Presidente de su Comisión de Industria e Innovación. Presidente de la Comisión Económica del Consejo Social de la Universitat Politècnica de València (UPV).

Consejero del IMPIVA y Miembro de la Asociación Valenciana de Empresarios (A.V.E.). Desde 1969 hasta 2003 ha trabajado en Oscar Mayer, llegando a ocupar los cargos de Consejero Delegado y Director General.



D. José Millet

Director del Instituto IDEAS de la UPV.

Director del Instituto IDEAS, Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial y Editor Jefe de Service Business Journal. Doctor Ingeniero Industrial y Catedrático de la Universitat Politècnica de València en la ETSI Telecomunicación.

Ha sido cofundador del Círculo Empresarial-CPI y miembro de distintas mesas estratégicas y de reflexión para la innovación y la acción emprendedora. Ha dirigido diversos proyectos nacionales y europeos en el ámbito de IDEAS, autor y editor de distintas publicaciones y monográficos. Es evaluador de concursos empresariales y miembro de comités científicos de congresos internacionales de emprendedurismo e innovación. Es director académico del ciclo formativo: 'Formando emprendedores' y Presidente del Congreso internacional CONIDEAS sobre Conocimiento, Innovación y Creación de Empresas. Ha participado como ponente invitado en distintas jornadas, congresos, masters, etc. relacionado con el emprendimiento y la creación de empresas EIBT. En el año 2009 obtuvo el galardón Entrepreneurship Promotion Award 2008/2009, concedido por los premios European Enterprise Awards de la Unión Europea, al Instituto IDEAS.



2.1 Como se dirige una empresa

2.2 Objetivos generales

2.3 Aspectos esenciales de la dirección

2.3.1 La función de la alta dirección

2.3.2 La estrategia

2.3.3 La estructura

2.3.4 El equipo

2.3.5 La ejecución y el control permanente

2.4 El liderazgo en el mundo empresarial

2.5 Principios y criterios a tener en cuenta para ser un buen directivo



D. Ignacio Gil Pechuán

Director del Departamento de Organización de Empresas UPV.

Es Doctor en Informática por la ETSINF y Licenciado en CC. Empresariales por la Universidad de Valencia, en Documentación por la Universidad de Barcelona y en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Barcelona.

Ha desarrollado programas máster en dirección de empresas en el IESE (Universidad de Navarra) y en Sistemas y Tecnologías de la Información en la Universitat Politècnica de València. Ha sido Vicedecano de la Facultad de Informática 7 años y actualmente como Catedrático Esc. Universitaria desde hace 6 dirige el Departamento de Organización de Empresas de la UPV. Es autor de más de 12 libros en diferentes editoriales internacionales, ha dirigido y desarrollado múltiples líneas de investigación internacionales, es editor y revisor de prestigiosas revistas internacionales además de haber recibido premios en Alemania y España en líneas de Investigación sobre cooperación empresarial. Ha organizado, presidido, participado y formado parte de comités en múltiples Congresos Españoles e Internacionales. Socio fundador del Instituto para la Dirección de Empresas y Ética Aplicada (IECO).



D. Francisco Sanchís

Director-Gerente de la empresa IMEX.

Licenciado en Administración y Dirección de empresas. Master en Comercio Exterior - ESIC

Trayectoria profesional:

Gerente - Ibervalencia -Sociedad hispano italiana sector fabricación mueble

Director comercial Ocre - Sociedad Española sector mueble

1993 - Constitución sociedad Imex Clinic, S.L. socio fundador. Inicio investigación de mercado y gestiones Ministerio de Sanidad para homologación productos quirúrgicos

1994- 1995 Inicio actividad Imex Clinic.

A partir 2002 - se crean diferentes sociedades para líneas de negocio sector médico.

2004 - Creacion Grupo Imex 2009 - actualidad - Dirección Grupo Imex



- 3.1 La función comercial
- 3.2 La función de vender
- 3.3 La función de marketing
- 3.4 El conocimiento del mercado. Estudios de consumidores y clientes. Segmentación del mercado
- 3.5 El conocimiento de la competencia
- 3.6 Los canales de distribución
- 3.7 El concepto de producto
- 3.8 La marca
- 3.9 El precio. Descuentos, condiciones particulares y promociones
- 3.10 La puesta en el mercado. La logística
- 3.11 El plan de marketing



D. Jorge García Pérez
Director Comercial en ITENE Centro de Investigación

IESE Business School – Universidad de Navarra
M.B.A. (1997 – 1999) Licenciado en Económicas - Universidad de Navarra (1991 – 1996)

Responsable de desarrollo de negocios y ventas de servicios tecnológicos. Actividades de Investigación y Desarrollo en materia de embalaje, logística y movilidad. Experiencia en Marketing de rápido movimiento en el sector de bienes de consumo. Especialidades: Ventas y marketing. Innovación, investigación y desarrollo. Tecnologías de Embalaje. Operaciones logísticas. Sostenibilidad en la cadena de suministro.

Experiencia de Jorge García Pérez:
Business Director ITENE Centro de Investigación. Sector de Investigación. Noviembre de 2006 – Presente (5 años)
Brand Manager de Bienes de Consumo en Arбора & Ausonia. De financiación privada; Sector de Artículos de consumo
Febrero de 2000 – Noviembre de 2006 (6 años 10 meses)
Marketing/Advertising/Estrategia de Marca
Marketing Directo y Online. Estrategias promocionales y de precios.
Investigación sobre el consumidor. Gestión de Proyectos



D. Enrique Aigües Morosoli
Export Marketing Manager en Campofrio

IDE - ESIC: Business & Marketing School
Trayectoria:

Export and Foodservice Marketing Manager en Campofrio
Business Development Manager en Campofrio
Marketing Manager & Corporate Projects Coordinador en Campofrio
Senior Brand Manager en Campofrio
Brand Manager en Oscar Mayer



D. Jose Vercher
Director gerente BOLLO Internacional Fruits

NARANJAS BOLLO es una empresa valenciana dedicada a la producción y comercialización de cítricos y melones de alta gama. Nuestro origen es el negocio familiar fundado por nuestro abuelo en 1922.

Responsabilidad Social Empresarial, Formas Jurídicas y Fundaciones



- 4.1 Formas Jurídicas de la empresa
- 4.2 Fiscalidad
- 4.3 La empresa y el medio ambiente
- 4.4 Regulaciones y aspectos empresariales a tener en cuenta
- 4.5 Las ayudas de Institutos Tecnológicos, Parques Científicos y Sector Terciario
- 4.6 Costes reglamentarios
- 4.7 La empresa y el entorno social. Responsabilidad social corporativa
- 4.8 Aspectos de aplicación de acciones concretas de responsabilidad social corporativa



D. Ricardo Server Izquierdo
Director del Departamento de
Economía y Ciencias Sociales UPV

Catedrático de Universidad numerario, en el Departamento de Economía y Ciencias Sociales, imparte su docencia en la Facultad de A.D.E. y en la E.T.S.I. Agrónomos de Valencia. Ha sido consultor externo (Technical Writers) de la F.A.O

Tiene una amplia experiencia docente, participando como profesor invitado en cursos de postgrado en numerosas instituciones universitarias y de investigación europeas y americanas. Forma parte del consejo de redacción o asesor de varias revistas científicas y de divulgación profesional.

Autor de más de ciento cincuenta publicaciones, entre libros, artículos en revistas científicas nacionales y extranjeras (arbitradas e indexadas), ponencias y comunicaciones en congresos nacionales e internacionales, así como artículos en revistas de divulgación profesional, varios de ellos sobre cooperativismo agrario, crédito cooperativo, responsabilidad social y gestión contable, fiscal y financiera de empresas.

