



Cátedra de Cultura
Directiva y Empresarial



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

BLOQUE I

Curso iniciación al mundo de la empresa



**5^a
EDICIÓN**

BLOQUE II



CAMPUS [EMPRENDE]

Organizan

Curso 2013/2014


consejosocial^{UPV}



IDEASUPV
tu empresa empieza aquí

La 5ª edición del curso forma parte de las actividades de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial (CDyE) que tiene como objetivo dar a conocer y fomentar la cultura empresarial en los alumnos de la Universitat Politècnica de València. Un equipo de ponentes de reconocido prestigio, formado fundamentalmente por catedráticos, directivos y empresarios de la Comunidad Valenciana, abordarán todos los temas relacionados con el mundo empresarial desde una óptica pragmática y actual.

Los alumnos disponen de una visión multi-focal de cómo crear, gestionar, financiar, innovar y dirigir una empresa.

Se parte de una visión eminentemente práctica y aplicada para que los alumnos de los últimos cursos puedan conocer de primera mano las experiencias de los empresarios y la cultura de sus empresas para adquirir un conocimiento y empezar a comprender lo que puede significar para ellos trabajar en una empresa o emprender.

BLOQUE I



40 ALUMNOS MATRICULADOS



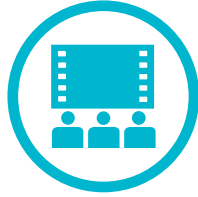
20 PONENTES



11 ENTIDADES PATROCINADORAS



8 SESIONES FORMATIVAS



2 JORNADAS TÉCNICAS



BLOQUE I

TEMA 1: Emprendedor vs Empresario: De la Idea a la Empresa

TEMA 2: Management

TEMA 3: Marketing y Comunicación de Marca

TEMA 4: Calidad, Mejora Continua e Innovación

TEMA 5: Formas Jurídicas y Constitución de una Empresa. Fundaciones

TEMA 6: Finanzas

TEMA 7: Producción y Organización de Empresas

TEMA 8: La Dirección de Recursos Humanos



Emprendedor vs Empresario: De la Idea a la Empresa



- 1.1 De Emprendedor a Empresario. Crear, hacer y crecer
- 1.2 Diferencias conceptuales entre emprendedor y empresario
- 1.3 Introducción: Conceptos y fundamentos del proceso de evolución
- 1.4 Los cambios fundamentales en las formas de pensamiento
- 1.5 Riesgos y oportunidades de emprender
- 1.6 La Revisión Personal: Mi Análisis FODA. Mis Objetivos personales y profesionales
- 1.7 Conocimientos científicos y universitarios compaginados con habilidades, actitudes y aptitudes
- 1.8 Aspectos fundamentales de una empresa
- 1.9 Plan de negocio (Business Plan)
- 1.10 De la idea a la empresa



D. Damián Frontera

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

Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Valencia. 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 Universidad Politécnica de Valencia (UPV).

Consejero del IMPIVA y Miembro de la Asociación Valenciana de Empresarios (A.V.E.).



D. José Millet

Director Delegado de Emprendimiento y Empleo UPV.
Director Instituto IDEAS UPV

Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Valencia y Doctor Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Electrónica en la ETSI Telecomunicación de la UPV. Ha ocupado distintos cargos académicos como subdirector de la ETSIT, Director de área del Vicerrectorado de Alumnado, Director del Instituto IDEAS y Director Delegado de Políticas de Emprendimiento y Empleo, cargo que ocupa en la actualidad formando parte de los órganos de gobierno de la UPV.

Cofundador del Círculo empresarial-CPI y miembro de distintas mesas estratégicas y de reflexión para la innovación y la acción emprendedora. Director académico del ciclo formativo: 'Formando emprendedores'. Presidente del Congreso internacional 4º CONIDEAS. Miembro del Comité Científico de Red Emprendia, representando al nodo gestor de la UPV. Dirige la Sección de Ingeniería Biomédica y desarrollos electrónicos del Instituto universitario ITACA. Ha sido Investigador principal de varios proyectos de investigación, ha realizado transferencia tecnológica a distintas empresas del sector. Autor de una patente y más de 150 publicaciones en revistas y congresos especializados, ha recibido premios a trabajos y proyectos de innovación.

TEMA 2

Management



2.1 Cómo 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

Catedrático 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 misma universidad.

Ha desarrollado programas máster en dirección y gestión de empresas en IESE (Universidad de Navarra) y en Sistemas y Tecnologías de la Información en la Universidad Politécnica de Valencia. Ha sido Vicedecano de la Facultad de Informática 7 años y actualmente es Catedrático en 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. Es socio fundador del Instituto para la Dirección de Empresas y Ética Aplicada (IECO).



D. Francisco Sanchís

Director-Gerente de la empresa IMEX CLINIC

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la ESEE y Máster en Comercio Exterior (COEX) por el ESIC. Ha sido gerente en Ibervalencia, sociedad hispano-italiana del sector de fabricación del mueble, además de director comercial de Ocre, sociedad española del sector del mueble.

En 1993 constituye IMEX CLINIC S.L. en calidad de socio fundador, donde inicia una investigación de mercado y realiza gestiones con el Ministerio de Sanidad para la homologación de productos quirúrgicos.

Entre el 1994 y 1995 inicia la actividad de IMEX CLINIC en el área de la oftalmología. A partir del 2002 se crearán diferentes sociedades para varias líneas de negocio en el sector médico. En 2004 crea el grupo IMEX y desde el 2009, Francisco comparte la dirección del grupo con sus dos socios en las áreas de Oftalmología, Urología, Cardiología e Ingeniería Hospitalaria.

Marketing y Comunicación de Marca



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



D. Javier Pastor
Consultor Tecnológico Especialista en Marketing y Ventas

12 años de experiencia en empresas nacionales e internacionales.

Certificado en plataformas ERP, CRM, BPM, CMI y HRM de diversos fabricantes (Microsoft, Exact, Sage, Oracle, QlikView).

En los últimos 5 años, Director Comercial para Levante (Comunidad Valenciana y Murcia) de Grupo Castilla, fabricante especialista en soluciones HRM.

Desde 2009 colabora con el Instituto IDEAS en diversas iniciativas orientadas a la formación técnico-comercial y al emprendedurismo, y colabora y asesora a empresas en Organización y Estrategia de Ventas.

Especialista en PNL, Análisis Transaccional, Técnicas de Negociación y Estrategia Comercial. Especialista en Técnicas de Venta, Sistemas de Venta Directa y Venta por Canal.