Actualmente es Director del Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la Universitat Politècnica de València, y Director de los Programas Master Universitarios del Centro de Investigación y Especialización de Gestión de Empresas Agroalimentarias de la Universitat Politècnica de València (CEGEA).



D. Ricardo Server Izquierdo
Director del Departamento de
Economía y Ciencias Sociales UPV

Catedrático de la Universitat de València, departamento de Farmacología, facultad de Medicina y Odontología.

Su labor científica ha sido galardonada con el premio Galien a la Investigación en Farmacología; con el premio Cooperación Universidad-Sociedad; el premio Upjohn-Sociedad Española de Farmacología; el V Premio Nacional del Hospital Militar de Valencia; el premio nacional a Jóvenes Investigadores, de la Sociedad Española de Farmacología; el premio M.I. Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia y el premio de la Real Academia de Medicina y Cirugía de Valencia, en cinco certámenes.

Es miembro de la Sociedad Española de Farmacología, de la Sociedad Española de Patología Respiratoria y de la British Pharmacological Society y académico corresponsal de la Real Academia de Medicina de Valencia y de la Real Academia Nacional de Farmacia.

Desde 2003 es jefe de la Unidad de Docencia e Investigación en el Consorcio Hospital General y, desde 2007, gerente de la Fundación Investigación Hospital General.

Producción y Organización de Empresa



5.1 Compras

5.2 Procesos de producción Industrial

5.3 Organización del trabajo. Productividad

5.4 Stocks

5.5 La cadena de producción y el flujo de materiales

5.6 Calidad y Control

5.7 Logística

5.8 Costos de producción

5.9 Tecnologías e Innovación



D. Silvino Navarro
Confederación
Empresarial Valenciana

Licenciado y Master en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por ESADE de Barcelona.

Master Business Administration (MBA) en Babson College Boston Ma. (USA) especialización en el área de Política Empresarial.

Funciones actuales:

Director General de INCUSA (Industrias del Curtido, S.A.) empresa dedicada a la fabricación de curtido de pieles.

Presidente del Consejo de Administración de Tenerías Omega, S.A.

Consejero-Delegado de DERCOSA (Derivados del Colágeno, S.A.)

Miembro del Comité Ejecutivo y de la Junta Directiva de la Confederación Empresarial Valenciana (CEV).

Patrono de la Fundación Formación-Empresa.

Presidente de ASOCUR (Asociación de Curtidores) .

Presidente de la Comisión de Medio Ambiente de la CEV y de la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana (CIERVAL).

Vocal del Consejo Social y Miembro de la Junta de Gobierno y de la Comisión de Asuntos Económicos de la Universitat Politècnica de València .

Miembro de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE).

Presidente del Consejo Regional de ASEPEYO de la Comunidad Valenciana.



D. José Pedro García Sabater
Catedrático UPV

Doctor Ingeniero Industrial por la Universitat Politècnica de València, en el 1991 obtuve (beca Erasmus)

Bachelor en Combined Engineering por la Coventry University.

Profesor Titular de Universidad en la UPV adscrito al Departamento de Organización de Empresas del que sobrevivo como subdirector docente.

Actividad docente principalmente en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, aunque participa también en la docencia en otros centros, másters y cursos de especialización. Especialmente desarrolla su actividad docente de tercer ciclo en un programa de doctorado con Mención de Calidad. Responsable de la Asignatura "Logística de Distribución". Investigación sobre el consumidor. Gestión de Proyectos.

Calidad, Mejora continua e Innovación



6.1 Concepto de innovación. Cultura de innovación en la empresa

6.2 Concepto de calidad. Enfoque tradicional y enfoque actual

6.3 Calidad Total

6.4 Calidad al servicio del cliente

6.5 Mejora continua

6.6 Homologaciones. ISO 9000

6.7 Agentes de transferencia de tecnología y de innovación. Parques Científicos, Institutos Tecnológicos y Sector Terciario



D. Francisco Mora
Vicerrector Planificación e
Innovación UPV

En 1991 obtuvo el título de Ingeniero de Telecomunicación en la Universidad Politécnica de Cataluña.

Durante los años 1993-1997 disfruta de una beca "Doctoral Student" concedida por el Laboratorio Europeo de Física de Partículas (CERN) de Ginebra (Suiza) para realizar su Tesis Doctoral en el grupo de electrónica y adquisición de datos del experimento ATLAS.

En 1997 obtiene el grado de Doctor Ingeniero de Telecomunicación por la UPV.

Desde el año 2004 es Catedrático de Universidad de la UPV dentro del área de Tecnología Electrónica, desarrollando su labor investigadora en el Instituto de Instrumentación para Imagen Molecular (Centro Mixto CSIC-UPV-CIEMAT).



D. Joaquin Membrado
Presidente grupo Estrategia y
Dirección

Doctor Ingeniero Naval con Premio Extraordinario de Doctorado

Inició su carrera profesional en Ford (6 años) de donde pasó a IBM España (10 años), donde ocupó distintos puestos de dirección Fundador en 1991 y Presidente de Estrategia y Dirección, empresa de 70 personas, con 10 sedes en España, Portugal y Chile Entre los clientes de Estrategia y Dirección está más de la mitad del IBEX 35.

Ha publicado 4 libros y más de 60 artículos sobre Gestión Empresarial.



7.1 Aspectos financieros de una empresa: La administración, la contabilidad y las finanzas.

7.2 La función financiera completa en una empresa

7.3 Aspectos fundamentales de contabilidad, general y de costos

7.3.1 El balance. Activo y Pasivo

7.3.2 La cuenta de resultados.

7.3.3 El Cash-Flow

7.3.4 Costos

7.4 Finanzas

7.4.1 Tesorería

7.4.2 Bancos, Cajas e instituciones financieras

7.4.3 Fuentes de financiación

7.4.4 Productos financieros. Préstamo, póliza de créditos...

7.4.5 La negociación con la banca

7.5 El Control y el análisis financiero



D. Ismael Moya

Decano de la Facultad de Administración y Dirección de Empresas UPV

Miembro del Consejo de Gobierno y del Claustro de la UPV.

Campo de Investigación:

Economía Financiera, con extensa publicación en revistas tanto nacionales como internacionales y ponencias en numerosos congresos sobre valoración de empresas, riesgo financiero y eficiencia y resultados empresariales, entre otros temas.

Premios de investigación:

Fundación Caja Rural de Valencia, Banco de Guatemala, Centro de Estudios Financieros

8 tesis doctorales dirigidas, dos con mención de doctorado Europeo, y otras dos han sido premio extraordinario de doctorado.



D. Antonio Paños

Director de banca de empresas.
BANCAJA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Literaria desde 1979.

La actividad profesional la he desempeñado en Banca desde 1981. Banco Internacional de Comercio desde Mayo 1981. hasta Diciembre 1.982 como gestor comercial.

Banco de Financiación Industrial (INDUBAN), banco industrial del Banco de Vizcaya, desde 1982 hasta 1988, director Oficina en Gandía y una urbana en Valencia, Ejecutivo de Cuentas.

En 1988. se produce la fusión de los Bancos Bilbao y Vizcaya y, de forma paralela, la de sus bancos filiales INDUBAN y BANCO DEL COMERCIO, por lo que sigo en la misma empresa después de la fusión, continuando como director de una oficina del Centro de Valencia.

- BANCO DEL COMERCIO, director de una de las 4 primeras oficinas de Banca de Empresas que inaugura el banco en España (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia) desde, 1990 hasta Julio de 1.993.