Autor blog <http://megalogico.blogspot.com>



D. Enrique Aigües Morosoli
Global Export Marketing Manager en Campofrío Food Group

Licenciado en gestión Comercial y Marketing por el ESIC. Máster en e-business por IDE.

Desde Enero de 2000 ocupa diversos cargos dentro de Campofrío:

Export Marketing Manager.

Export and Foodservice Marketing Manager.

Business Development Manager.

Marketing Manager & Corporate Projects Coordinator.

Senior Brand Manager.

Brand Manager en Oscar Mayer.



D. Jose Vercher Company
Director gerente BOLLO Internacional Fruits

FRUTAS BOLLO es una empresa valenciana dedicada a la producción y comercialización de cítricos y melones de alta gama. Su origen se centra en el negocio familiar fundado por su abuelo en 1922.

TEMA 4

Calidad, Mejora Continua e Innovación



- 4.1. Concepto de Innovación. Cultura de innovación en la empresa
- 4.2. Concepto de calidad. Enfoque tradicional y enfoque actual
- 4.3. Calidad total
- 4.4. Calidad al servicio del cliente
- 4.5. Mejora continua
- 4.6. Homologaciones. ISO 9000
- 4.7. Agentes de transferencia de tecnología y de innovación. Parques científicos, Institutos Tecnológicos y Sector Terciario.



D. Francisco Mora
Excmo. Rector UPV

Ha sido Vicerrector de Planificación e Innovación UPV. En 1991 obtuvo el título de Ingeniero de telecomunicación en la Universidad Politécnica de Cataluña.

Durante los años 1993-1997 disfrutó 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 la UPV dentro del área de Tecnología Electrónica, desarrollando su labro investigadora den 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.

TEMA 5

Formas Jurídicas y Constitución de una Empresa. Fundaciones



5.1. Formas jurídicas de la empresa

5.2. Fiscalidad

5.3. La empresa y el medio ambiente

5.4. Regulaciones y aspectos empresariales a tener en cuenta

5.5. Las ayudas de Institutos Tecnológicos, Parques Científicos y Sector Terciario

5.6. Costes reglamentarios

5.7. La empresa y el entorno social. Responsabilidad social corporativa

5.8. Aspectos de aplicación de acciones concretas de responsabilidad social corporativa



D. Julio Cortijo Gimeno

Director gerente de la Fundación de Investigación del Hospital General Universitario de Valencia

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.



Dª. María Olleros

Socia de Olleros Abogados

María Olleros es abogada, socia de Olleros Abogados y directora del área de práctica de Emprendedores/Start Ups de la firma. Olleros Abogados es una de las primeras firmas de abogados de España en desarrollar este área, siendo patrocinadora, entre otros, del Valencia Global Growth Program, en colaboración con el MIT de Boston.

María dirige y coordina la parte fiscal de operaciones de reestructuración internacional así como procedimientos de M&A y auditoría fiscal (Due Diligence) tanto nacionales como internacionales. Es, asimismo, especialista en asesoramiento y planificación fiscal continuado a grupos empresariales y sus socios, personas físicas, en el ámbito de diferentes impuestos del sistema impositivo español así como su representación ante las Autoridades Fiscales en el marco de inspecciones fiscales y otros procedimientos tributarios.

Antes de incorporarse a Olleros Abogados en 2001, María ha trabajado en el Departamento Tributario de importantes firmas, como Garrigues & Andersen.



- 6.1. Aspectos financieros de una empresa: La administración, la contabilidad y las finanzas
- 6.2. La función financiera completa en una empresa
- 6.3. Aspectos fundamentales de contabilidad, general y de costos
 - 6.3.1. El balance. Activo, Pasivo y Patrimonio Neto
 - 6.3.2. La cuenta de resultados
 - 6.3.3. El Cash-Flow
 - 6.3.4. Costos
- 6.4. Finanzas
 - 6.4.1. Tesorería
 - 6.4.2. Bancos, Cajas e instituciones financieras
 - 6.4.3. Fuentes de financiación
 - 6.4.4. Productos financieros. Préstamo, póliza de créditos...
 - 6.4.5. La negociación con la banca
- 6.5. El Control y el análisis financiero



D. Ismael Moya

Vicerrector de Ordenación Académica y Profesorado. Miembro del Consejo de Gobierno y del Claustro de la UPV

Anteriormente ha sido Decano de la Facultad de ADE de la UPV (2006-2013), y Vicedecano de la misma entre 2001 y 2006.

Su campo de investigación se centra en la 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.

Tiene diversos Premios de Investigación: Fundación Caja Rural de Valencia, Banco de Guatemala, y Centro de Estudios Financieros.

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

Amplia experiencia en Docencia en el campo de las Finanzas, con la dirección de varios masters y diversos libros y capítulos publicados.



D. Antonio Paños Picazo

Tesorero del Colegio de Economistas y Presidente de la Comisión Financiera y de Gestión

Ha desempeñado su actividad profesional en Banca desde 1981:

Gestor Comercial entre 1981 y 1982 en el Banco Internacional de Comercio. Desde 1982 hasta 1988 fue Director de Oficina y Ejecutivo de Cuentas en el Banco de Financiación Industrial (INDUBAN).

En 1988 se produjo 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 sigue en la misma empresa después de la fusión, continuando como director de una oficina del centro de Valencia.

Fue Director de una de las 4 primeras oficinas de Banca de Empresas que inauguró el Banco de España desde julio de 1990 hasta julio de 1993.

En 1993, el grupo Bancaja adquirió el 100% del banco de Murcia al Banco de Santander, y pasa a ser Director de Riesgos del Banco desde 1993 hasta 1996. En 1997 se incorpora como subdirector del Departamento de Riesgos de Bancaja hasta 2001 en que fue nombrado Director del Departamento. En 2008 pasa a ser director de la División de Banca de Empresas y en 2004 fue Director de Área y miembro del Comité Ejecutivo de Dirección y del Comité de Dirección del Grupo Bancaja.

En 2011 abandona Bankia y funda Keizan Consultores, con la que sigue ejerciendo su actividad.

Dato para futboleros: es Vicepresidente de la Fundación del Valencia C.F.