RRHH.Entorno Laboral de los Nuevos Emprededores



8.1 Los RRHH y la empresa.

8.2 Valoración. Realimentación. Seguimiento.

8.3 Información y comunicación.

8.4 Participación.

8.5 Liderazgo



D. Gabriela Ribes Giner
Vicedecana 2º FADE UPV

Vicedecana de Alumnado y Prácticas con Empresas Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la Universitat Politècnica de València.

Codirectora del Master de Auditoría y Desarrollo directivo UPV-Deloitte. Premio del Consejo Social de la UPV al mejor doctorado por el área de Economía y ciencias sociales.

Tutora del proyecto presentado en la tercera edición de los premios Renault universitarios /proyecto e-clio, organizado por la escuela de negocios del IESE. Clasificados en cuarto lugar.

Ha participado en diversos proyectos de I+D+I. y ha publicado artículos en congresos y revistas nacionales como internacionales como AECA, CIO, la revista ICE económico, etc.



D. Sonsoles Frontera Toldrá
Gerente RRHH Área Levante, Empresa Garrigues.

Licenciada en Derecho por el Ceu San Pablo con Premio Extraordinario, MBA por el IESE y Postgraduada en Educación Emocional por la Universidad de Barcelona.

Experta en la formación y el desarrollo de competencias e inteligencia emocional, cuenta con una consolidada experiencia de más de quince años en el campo de los RRHH, en Consultoría estratégica y de formación y en departamentos de RRHH en empresas líderes.

Desde hace 6 años es Responsable del Área de Recursos Humanos de Garrigues en la Comunidad Valenciana y Murcia donde coordina políticas de selección, formación, evaluación y desarrollo de las oficinas de Valencia, Alicante y Murcia.



D. Román Ceballos
KPMG Abogados

Licenciado en Ciencias del Trabajo, Graduado Social y diplomado en Relaciones Laborales por la Universidad de Valencia, Román fue vicepresidente de la Comisión de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Comunidad Valenciana, miembro de la Comisión Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, miembro del Comité Económico y Social y patrono de la Fundación Desarrollo e Innovación. Igualmente ocupó el cargo de Presidente del Patronato de la Fundación para la Solución Extrajudicial de Conflictos Laborales y ejerció como Presidente de la Fundación Nacional para la Prevención de Riesgos Laborales durante ocho años. En su labor docente destaca su actividad como director del Máster en Seguridad y Salud en el Trabajo: Prevención de Riesgos Laborales, impartido por la Escuela Valenciana de Estudios de la Salud (EVES).

TEMA 9

Clausura del Bloque I



El 13 de diciembre se celebró la clausura del bloque I con una jornada de resumen, valoración y crítica constructiva del curso con los alumnos.

Además, esta clausura sirvió como introducción al bloque II, de carácter más emprendedor y de creación de empresas. Para ello, 3 emprendedores ideas con proyectos empresariales en marcha vinieron a darnos su visión emprendedora, alejada de las grandes empresas pero con los mismos fundamentos. Mattia Pantaloni (VideoCVon), Pau Maldonado (Bandness) y Héctor Badal (Fruitaway & Yeeply), emprendedores Ideas, nos hablaron de tú a tú de la vida del emprendedor, de la construcción de sus sueños a base de recursos escasos y mucho trabajo. Ahora, cada uno en su camino, van creciendo y aprendiendo a la par que crean su empresa.



Videoconvon como proyecto empresarial. Plataforma y buscador de videocurrículums.



Bandness como empresa joven. Red social para compartir, conocer y vender música.



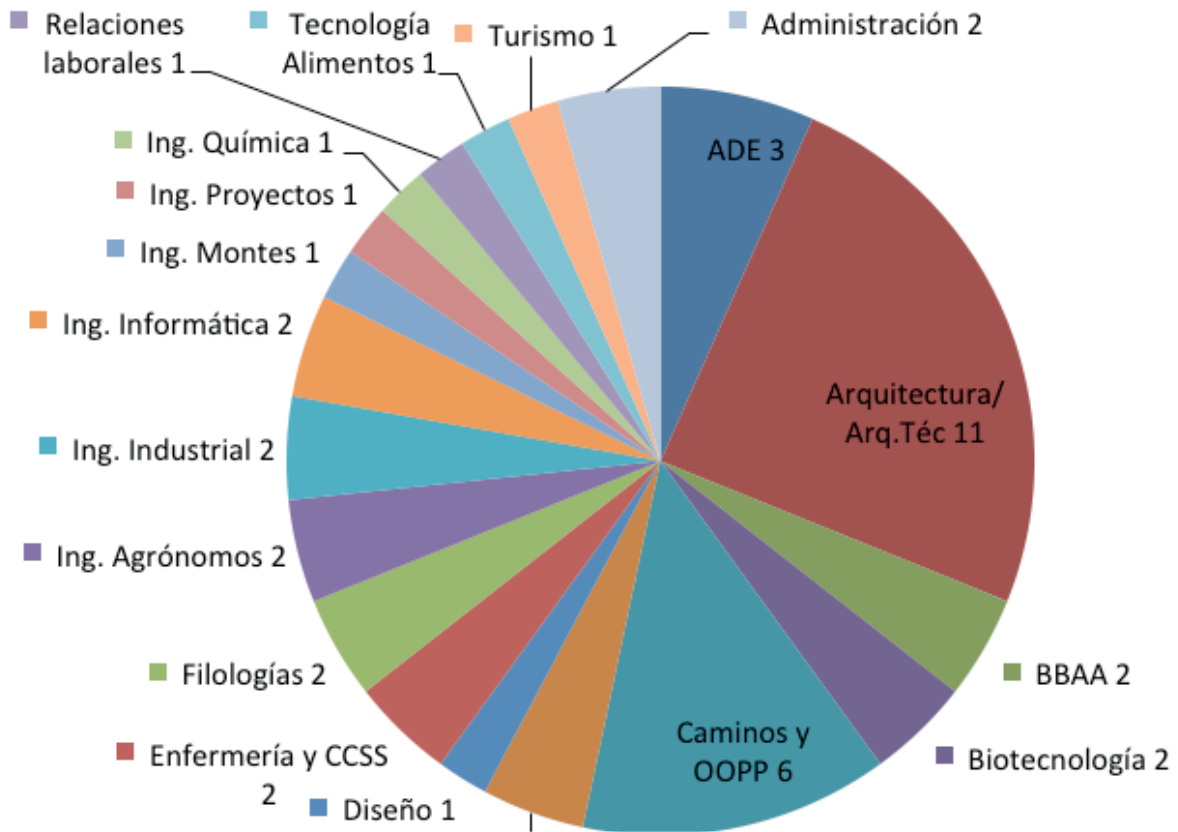
Fruit away (zumería y helados) como caso de fracaso emprendedor, y que luego, el mismo, volvió a montar otra empresa:



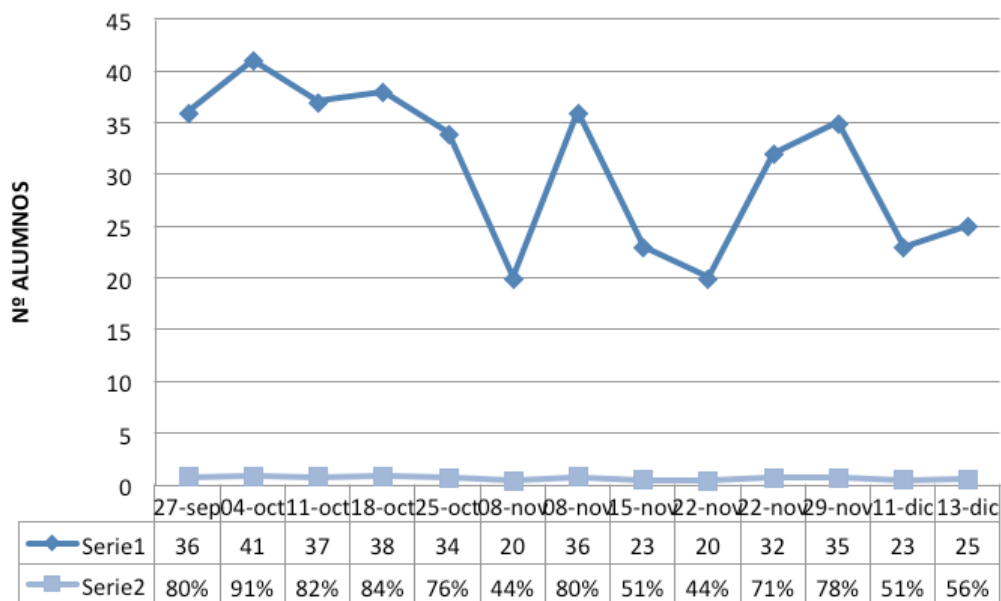
Yeeply (Marketplace de apps móviles).



Titulaciones de los alumnos

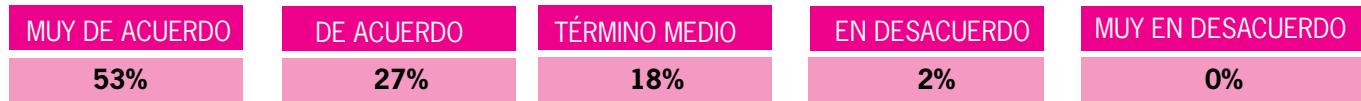


Asistencia Bloque I

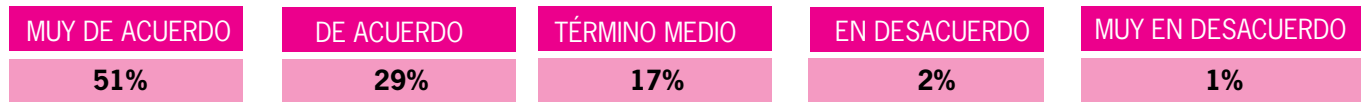


Encuestas

Los contenidos expuestos por cada ponente me han resultado de interés.



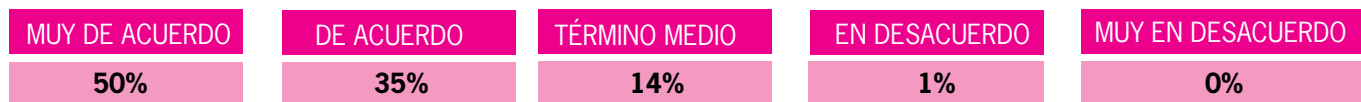
La intervención de los ponentes ha sido amena y participativa.



Ha habido conexión entre los ponentes. Los dos han llevado una relación a lo largo de toda la clase.



Recomendaría los mismos ponentes para futuros cursos/jornadas.





D. Ricard Cabedo

“Modelo de calidad total: El caso Mercadona”

Licenciado en Derecho por la Universidad de Alacant y MBA por Fundesem.

Antes de iniciar su carrera profesional en Mercadona, ejerció la abogacía y trabajó en diversos campos (marketing, dirección de tiendas y comercio exterior) en diferentes empresas líderes de su sector con implantación internacional. Comenzó en Mercadona en el año 2004 como Director de Relaciones Externas en Alacant, asumiendo posteriormente la Dirección de Relaciones Externas de la Comunitat Valenciana, englobando las áreas de relaciones con la administración, asociaciones empresariales, instituciones y medios de comunicación.

En la actualidad es Director de Relaciones Empresariales y Asuntos Europeos de la Compañía, responsabilizándose de las relaciones con las diversas instituciones comunitarias (en especial Comisión y Parlamento Europeo) y asociaciones empresariales nacionales e internacionales.

Al igual que el resto de directivos de Mercadona su carrera profesional es fruto de la promoción interna, estrategia fundamental de la Compañía.

Es Presidente del Business Group (Junta Directiva) de la European Retail Round Table (grandes empresas europeas de Distribución); miembro del Board de EuroCommerce (Patronal de la Distribución europea); miembro de las Comisiones de Mercado Interior y Asuntos Europeos de CEOE; y miembro del Pleno de la Cámara de Comercio de Alacant entre otros.

Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial

27 DE SEPTIEMBRE 2012
12:00 h.
SALÓN DE ACTOS CPI - CUBO AZUL
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

MERCADONA

D. RICARD CABEDO
Director de Relaciones Empresariales y Asuntos Europeos de Mercadona

CONFERENCIA
“MODELO DE CALIDAD TOTAL:
EL CASO DE MERCADONA”

Organizada por:

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA, comajocial, ADE, InstitutIdeas

Asistencia gratuita
Plazas limitadas
Inscripciones:
ideas@ideas.upv.es





D. Miguel Burdeos

“Claves de éxito. Cómo se crea una empresa desde cero”

Miguel Burdeos Baño es Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Valencia.

Desde 1983 es el Presidente y Director General de la empresa SUAVIZANTES Y PLASTIFICANTES BITUMINOSOS, S.L. (SPB) cuya actividad es la fabricación de productos de limpieza y mantenimiento del hogar, productos para el tratamiento de agua de piscinas, productos cosméticos, productos de limpieza industrial, etc. SPB cuenta con una plantilla media de más de 400 trabajadores y una facturación anual sobre los 100 MM Euros. Tiene cuatro centros de producción, tres ubicados en Valencia y uno en Sevilla.

Actualmente es Presidente de Adelma (Asociación Nacional de Empresas de Detergentes y Productos de Limpieza, Mantenimiento y Afines, asociación que a su vez esta asociada a AISE y FEIQUE) y Presidente de Quimacova (Asociación Química y Medio Ambiental del sector químico de la Comunidad Valenciana). También es miembro de la Junta Directiva de la CED (Comité Español de Detergencia de Tensioactivos y afine), de la CEV (Confederación Empresarial Valenciana) y de FEIQUE (Federación Empresarial de la Industria Química Española) y miembro del pleno de la Cámara de Comercio de Valencia

Por último es Patrono de la FVAE (Fundación Valenciana de Estudios Avanzados) y Patrono de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la Universidad Politécnica de Valencia

Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial

8 DE NOVIEMBRE 2012
12:00 h.
SALON DE ACTOS FACULTAD ADE
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

SPB
Compañías con la innovación química

D. MIGUEL BURDEOS
Presidente y Director General SPB

CONFERENCIA
“CLAVES DE ÉXITO: CÓMO SE
CREA UNA EMPRESA DESDE CERO”

Organización:

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Asistencia gratuita
Plazas limitadas
Inscripciones:
ideas@ideas.upv.es





D. Leopoldo Pons Albentosa

“La empresa en el momento actual”

Economista dos especialidades General y Empresa (1974, 1975)

Inspector de Hacienda del Estado (1980) en excedencia Inspector Regional de Tributos Cedidos (1983)

Subdirector' General de Estudios del Instituto de Estudios Fiscales Ministerio de Economía y Hacienda (1985)

Académico invitado e investigador en foros como la London School of Economics (Londres 1985),

Public Finance Brookings Institution Washington D.O (1988)

Internal Revenue Departamento del Tesoro Norteamericano (1989)

Auditor de Cuentas (ROAC) (1990) Comité Científico y Tesorero CIRIEC (1990)

Vocal del Consejo de Defensa del Contribuyente (2001-2005)

Presidente del Registro de Economistas y Asesores Fiscales (2000)

Representante Internacional en la Confederación Fiscal Europea del Consejo General de Colegios de Economistas de España (Bruselas).