Producción y Organización de Empresas



- 7.1. Compras
- 7.2. Procesos de Producción Industrial
- 7.3. Organización del Trabajo. Productividad
- 7.4. Stocks
- 7.5. La Cadena de Producción y el Flujo de Materiales
- 7.6. Calidad y Control
- 7.7. Logística
- 7.8. Costos de Producción
- 7.9. Tecnologías e Innovación



D. Silvino Navarro

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

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.)

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 UPV.

Miembro de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE).

Presidente del Consejo Regional de ASEPEYO de la Comunidad Valenciana.

Miembro del CAPMA (Consejo Asesor y de Participación del Medio Ambiente) de la Conselleria de Medio Ambiente de la Generalitat Valenciana.

Miembro de la Comisión de Trabajo y Medio Ambiente y de la Asamblea General de CEOE.



D. José Pedro García

Director del Departamento de Organización de Empresas-UPV

Doctor Ingeniero Industrial por la UPV. En el 1991 obtuvo (beca Erasmus) un Honours Degree en Combined Engineering por la Coventry University.

Desde el 2010 Catedrático de Universidad en el Departamento de Organización de Empresas UPV.

Área en la que desarrolla su actividad docente e investigadora: Dirección de Operaciones utilizando Métodos Matemáticos, especialmente en el sector del automóvil.

Actualmente diferentes empresas del sector del automóvil (tanto proveedores como OEM) utilizan, para su gestión de producción, metodologías, procedimientos y software desarrollados por él mismo y su equipo.

Habiendo desarrollado actividad de I+D+i en en sectores como el del mueble, montaje de aparatos eléctricos, distribución comercial, es especialmente relevante la línea de investigación que pretende aplicar las técnicas clásicas de Organización Industrial como herramientas facilitadoras de la Integración Socio-Laboral de personas con discapacidad.

TEMA 8

La Dirección de Recursos Humanos



8.1 Los RRHH y la empresa.

8.2 Valoración. Realimentación. Seguimiento.

8.3 Información y comunicación.

8.4 Participación.

8.5 Liderazgo.



Dña. Gabriela Ribes Giner
Directora área Planificación Académica
y Organización de Profesorado UPV

Codirectora del Master de Auditoría y Desarrollo Directivo, UPV. Premio del Consejo Social de la UPV al mejor doctorado por el área de Economía y Ciencias Sociales.

Profesora del Departamento de Organización de Empresas, UPV. Desde Septiembre 1999.

Desde enero de 2006 a junio de 2013 vicedecana de alumnado y relaciones con empresas en la UPV.

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



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

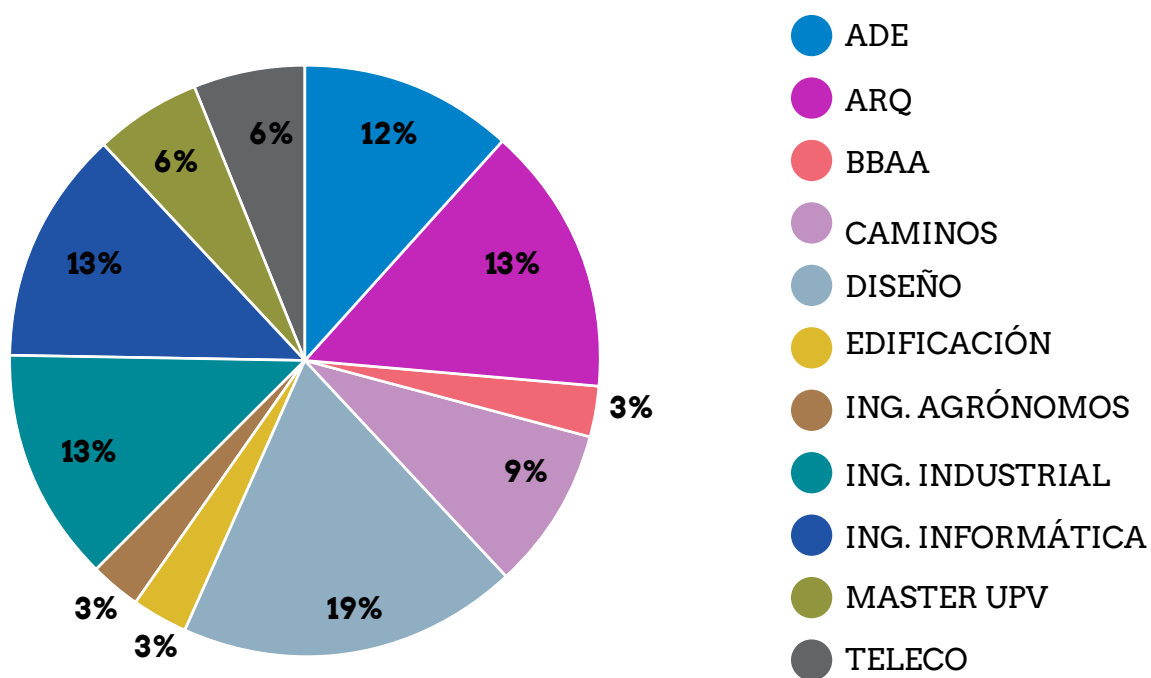
Licenciada en Derecho por el Ceu San Pablo con Premio Extraordinario, MBA por el IESE y Postgraduada en Educación Emocional por la Universidad de Barcelona.

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.

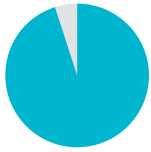
Desde 2006 es Responsable del Área de Recursos Humanos de Garrigues en la Comunidad Valenciana y Murcia donde coordina políticas de selección, formación, evaluación y desarrollo de las oficinas de Valencia, Alicante y Murcia.



TITULACIONES DE LOS ALUMNOS

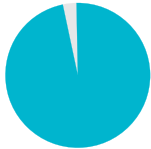


Encuestas



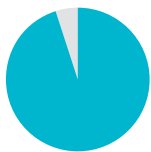
95%

considera que el ponente ha sabido motivar al grupo.



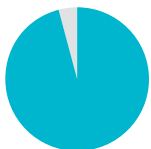
97%

considera que el ponente ha tratado temas adaptados a la realidad.



95%

considera que ha habido conexión entre los ponentes y profesores.
Las dos intervenciones han llevado una relación a lo largo de la clase.



96%

considera que recomendaría los mismos ponentes para futuros cursos/jornadas.





D. Miguel Ángel Galán D. José Benet

“La ley de emprendedores y el futuro emprendedor en España”

D. José Benet Escolano

Abogado Asociado en KPMG Abogados y Doctor en Derecho del Trabajo y Seguridad Social Licenciado en Derecho por la Universidad Cardenal Herrera-CEU, ha estudiado un año en la Universidad de Glasgow. Máster en Derecho del Trabajo y Seguridad Social por el Centro de Estudios Financieros. Doctor Cum Laude en Derecho del Trabajo y Seguridad Social por la Universidad de Valencia. Titulado en Ciencias Políticas y Administración Pública por la UNED.

Ha trabajado como abogado en CMS Albiñana & Suarez De Lezo y como abogado asociado en PriceWaterhouseCoopers. Actualmente ejerce como Abogado Asociado en KPMG Abogados.

D. Miguel Ángel Galán Rubio

Abogado en KPMG Abogados

Licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Valencia. Miguel Ángel es especialista prestando asesoramiento nacional e internacional a empresas nacionales y multinacionales. Ha ejercido como docente en el Máster de Tributación de la Fundación Universidad-Empresa (ADEIT) y en el Máster Bursátil y Financiero de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros (FEBF).





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 100MM 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.





UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



consejosocial^{UPV}

Cátedra de Cu
Directiva y En

INTRODUCCIÓN AL MUNDO DE LA E



D. ENRIQUE
AYGÜES MOROSOLI



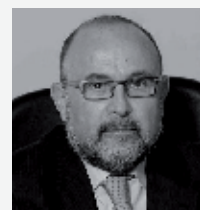
D. JOSÉ
BENET ESCOLANO



D. MIGUEL
BURDEOS BAÑO



D. JULIO
CORTIJO GIMENO



D. DAMIÁN
FRONTERA ROIG



D. JOSÉ
MILLET ROIG



D. FRANCISCO JOSÉ
MORA MÁS



D. ISMAEL
MOYA CLEMENTE



D. SILVINO
NAVARRO CASANOVA



Dña MARÍA
OLLEROS SÁNCHEZ



ROSA
AMORÓS LÓPEZ



JORGE
BELTRÁN CASTELLANO



JOAN
BOSCH ÁVILA



ANTONIO
BOUSCAYROL VASQUEZ



BLANCA
CAMPS ARANDA



FABIÁN
CASTILLO BROCAL



YULIA
ISKAKOVA



JOSHUA
IVARS MEDINA



ALEJANDRO
LIBEROS MASCARELL



PEDRO
LORCA MORENO



FRANCISCO
LORENTE SAEZ



JOSÉ DE PAULA
MACIEL DE MATTOS



ELENA
NAVARRO GARCÍA



MARINA
OLTRA FENOLLOSA



JOSÉ MARÍA
ORTÍ SANCHIS



JORGE
PEDRÓN TORDECILLA



CARLA
PENADÉS ORTOLÁ



RAUL
PERIS FOLGUERÁ



INGENIEROS
INDUSTRIALES
COMUNITAT VALÈNCIANA
Denominació Valenciana



KPMG

Cámara
Valencia

HgU
FI FUNDACIÓ
INVESTIGACIÓ
HOSPITAL GENERAL
UNIVERSITARI
VALÈNCIA

IME
Your medic

EMPRESA CURSO 2013-2014



D. SONSOLÉS
FRONTERA TOLDRÁ



D. MIGUEL ÁNGEL
GALÁN RUBIO



D. JOSÉ PEDRO
GARCÍA SABATER



D. IGNACIO
GIL PECHUÁN



D. JOAQUÍN
MEMBRADO MARTÍNEZ



D. ANTONIO
PAÑOS PICAZO



D. JAVIER
PASTOR RUBIO



D. GABRIELA
RIBES GINER



D. FRANCISCO
SANCHIS VILANOVA



D. JOSÉ
VERCHER



AIDA
ESCANDELL SOSPEDRA



ELISEO
ESPAÑA ROIG



NATALIA
GALÁN COMIN



MANUEL
GÓMEZ GARCÍA



CARLOS
HEREDERO DÍEZ



CRISTINA
IRANZO REIG



MÓNICA CARMEN
MARCO GAMÓN



MARÍA
MARTÍ ALEGRE



DANIEL
MARTÍNEZ MARTÍNEZ



ELENA
MARTÍNEZ MUÑOZ



DAVID
MÉNDEZ ÁLVAREZ



CLARA
MOLLA MUÑOZ



FERNANDO
REIG OLCINA



JOAN
ROCA RUEDA



NURIA
SERRA SEGARRA



DAVINIA
VIDAL LORENTE



PILAR
ZAFRA SANCHO



CARLOS ALBERTO
ZARATE IBARS

El campus[EMPRENDE] es un curso fundamentalmente práctico dirigido a personas con espíritu emprendedor. A través de la combinación de clases teóricas y talleres, los asistentes han ido generando y desarrollando distintos proyectos previamente seleccionados.

La misión del campus[EMPRENDE] ha sido promover la cultura emprendedora y fomentar una metodología práctica basada en el learning by doing y el coworking.

El campus[EMPRENDE] lo ha formado un equipo multidisciplinar de 30 alumnos inquietos con ganas de participar en proyectos y aprender de los mismos.

BLOQUE II



30 ALUMNOS MATRICULADOS



8 PONENTES



11 ENTIDADES PATROCINADORAS



11 SESIONES FORMATIVAS



STARTUPV



BLOQUE II

TEMA 1: Teambuilding. Ideas de Negocio

TEMA 2: Modelos de Negocio

TEMA 3: Workshop

TEMA 4: Métricas Clave para Startups

TEMA 5: Nuevas Técnicas de Venta. Objetivo: El Cliente

TEMA 6: Comunicación Online: Redes Sociales

TEMA 7: Cuentas en la Empresa

TEMA 8: Aspectos Legales para Emprendedores

TEMA 9: Fuentes de Financiación Públicas y Privadas

TEMA 10: Taller de Presentación: Elevator Pitch

TEMA 11: Taller de Redacción



Teambuilding. Ideas de Negocio



- 1.1. Presentación del bloque II.
- 1.2. Funcionamiento y objetivos.
- 1.3. Las 10 caras de la innovación.
- 1.4. Dinámica de grupo: Speednetworking.



D. José Millet

Director Delegado de
Emprendimiento y Empleo UPV.
Director Instituto IDEAS UPV

Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Valencia y Doctor Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Electrónica en la ETSI Telecomunicación de la UPV. Ha ocupado distintos cargos académicos como subdirector de la ETSIT, Director de área del Vicerrectorado de Alumnado, Director del Instituto IDEAS y Director Delegado de Políticas de Emprendimiento y Empleo, cargo que ocupa en la actualidad formando parte de los órganos de gobierno de la UPV.