Presidente de la Comisión Nacional y de estudio de la Ley de Sociedades Profesionales del Consejo General de Colegios de Economistas de España (2008) Actual Decano del Ilustre Colegio de Economistas de Valencia Presidente del Consejo Valenciano de Colegios de Economistas de Valencia. Socio Director de Leopoldo Pons

Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial

22 DE NOVIEMBRE 2012
12.00 h.
SALON DE ACTOS CPI - CURO ROJO
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Economistas Colegio de Valencia
D. LEOPOLDO PONS
Decano-Presidente
Colegio de Economistas de Valencia

CONFERENCIA
“LA EMPRESA EN EL MOMENTO ACTUAL”

Organización:
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
conejosocial™
ADE
InstitutoIdeas

Información:
Teléfono: 02433
Edificio: Ed. Mirador, s/n. 46100 Burjassot
Calleja de San Juan, 46100 Valencia
Tel. 96 887 77 26
Email: ideas@ideas.upv.es
www.ideas.upv.es

Asistencia gratuita
Plazas limitadas
Inscripciones:
ideas@ideas.upv.es



CURSO DE CREACIÓN Y GESTIÓN DE STARTUPS

BLOQUE II



60 ALUMNOS MATRICULADOS



20 PONENTES



9 ENTIDADES PATROCINADORAS



9 SESIONES FORMATIVAS



3 JORNADAS TÉCNICAS



1 VISITAS A EMPRESAS

Presentación y Temabuilding



- 1.1. Presentación del bloque II.
- 1.2. Funcionamiento y objetivos.
- 1.3. Trabajo en grupo y RETOS.
- 1.4. Formación de grupos de trabajo: Speednetworking.
- 1.5. Generar ideas de negocio para trabajar en ellas a lo largo del curso.



D. José Millet

Director del Instituto IDEAS de la UPV.

Director del Instituto IDEAS, Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial y Editor Jefe de Service Business Journal. Doctor Ingeniero Industrial y Catedrático de la Universitat Politècnica de València en la ETSI Telecomunicación.

Ha sido cofundador del Círculo Empresarial-CPI y miembro de distintas mesas estratégicas y de reflexión para la innovación y la acción emprendedora. Ha dirigido diversos proyectos nacionales y europeos en el ámbito de IDEAS, autor y editor de distintas publicaciones y monográficos. Es evaluador de concursos empresariales y miembro de comités científicos de congresos internacionales de emprendedurismo e innovación. Es director académico del ciclo formativo: 'Formando emprendedores' y Presidente del Congreso internacional CONIDEAS sobre Conocimiento, Innovación y Creación de Empresas. Ha participado como ponente invitado en distintas jornadas, congresos, masters, etc. relacionado con el emprendimiento y la creación de empresas EIBT. En el año 2009 obtuvo el galardón Entrepreneurship Promotion Award 2008/2009, concedido por los premios European Enterprise Awards de la Unión Europea, al Instituto IDEAS.

TEMA 2

Modelos de negocio I

2.1. Análisis del CANVAS MODEL: explicación y modelización de modelos de negocio.

2.2. Aplicación práctica a los modelos de negocio de los alumnos.

TEMA 3

Modelos de negocio II

3.1 Denición y desarrollo del mínimo producto viable en una startup.

3.2 Testeo y métricas del mínimo producto viable.

3.3 Análisis de resultados. Pivotaje.o.



D. Javier Megías
Business angel
javiermegias.com

Consultor artesano en estrategias innovadoras para empresas y startups, especializado en modelos de negocio. Ha pasado por diversos puestos de dirección tanto en PYME como en multinacional, lo que le ha dado una visión única sobre cuales son los factores clave para transformar un negocio. Es asesor de la Comisión Europea.

Speaker y formador profesional, con más de 50 conferencias realizadas, e imparte clases en varios masters y escuelas de negocio sobre estrategia, startups y modelos de negocio.

TEMA 4

Customer development & técnicas de venta



4.1 Metodología "Customer Development" para startups

4.2 La importancia del valor "percibido" del producto

4.3 La relación con el cliente

4.4 El plan de ventas

4.5 Análisis funnel

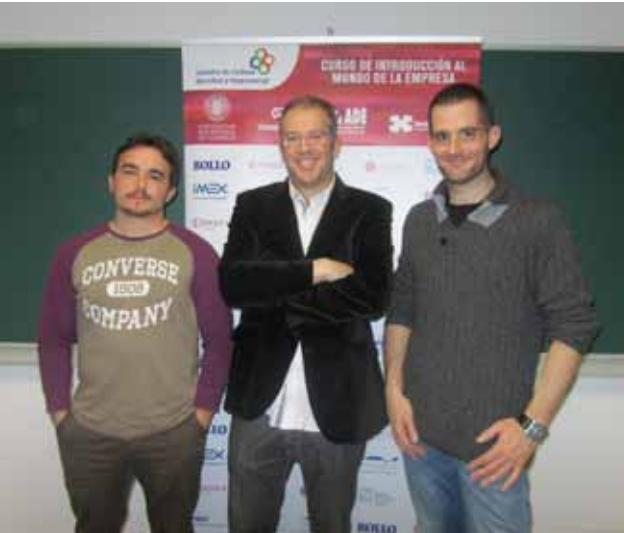


Dña. Amparo Baviera Puig
Departamento de Economía y
Ciencias Sociales. UPV

Doctor Ingeniero Agrónomo y Especialista Universitario en Pedagogía Universitaria por la UPV. Profesora e investigadora en marketing y comunicación en la UPV. También participa en las actividades docentes y de investigación de la Cátedra de empresa Consum-UPV



Marketing online



5.1 Usabilidad, interfaz, motores de búsqueda y promoción.

5.2 Estrategia de marketing online: tener un website, llevar tráco a dicho website, posicionamiento en buscadores y campaña social media.

5.3 Medición de resultados.

5.4 Glosario de de términos: SEO, SEM, SMO, Marketing aliación, email marketing

5.5 Caso práctico: Google Adwords (SEM)



D. Jaime Rubio Domenech
Director General de La Tienda Home

Nació en Madrid (España) en el año 1979. Tiene raíces andaluzas y madrileñas. A los 10 años, su familia se mudó a Gandía (Valencia) y, desde entonces, es su residencia laboral y personal.

En el año 2003 entró en el proyecto de La Tienda Home, empresa líder a nivel nacional en la venta de equipos de descanso, como CEO. Ha trabajado para otros proyectos como Muebles Complementos y en el 2008 colaboró en el proyecto Interoferta.com, página dedicada a la venta de equipos de descanso, que al final no funcionó demasiado bien y se disolvió. Hace un tiempo creó International Maga Shops, S.L. grupo empresarial, del que forma parte el proyecto de La Tienda HOME y Descanso Express, otra web dedicada a la venta de equipos de descanso a través de Internet, que se creó en julio de 2010 y está teniendo un notable éxito.

El último proyecto ha sido HOME Literie, una tienda online de equipos de descanso, dedicada exclusivamente al mercado francés. Este ha sido el primer paso para la internacionalización del grupo, que espera que se expanda a otros países en los próximos años.