Cofundador del Círculo empresarial-CPI y miembro de distintas mesas estratégicas y de reflexión para la innovación y la acción emprendedora. Director académico del ciclo formativo: 'Formando emprendedores'. Presidente del Congreso internacional 4º CONIDEAS. Miembro del Comité Científico de Red Emprendia, representando al nodo gestor de la UPV. Dirige la Sección de Ingeniería Biomédica y desarrollos electrónicos del Instituto universitario ITACA. Ha sido Investigador principal de varios proyectos de investigación, ha realizado transferencia tecnológica a distintas empresas del sector. Autor de una patente y más de 150 publicaciones en revistas y congresos especializados, ha recibido premios a trabajos y proyectos de innovación.



D. Daniel Martínez

CEO StartUPV

MBA por la ESCP Europe Business School. Actualmente CEO de StartUPV: el ecosistema emprendedor de la Universidad Politécnica de Valencia, gestionado por el Instituto IDEAS de la UPV, donde ocupa el cargo de Coordinador del Departamento de Formación y Comunicación. Anteriormente ha trabajado como consultor en diversas empresas como Deloitte, Thomson DBM y Bancaja.

Ha impartido más de 1.500 horas de formación en diversos cursos, jornadas y charlas vinculadas al emprendimiento, y participado en proyectos como el Pop Up Tour y Hack 4 Good de la Fundación Telefónica, el Mobile App Acceleration Camp (MAAC) de Microsoft, el Tech Camp con la Embajada de EEUU, la Cátedra INNDEA, iMartes Emprendedor de la Fundación Bancaja, programa Akademia-Fundación de la Innovación Bankinter, etc. Coordinador del Concurso STARTUPV 5U CV de la GVA, ponente y jurado en el Día de la Persona Emprendedora y colaborador con varias aceleradoras.

Ha sido ponente de congresos tanto nacionales como internacionales y es autor de diversas publicaciones internacionales y nacionales.

TEMA 2

Modelos de Negocio



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 4

Métricas Clave para Startups



4.1 Las 10 métricas clave de una StartUp: Explicación y posibles dudas.

4.2 Concretar el "EMBUDO DE RELACIÓN" y las métricas más importantes de las anteriores.

4.3 Aplicar métricas según modelos de negocio de los alumnos.



D. Javier Megías

CEO & co-founder en Startupxplore, the startup & investor community
Creador del blog 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 cuáles son los factores clave para transformar un negocio. Es asesor en la Comisión Europea.

Speaker y formador profesional, con más de 50 conferencias realizadas. Ha ocupado el cargo de Director Título - New Ventures & Entrepreneurship en INEDE Business School, ha sido Venture Lab Mentor en Stanford University. Ha impartido clases en diversos masters y escuelas de negocio sobre estrategia, startups y modelos de negocio.



3.1 Taller donde los alumnos trabajan en sus proyectos.

3.2 Modelos de Negocio: Lean Canvas.

3.4 Segmentación de clientes: Empathy Map

3.5 Mentorización STARTUPV.

La tercera sesión del campus[EMPRENDE] consistió en un taller donde los alumnos trabajaron en sus proyectos. Algunas empresas incubadas en el espacio STARTUPV colaboraron ofreciendo su ayuda y mentorización a los alumnos en los aspectos donde tenían mayor necesidad.



TEMA 5

Nuevas Técnicas de Venta. Objetivo: El Cliente



5.1 Por qué es clave el área de ventas hoy más que nunca.

5.2 Qué significa y qué implica vender.

5.3 Por dónde empieza un plan de captación de clientes.

5.4 Claves en la venta.

5.5 Cómo interiorizar el área en una start up o en proyecto de reciente creación.



D. Agustín Peralt
Co-Director International MBA
de Estema Escuela de Negocios.
Universidad Europea

Compagina la Co-Dirección del International MBA de Estema, la Escuela de Negocios de la Universidad Europea (Campus Valencia) y la docencia en la citada universidad (Áreas Marketing y Ventas-Departamento de Empresa), el desarrollo de proyectos de consultoría focalizados en el Mentoring y Desarrollo Directivo de empresarios y directivos junto con la obtención del Doctorado en Administración y Dirección de Empresas en la UPV bajo el título de "Co-creation Innovation for postgraduate education institutions".

TEMA 6

Comunicación Online: Redes Sociales



6.1 Definición de conceptos: social media marketing y el social media managment.

6.2 Gestión y programación de contenidos en una página corporativa Facebook.

6.3 Métricas sociales y posicionamiento en Facebook.

6.4 Gestión de cuenta de Twitter y creación de microcontenido.



D.ª Gema Acevedo
Directora de Proyectos de
Comunicación en Taller
de Ideas y Comunicación,
Grupo Diario.

Periodista especializada en comunicación corporativa online. Comenzó su carrera profesional en el mundo de la televisión y más tarde se especializó en el ámbito comunicacional.

Ha trabajado en departamentos de comunicación de grandes y pequeñas compañías, depositando su ilusión en cada proyecto del que he formado parte.

La salud, la educación, la belleza, el turismo y la moda son algunos de los sectores en los que ha trabajado.

Apasionada del posicionamiento SEO y SEM y las técnicas que potencien la comunicación online de las empresas.

Actualmente es columnista en la sección de cultura FotogramAdicta del periódico Levante-EMV.

Cuentas en la Empresa



7.1 Cuentas en la empresa "No morir en el intento"

7.2 Estructura de costes

7.3 Flujos de ingresos

7.4 Cómo tomar decisiones en base a tu cuenta de resultados.



D. Elies Seguí

Profesor Facultad de Administración y Dirección de Empresas UPV

Elies Seguí Mas es Profesor Contratado-Doctor en la Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la Universitat Politècnica de València (àrea de economía financiera y contabilidad). Ha sido profesor visitante en la Bentley University (Boston), en la Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona) y en la University of Sheffield, desarrollando trabajos sobre el sector financiero y el gobierno Corporativo de la empresa.

Así mismo, ha sido director de la cátedra de cooperativismo de la UPV durante 5 años y también imparte clases en diversos másters, tanto en España como en Uruguay o en Colombia.

Sus líneas de investigación se centran en la Responsabilidad Social Corporativa y en el emprendimiento académico, así como también en el capital intelectual de las empresas y en los sectores financiero y cooperativo. Entre sus publicaciones se encuentran más de una docena de artículos científicos en revistas indexadas españolas e internacionales; como Service Business, Interciencia- Journal of Science and Technology of the Americas, ITEA- Información Técnica Económica Agraria, CIRIEC-Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa o la Revista de Estudios Cooperativos.



Aspectos Legales para Emprendedores



8.1 Emprendedores: Aspectos legales:

- 8.1.1 Constitución de la sociedad
- 8.1.2 El acuerdo de socios/accionistas
- 8.1.3 Financiación de la sociedad
- 8.1.4 Proceso de entrada de nuevos inversores

8.2 Propiedad Intelectual y Start-ups:

- 8.2.1 Gestión de la Innovación
- 8.2.2 Signos distintivos de la empresa
- 8.2.3 Aspectos jurídicos de Internet



D. Ignacio Aparicio
Socio en Olleros Abogados

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 área procesal goza de experiencia en multitud de procesos judiciales y arbitrales, tanto nacionales como internacionales.

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

Es profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Católica de Valencia, miembro del claustro de profesores del Máster oficial en Asesoría Jurídica de Empresas de la fundación de estudios Bursátiles y Financieros y del curso de Planificación Fiscal Internacional, así como del Máster de Asesoría Laboral del Centro de Estudios Financieros.



D. Manuel Mínguez
Responsable de Elzaburu & Olleros

Abogado de Propiedad Industrial en Elzaburu & Olleros donde realiza asesoramiento óptimo e integral sobre cualquier aspecto de la Propiedad Industrial e Intelectual, marcas, patentes, diseños industriales, competencia desleal y publicidad, transferencia de tecnología, nombres de dominio, investigaciones, litigios, mediación, antipiratería, negocios, contratos, derechos de autor, derechos de imagen, tecnologías de la información, redes sociales y cuestiones comerciales y económicas relacionadas con los activos inmateriales.

Abogado por la Universidad Cardenal Herrera CEU; Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por la IE Law School, Instituto de Empresa; L.L.M. Magister Lucentinus, Master en Propiedad Industrial e Intelectual y Nuevas Tecnologías por la Universidad de Alicante. 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).

Es autor de publicaciones sobre Propiedad Industrial e Intelectual en diversos medios.

Fuentes de Financiación Públicas y Privadas



9.1. ¿Qué es un inversor privado y para qué sirve?

9.2. ¿Qué necesito para enamorar a un inversor? (distintas tipologías inversor)

9.3. Taller de pitching.

9.4. Cierre y conclusiones



D. Enrique Penichet
Socio Fundador de Business Booster

Cofundador y Business Developer en Business Booster, la primera aceleradora de España que impulsa la creación de negocios en Internet y aplicaciones para móvil.

Con un profundo conocimiento sobre Inversión Privada y Startups, ha sido ponente en diversos congresos y eventos: Forinvest 2.0, Día Persona Emprendedora 2011, Foro Luís Vives, Campus Party Spain 2011, Valencia emprende, Mentor en iWeekend, Mentor en Startup Live, Startup Weekend Valencia.

Experiencia como emprendedor en diferentes empresas y sectores, principalmente en Internet e Inversiones de Propiedad Inmobiliaria: Sinensis Capital SCR, Business Booster, Dinamica Construcción, Navelium y A+E Irisarri Penichet.

Master EMBA en IESE Business School.

Actualmente se encuentra desarrollando su Tesis de Doctorado en Modelos de Negocio en Internet.



Taller de Presentación: Elevator Pitch



- 10.1. Storytelling: concepto y utilidad.
- 10.2. Práctica diversas técnicas, desarrollo de guiones para cada idea de negocio construyendo una historia.
- 10.3. Presentación y testeo de cada elevator pitch (personal o grupal) frente a los demás



D. Javier Pagán
Coach en Activa-T

Su inquietud, curiosidad e interés por conocer el porqué de las cosas, le ha llevado a trabajar y estudiar en diferentes países y continentes observando que la diferencia entre las personas, las empresas e incluso los lugares radica en la actitud con la que hacemos frente a los eventos diarios.

En un momento de su vida conoce el coaching y vive en primera persona su potencial y efecto transformador, decidiendo entonces trabajar para ayudar a otros a que también lo experimenten.

Su creencia en la persona como motor de los acontecimientos le ha llevado a investigar el impacto que los distintos estilos de liderazgo tienen en las personas y por extensión en las organizaciones y su interacción en el mercado, y a darse cuenta de la influencia, positiva o negativa, que los entornos ejercen sobre nosotros, y nuestra motivación, satisfacción, productividad y en definitiva nuestra actitud ante la vida.

Entre sus proyectos se encuentra el Club de Debate Escolar, el cual nace con un claro objetivo: que los jóvenes desarrollen las competencias necesarias que mejoran su capacidad para comprender y expresarse. Investigar, organizar ideas, comunicar puntos de vista, argumentar enfoques, trabajar en equipo, criticar y opinar son algunos de los ingredientes de una práctica que abre el camino para mejorar la convivencia y fortalecer los lazos entre las personas.



Taller de Redacción



- 11.1. Técnicas básicas de redacción.
 - 11.1.1. Responde a las 6 W's.
 - 11.1.2. Utiliza la técnica de la pirámide invertida.
 - 11.1.3. Cuenta lo básico en el mínimo espacio.
 - 11.1.4. Redacta de manera periodística, no hagas literatura.
- 11.2. La nota de prensa.
 - 11.2.1. ¿Qué es?
 - 11.2.2. ¿En qué casos debemos enviarla?
 - 11.2.3. Estructura.
- 11.3. Escribir en Internet.
 - 11.3.1. Escribir en Wordpress.
 - 11.3.2. Utilizar las técnicas de posicionamiento.
 - 11.3.3. Porcentajes de repetición contra sinónimos.



D^a. Gema Acevedo

Directora de Proyectos de Comunicación en Taller de Ideas y Comunicación, Grupo Diario.

Periodista especializada en comunicación corporativa online. Comenzó su carrera profesional en el mundo de la televisión y más tarde se especializó en el ámbito comunicacional.

Ha trabajado en departamentos de comunicación de grandes y pequeñas compañías, depositando su ilusión en cada proyecto del que he formado parte.