D. Guillermo García Hernando
Directivo Onestic

Guillermo García es socio de Onestic Innovación y Desarrollo S.L, empresa especializada en estrategia y desarrollo en comercio electrónico. Es licenciado en economía y antes de desarrollar su carrera profesional en internet en 2005 trabajó en Grupo Mecanotubo, Virgin y AVANT i+e. En 2009 colaboró en la creación e impulso del grupo Iniciador Valencia compartiendo inquietudes y experiencias con otros emprendedores.

Es responsable de la estrategia y gestión de proyectos de Onestic, dónde comparte tareas e ilusiones para seguir contando con la confianza de marcas y fabricantes para desarrollar su estrategia de ventas online.

Algunos de los proyectos más destacados de la empresa son el diseño y desarrollo a medida de la comunidad de moda streetstyle chicísimo.com, definición de la estrategia y desarrollo ecommerce de la marca de moda Sendra Boots (sendraonline.es) y del diario 20Minutos (ofertas.20minutos.es).

Internacionalización



6.1. La internacionalización: Denición y medidas.

6.2. Dilemas estratégicos en la internacionalización: el mercado, la estrategia y el tipo de organización.

6.3. Decisiones de internacionalización: modos de entrada en los mercados extranjeros.

6.4. Estrategias multinacionales: Globalización y diferenciación nacional.

Vicente Mompó

Director Departamento Internacional en Cámara de Comercio de Valencia

Licenciado en Derecho, Master en Derecho y Economía de la Unión Europea y Diplomado en Comercio Exterior y en Dirección y Administración General de Empresas. Es responsable de los programas europeos y de cooperación internacional en la Cámara de Comercio de Valencia y titular de las asignaturas de Comercio Exterior y Mercado de la Unión Europea en la Universidad Católica de Valencia.

Inmaculada Carbonell

Coordinadora Punto de Información Empresarial en Cámara de Comercio de Valencia

El servicio Ventanilla Única Empresarial Online pretende universalizar la labor de asesoramiento para la creación de empresas y apoyo a emprendedores que presta la red de Ventanillas Únicas Empresariales (VUE) de las Cámaras de Comercio españolas. Para ello, ofrece un servicio de asesoramiento online abierto y gratuito, que aspira a mantener un alto nivel de calidad, eficacia y rapidez en la gestión de las consultas recibidas.

Alicia Benet

VUE Cámara de Comercio de Valencia

Cámara de Comercio Industria y Navegación de Valencia (2003-) departamento Ventanilla Única Empresarial. Ejerciendo funciones de: asesoramiento e información empresarial, tramitación telemática a través de CIRCE, gestión de trámites correspondientes a distintas Consellerías; organización e impartición de talleres de asesoramiento empresarial; participación como ponente en distintas jornadas y actividades como representante del departamento (Día de la Persona emprendedora 2012: jornada "Redes de apoyo a la creación de empresa", Jornada herramientas de apoyo al emprendedor en FESORD, Módulo de Creación de empresas del MBA Escuela de Negocios Lluís Vives), y funciones de coordinación del departamento Ventanilla Única Empresarial.

TEMA 7

Finanzas para emprendedores y fuentes de financiación. El Crowdfunding.



7.1 Fuentes de financiación: family, fools and friends; Business Angels o inversores privados, Joint ventures, Venture capital o capital risk y otros tipos de financiación

7.2 Aceleradoras de negocio.

7.3 Subvenciones públicas y ayudas a la creación de empresas.

7.4. Nuevas fuentes de financiación: el crowdfunding



D. Enrique Penichet
Bbooster

Business Booster es una startup Factory para emprendedores.

Nace en 2010 como la primera aceleradora de España que impulsa la creación de negocios en Internet y aplicaciones para móvil.

A la aceleradora Business Booster acceden proyectos emprendedores seleccionados entre cientos de candidaturas. Nuestro objetivo es dotar a estas startups de escalabilidad, visibilidad y ayudarlos generar la captación de sus clientes. Finalmente aprovechar esta tracción y nuestra relación con business angels para dotarles de financiación



Aspectos legales para un emprendedor



8.1 Regulación de los emprendedores.

Regulación estatal y autonómica.
Organismos de apoyo a emprendedores.

8.2 ¿Cómo desarrollo mi negocio?

Formas jurídicas para el desarrollo del negocio: Alternativas.

8.3 Deducciones I+D

8.4 Trámites y sociedades.

Constitución de sociedades: Aspectos más importante
Inicio de la actividad por el emprendedor.
El acuerdo de socios: Justificación y aspectos más importantes
Protección de datos de carácter personal.

8.5. Propiedad industrial, intelectual. Patentes y competencia.

Propiedad Industrial e Intelectual.
Ley competencia desleal y defensa de la competencia.

Maria Olleros

María Olleros es actualmente socio del departamento fiscal de la oficina de Valencia y responsable del área de Recursos Humanos. Se incorporó a Olleros Abogados en el 2001.

Previamente, trabajó en Arthur Andersen y Garrigues.

María Olleros es especialista en el asesoramiento y planificación fiscal continuado a grupos empresariales y sus socios, personas físicas en el ámbito de los diferentes impuestos del sistema impositivo español, así como su representación ante las Autoridades Fiscales en el marco de inspecciones fiscales y otros procedimientos tributarios.

Ignacio Aparicio

Ignacio Aparicio es actualmente Socio Director de la oficina de Valencia, responsable de su departamento legal desde 2006 y Director del área de práctica Mercantil de la Firma.

Al comienzo de su incorporación a Olleros Abogados, Ignacio lideró en Valencia el área procesal y de arbitrajes, extendiendo posteriormente su práctica al área de mercantil y de corporate, tanto a nivel nacional como internacional.

En este área, ha atendido a gran número de procesos de revisión de compañías y cross border transactions en distintos países de Latinoamérica, Europa, EEUU, Asia y Oriente Medio. De igual forma, ha intervenido en múltiples operaciones de reestructuración societaria y financiera.

En el año 2000, fue summer trainee en el despacho neoyorquino Withman, Breed, Abbot & Morgan, LLP, actualmente fusionado con Winston & Strawn, LLP .

Manuel Mínguez

Abogado (Universidad Cardenal Herrera - CEU) y Colegiado en 2011, Madrid., realizó un Magister Lvcntinvs. Máster en Propiedad Industrial e Intelectual (Universidad de Alicante), Master en Asesoría Jurídica de Empresas (IE Law School, Instituto de Empresa). Y ha participado en el Programa Avanzado Negocios Online y Redes Sociales (IE Law School, Instituto de Empresa), así como en el Transnational Intellectual Property Seminar (The Washington University School of Law - CASRIP).

Actual responsable de la oficina de Elzaburu & Olleros en Valencia donde se encarga de evaluar y diseñar estrategias de protección de los intangibles de empresas y emprendedores de esta Comunidad, donde se encarga de labores legales en: licencias y contratos, nombres de dominio, derecho y redes sociales, patentes y modelos de utilidad, licencias y contratos, diseños y modelos industriales, marcas y nombres comerciales, derechos de imagen - personal branding y derechos de autor

Elevator pitch. Presentación a inversores.



9.1. El discurso del ascensor: concepto e ideas clave.

9.2. El feedback en el receptor.

9.3. Ensayo.

Equipo ACTIVA T

Desarrollo de habilidades de liderazgo con un grupo de personas con las mismas inquietudes. El diseño del programa permite combinar las ventajas y beneficios de un programa formativo con la efectividad transformadora de los programas de coaching aumentando la efectividad del programa. Preparación del discurso del ascensor en 3 minutos individual al principio, ecuador y final del programa.