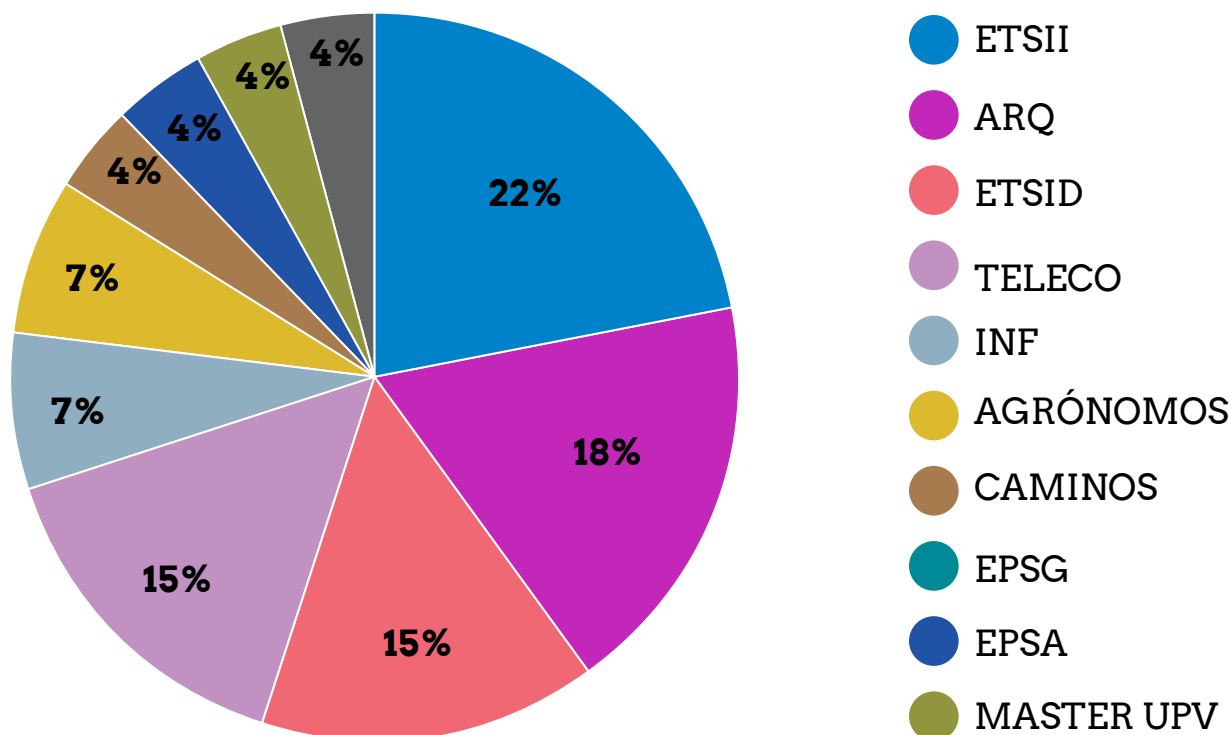
La salud, la educación, la belleza, el turismo y la moda son algunos de los sectores en los que ha trabajado.

Apasionada del posicionamiento SEO y SEM y las técnicas que potencien la comunicación online de las empresas.

Actualmente es columnista en la sección de cultura FotogramAdicta del periódico Levante-EMV.



TITULACIONES



VALORACIONES

"Ha sido muy interesante participar en este curso. He aprendido cosas muy interesantes, que seguro me servirán en futuros proyectos."

"En general un curso muy recomendable."

"QUIERO MÁS: quiero seguir aprendiendo tanto como ha sido posible en este CAMPUS[EMPRENDE]."

"Una experiencia increíble, profesionales de altísimo nivel (personal y profesionalmente)."

"Un curso completo, dinámico, divertido y lleno de conocimientos prácticos, que recomendaría a cualquiera que quiera emprender."

"Muy positiva para introducirme en la rueda del emprendimiento y considero que ha sido un programa valioso."

"EXTRAORDINARIA, me llevo un montón de amigos, contactos, experiencias y CONOCIMIENTO."

"Un curso muy dinámico y divertido que me ha aportado una visión general muy completa sobre cómo crear una empresa"

"Enriquecedor, profesional y humanamente hablando."



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



consejosocial^{UPV}

Cátedra de Cultura
Directiva y Em

CAMPUS [EMPRENDE] C



D^a. GEMA
ACEVEDO QUILIS



D. IGNACIO
APARICIO RAMOS



D. DAMIÁN
FRONTERA ROIG



D. JAVIER
MEGÍAS TEROL



D. JOSÉ
MILLET ROIG



ANDREU
AMORÓS BERENGUER



JOAN
BOSCH ÁVILA



ANTONIO
BOUSCAYROL VASQUEZ



MAYA
CALLEJO SAAVEDRA



LAURA
CASERO MALEA



IGNACIO
CARBÓ



MANUEL
GÓMEZ GARCÍA



CARLOS
GONZÁLEZ AMAT



BEATRIZ
GRANCHA MARIN



BEGOÑA
GROSSON GARCÍA



ALBERTO
GUTIERREZ RUANO



FRANCISCO
HERNÁNDEZ



ISAAC
SANELEUTERIO TEMPORAL



MIGUEL
SARRÍO REVERT



RAFAEL
SOBRINO





D. MANUEL
MINGUEZ BALAGUER



D. JAVIER
PAGÁN CASTAÑO



D. ENRIQUE
PENICHET GARCÍA



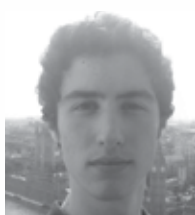
D. AGUSTÍN
PERALT RILLO



D. ELIES
SEGUÍ MAS



SERGIO
DEL MORAL



ÁLVARO
CASTRO QUIJANO



CARLOS
COQUILLAT MORA



ELENA
DE PABLO RODRÍGUEZ



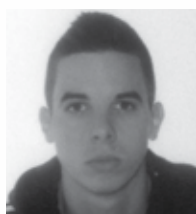
AIDA
ESCANDELL SOSPEDRA



AGUSTÍN
ESQUIVA ALCÁNTARA



SERGIO
DE LIZANA



JOSHUA
IVARS MEDINA



VICENTE
MARTÍ BARBER



M^o PILAR
MARTÍNEZ MOLINS



CRISTINA
MOLINA GINER



PABLO
SÁNCHEZ ESPINOSA



SERGIO
MARTÍNEZ



MARÍA
TIMOR DÍAZ



PILAR
ZAFRA SANCHO

DESAYUNOS CON PATRONOS



22 DE ABRIL: Damián Frontera (Director Cátedra) y Francisco Sanchís (IMEX)



6 DE MAYO: José Vercher (Frutas BOLLO) y Julio Cortijo (FIHGUV)



13 DE MAYO: María Olleros (Olleros Abogados)



10 DE JUNIO: Miguel Torres (SabadellCAM)



29 DE ABRIL: Miguel Burdeos (SPB)

“Los desayunos me están gustando mucho. Los empresarios combinan vivencias personales con conocimientos técnicos, y no tienen problemas en contarte aciertos y dificultades, con lo que no nos hacemos una imagen ideal, sino muy real de lo que nos espera si seguimos ese camino.”

“Encuentro con Fran Sanchis de IMEX: el que más me gustó. Se le formulaban preguntas y las contestaba sin miedo. Se mostró muy abierto a que si teníamos dudas podíamos preguntar sin problema por correo y si algún día necesitábamos un contacto podíamos pensar en él.”

“Excelente trabajo, me gusto mucho el encuentro y el desayuno.”

“Siempre son interesantes estos encuentros.”

“Agradecemos las iniciativas que promovéis.”

“Entre las cosas que más me han gustado del curso, destacaría el desayuno con María Olleros.”

“Los desayunos con patronos es de lo que más me ha gustado del curso.”

“El complemento de los desayunos con patronos, creo que ha cubierto de sobra cualquier aspecto que haya podido echar en falta de las clases del campus.”

Director Delegado de Emprendimiento y Empleo D. José Millet, Presidenta del Consejo Social D^a. Mónica Bragado, Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial, D. Damián Frontera, Patronos de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la UPV, alumnos y demás personalidades del mundo de la empresa, emprendedores todos, buenos días.

La primera cosa que nos gustaría decir es “gracias”. No sólo la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la Universitat Politècnica de València nos ha dado este honor extraordinario, sino que las semanas de terror y náusea que hemos experimentado sólo de pensar que teníamos que dar este discurso, nos han hecho perder peso; una situación “win-win”. Ahora sólo tenemos que respirar profundamente e imaginar que estamos en una playa de aguas cristalinas tomando un Cosmopolitan.

Un discurso de clausura es una gran responsabilidad, y más cuando se cumple un lustro desde el inicio de la Cátedra. No queremos que abandonen la sala del aburrimiento ni tampoco que bailen la macarena.

Decía el maestro Salvador Dalí que; “El tiempo es una de las pocas cosas importantes que nos quedan”, no podríamos estar más de acuerdo con este genio. “El tiempo es oro”. Lo es tanto para nosotros como para todas y cada una de las personas que han decidido venir al acto de clausura.

Mientras escribíamos el discurso desde la playa de aguas cristalinas, ambos coincidimos en que siempre nos ha fascinado observar lo caprichoso que puede llegar a ser el tiempo. En algunos momentos avanza tan despacio que parece que se vaya a detener, en cambio en otros, da la sensación de que le han dado alas y vuela para “robarnos” segundos de un momento que nos gustaría que durase eternamente.

Esos momentos fueron los vividos en el curso de “Iniciación al mundo de la empresa 2013” y en el “Campus [EMPRENDE] 2014”. Cada uno de nosotros asistimos a un bloque distinto, pero la percepción y la ilusión puesta en cada uno de ellos fue la misma.

¿Ven esta mano? Eso fue lo que nos tendieron los componentes de la Cátedra el primer día de los cursos. Nos hablaron de crecer, de aprender de la experiencia, cómo ser fuertes y cómo sobrevivir con nuestras capacidades y nuestro potencial. Para ser el primer día no estuvo nada mal. Lo más significativo es que nos dieron la habilidad para creer, para creer absolutamente que nosotros podemos. Que todo es posible. Que es posible que Maya tenga una excelente fluidez, una verdadera “Hungry Fighter” pero se ponga nerviosa y no se lo acabe de creer. Que Joan haya conseguido ganarle la batalla al tiempo y que sus días sean de 35 horas, tal como nos enseñó Agustín Peralt en sus planning semanales. Pero sobre todo Elies demostró que hasta los ingenieros podemos hacer cuentas de pérdidas y ganancias. Todo es posible.

Durante los cursos aprendimos palabras nuevas, Javier Megias hablaba en una lengua desconocida para muchos de nosotros, aprendimos conceptos nuevos, formas de trabajo aplicadas al mundo empresarial, desarrollo de trabajo en equipo, liderazgo, gestión del tiempo, valores... Todo ello clave para la creación de empresas para generar mayores oportunidades de empleo. Creemos en la actividad empresarial. Va más allá del ámbito del comercio. Es un potencial con el que todos contamos como seres humanos. Es una actitud, un enfoque de la vida.

¿Algunos de vosotros podéis recordar qué queríais ser de pequeños? M^a Pilar quería ser piloto de Fórmula 1 y yo surfero. He aquí la importancia crucial de la imaginación, de ésta y del ímpetu por ser libres, por llevar las riendas de nuestras propias vidas, ser nosotros mismos nuestros jefes. De saber que requiere más horas de duro trabajo, más creatividad, más conocimiento, más organización, más percepción del mundo real. A esto responde la definición de espartano, perdón, de emprendedor. Se ha buscado formar individuos innovadores, aficionados al riesgo moderado, que busquen el cambio y que exploten sus oportunidades. En resumen, futuros profesionales formados para examinar los problemas y preguntarse cómo resolverlos, o imaginar nuevas formas de hacer las cosas, de combinar los recursos con los que se cuenta para generar resultados mejores. La presencia de la actividad y la cultura empresarial facilita la energía y el dinamismo que se necesitan para sacar provecho de las oportunidades. El acceso al capital, la infraestructura en los ámbitos de la educación y la formación, la ciencia y la tecnología, las comunicaciones, el transporte y la logística son factores fundamentales que permiten a las empresas competir en el mercado.

La tecnología para diseñar, producir y suministrar tanto bienes como servicios en una nueva sociedad del saber también está cambiando con rapidez, lo que contribuye nuevamente a aumentar el ritmo del cambio. Y nos hemos dado cuenta de dicho cambio en los desayunos con los patronos. Se sentaban personas como Francisco Sanchis y nos contaba cómo se metió en un mundo que desconocía en parte. O Damián Frontera que se comía el tiempo establecido relatando anécdotas. Pero aprendimos una lección