D. Daniel Martínez Aceves

Instituto IDEAS Creación y desarrollo de empresas

Coordinador de Formación

Responsable Area Comunicación y Difusión

CEGES Centro de Estudios en Gestión de la Educación Superior

Técnico Superior: Técnico de Apoyo del Proyecto de I+D: "Educación, Competencias y Crecimiento Económico" subvencionado por la DG de Investigación dentro del Programa Nacional de socioeconomía.

Ponencias en Conferencias Internacionales:

"Young entrepreneurs in Europe: what makes them different". European Labour Market for Academic Graduates. 19-21 Octubre, 2006. Universidad de Maastricht.

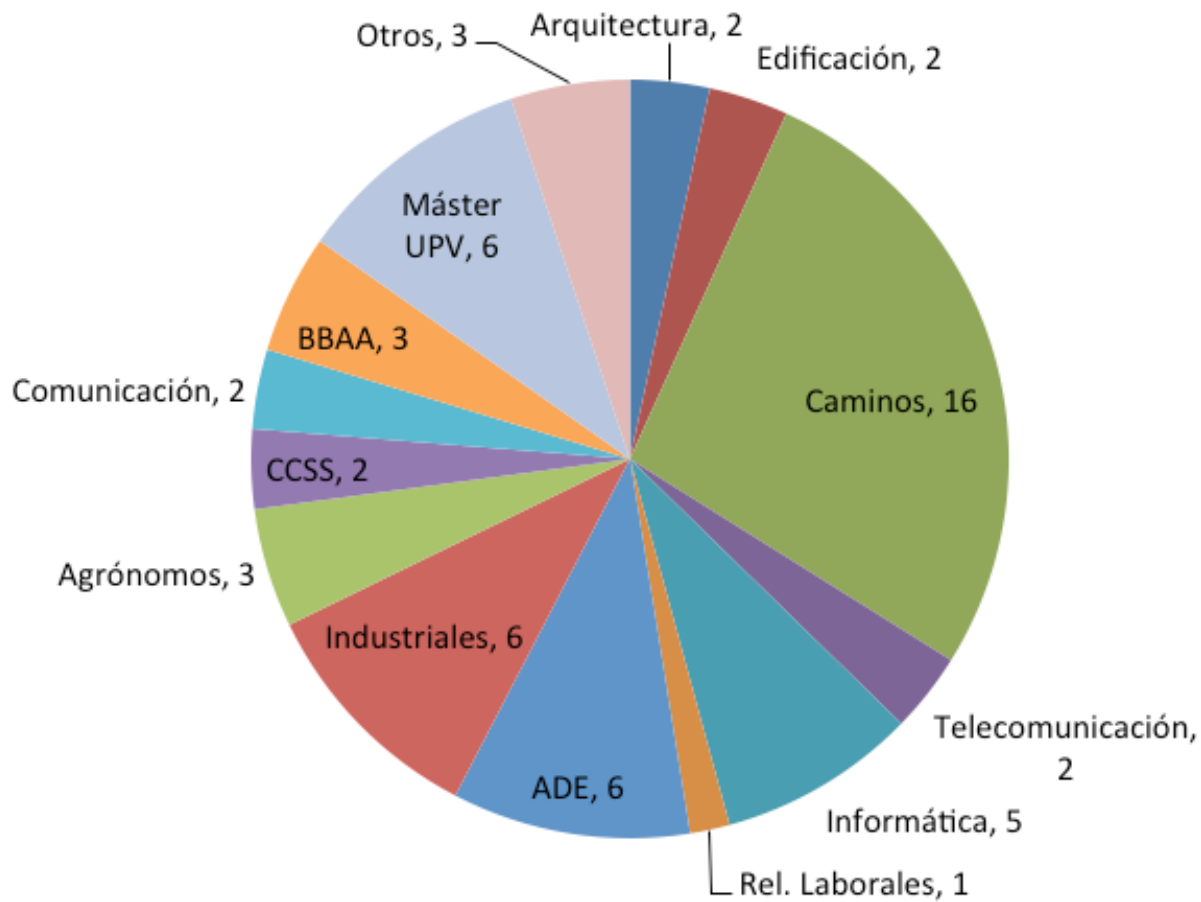
Como miembro del grupo de I+D+I GADIC (Grupo de Análisis de Datos e Ingeniería de Calidad) colaboro en los siguientes proyectos:

Docente de los módulos formativos: Técnicas de negociación, Valladolid

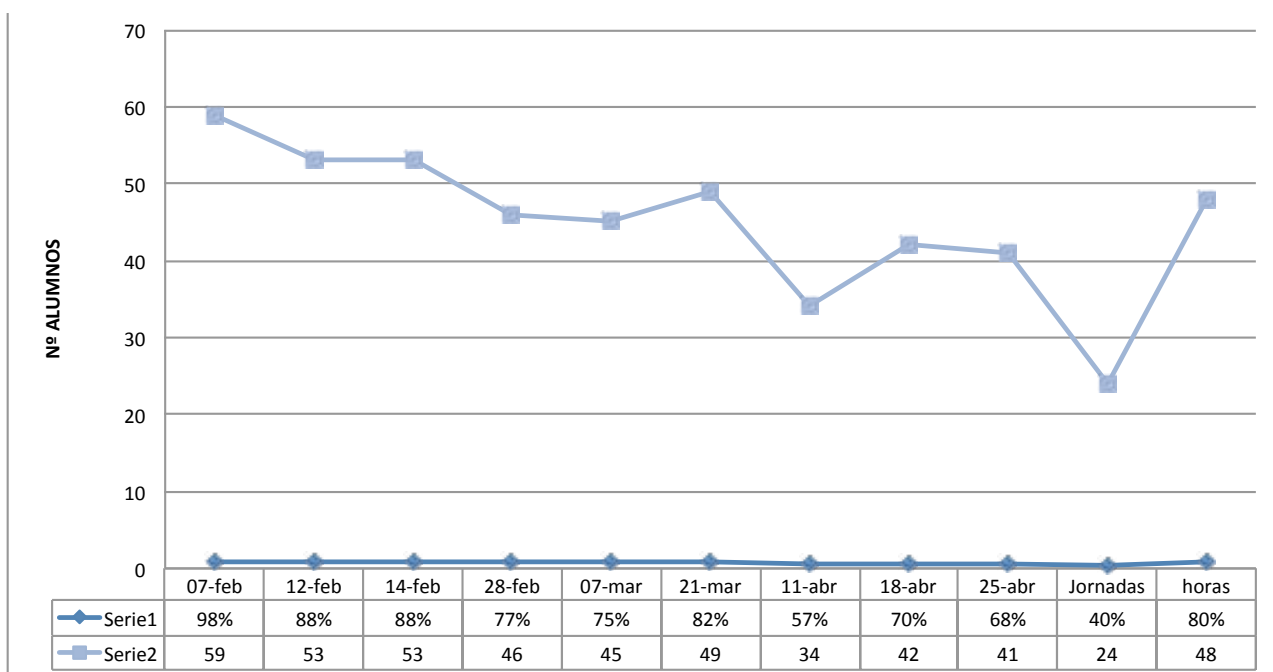
Docente 4º Foro de Empleo de la Escuela Politécnica Superior de Alcoy

Ayudó a la organización del III seminario sobre El cambio Estratégico en la Educación Superior: "El gobierno de las Universidades en la Sociedad del Conocimiento" Generalitat Valenciana y la OECD. 27 y 28 Abril, Valencia.

Titulaciones de los alumnos

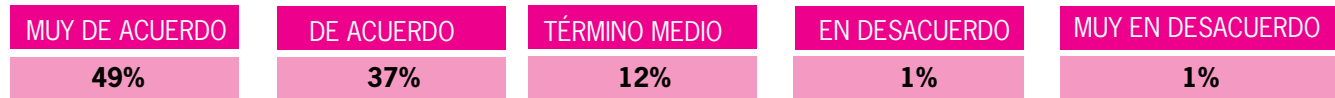


Asistencia Bloque II

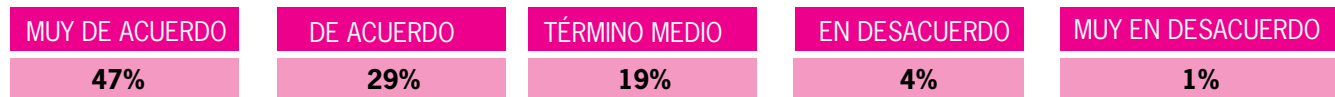


Encuestas

Los contenidos expuestos por cada ponente me han resultado de interés.



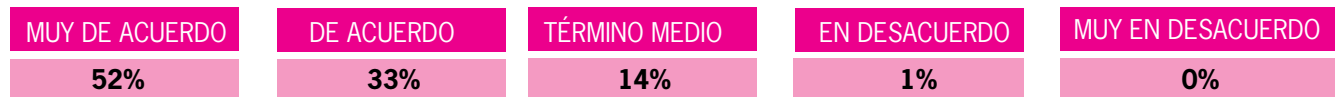
La intervención de los ponentes ha sido amena y participativa.



Ha habido conexión entre los ponentes. Los dos han llevado una relación a lo largo de toda la clase.



Recomendaría los mismos ponentes para futuros cursos/jornadas.



D^a. Elena Benito, D^a. Selina Pasagali y D^a. Sandra Gracia

“La mujer emprendedora”



D^a. Elena Benito
Fundadora Ubikuos.com

Especialmente orientada hacia el social media PR y la gestión de comunidades de usuarios y atención al usuario en redes sociales. Miembro de The Community Roundtable (EEUU), AERCO y Comité Internacional Revisor de International Journal of Virtual and Personal Learning Environments (IGI-Global).

Profesora y ponente invitada en varios cursos y charlas:

IESE, Fundación Vodafone, Máster de Community Management de la Universidad Pontificia Bolivariana, Máster de Community Management de la Universidad de Alicante, etc.

Autora de los materiales del módulo de métricas del WOMM COM Online Certificate Program: <http://womma.org/communitymanager/syllabus.php>



D^a. Selina Pasagali
Coach y nadadora profesional

Madrileña de nacimiento y valenciana de adopción.

Nadadora profesional y coach

Alumna del curso de cátedra (bloques I y II)

Tras superar la “TRAVESÍA DE SU VIDA” (que luego os contará) – tuvo cáncer, ha ido superándose día a día en muchos aspectos de su vida y ahora transmite toda su pasión y ganas de seguir creciendo y aprendiendo como conferenciante y coach.



D^a. Sandra García
Bitsnbrains.net

Sandra es Ingeniera Técnica en Informática de Gestión, especialización en Ingeniería del Software y Máster en Inteligencia Artificial, Reconocimiento de Formas e Imagen Digital por la Universidad Politécnica de Valencia.

Sandra ha trabajado en el Natural Language Engineering Lab en el Departamento de Sistemas Informáticos y Computación, centrando su investigación en la detección automática de interacciones entre fármacos y participado en diversas conferencias internacionales.

Equipo IDEAS

Speednetworking



En el Speednetworking, los alumnos de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de ambos bloques pudieron ponerse en contacto e intercambiar inquietudes, tarjetas e incluso crear equipos. Además, el Foro de Empleo fue un lugar fantástico para conocer a otros emprendedores y seleccionar a aquellos que formaran parte en los equipos.

Esta idea consiste en participar en encuentros a los que acuden empresarios y emprendedores de sectores afines. Durante la duración del evento, cada participante pasa 4 minutos charlando con otro empresario, tras los cuales suena la campana y hay que cambiar de sitio. En ese tiempo, se intercambian tarjetas, se habla sobre productos y servicios que se ofrecen e incluso se puede llegar a acuerdos comerciales.

La filosofía que radica detrás de esta idea es la siguiente: ¿Por qué emplear dos semanas para cerrar un trato cuando puedes hacerlo en 4 minutos?



Risto Mejide

Conferencia y clausura.

La Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la Universitat Politècnica de València (UPV) clausuró su cuarta edición con una conferencia de Risto Mejide, socio fundador y director creativo de la agencia de publicidad AFTERSHARE.TV y de la productora de televisión 60dB. El invitado, ante un público de más de quinientos universitarios, quiso resaltar que “estamos en una época en la que dos chavales pueden plantar cara a una gran empresa” y ha animado a los asistentes a emprender proyectos con ingenio, trabajo y riesgo.

Mejide ha ofrecido diez consejos concretos para lograr el éxito, que se resumen en: “Nadie sabe nada; descubre lo que se te da bien; dentro de eso, incide en lo que te gusta; piensa en la recompensa, no necesariamente económica; busca tu mercado; aprende de un maestro al que admires; fracasa mucho y barato; ofrece tu valor antes de exigir dinero; escucha; y sé creativo”.

Mejide, que espera que “el emprendedurismo no sea una burbuja” y que cree que “hay que apostar por el talento”, animó a los nuevos emprendedores a que sean capaces de imaginar su propio éxito: “Si no lo veis, jamás lo tendréis”.

Después de la conferencia, se ha abierto un turno de preguntas en el que los asistentes pudieron interactuar con el creativo publicitario, que también ha firmado los ejemplares que se sortearon de su último libro, #Annoyomics: El arte de molestar para ganar dinero.



RISTO MEJIDE
en la UPV

Sorteo de 25 ejemplares
de #ANNOYOMICS

PLAZAS LIMITADAS

INSCRÍBETE
ideas@ideas.upv.es

2 de MAYO
12:00h

Edificio Nexus - Salón de Actos



Jornada de clausura



Alumnos



Gema Acevedo



Anna Alepuz



Alexandra Lucas



Yolanda Alonso



Bienvenido
Alonso



Javier Arribas



Cristina Ayats



Joan Bosch



Azarel Chamorro



Jose A. Conejero



Daniel López



Juan del Agua



Raul Fernández



Fernando Fernández



Mª Angeles
Fernández



Ana Flores



Francisco Gimeno



Cristina Gómez



Israel Griol



Stella Heras



Cristina Iranzo



Maria Iskakova



Javier Jiménez



Jorge Juan



Vicente Llinares



Borja Martí



Borja Martínez



Mª Teresa Martínez



Sara Martínez



Rubén Marzal



Mariela R.
Medrano



Jesiane Mello



Silvia Micó



Emilio Morales



Maria S. Moreno



Nieves Muelas



Elena Navarro



Luis Noe



Javier Palanca



Maria Palomino



Sergi Penalva



Jordi Perez



Ruben Picó



Paula Porta



Jose V. Ramada



Yolanda Requena



María Royo



Desamparados Sánchez



Jesús Serradell



Javier Vañó

Patrocinan

BOLLO

Cámara
Valencia



E **economistas**
Colegio de Valencia

HgU
Fi **FUNDACIÓ**
INVESTIGACIÓ
HOSPITAL GENERAL
UNIVERSITARI
VALÈNCIA

IMEX
Your medical partner

KPMG
cutting through complexity™

SPB
Compromiso con la innovación química

valenciaport
Autoridad Portuaria de Valencia



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA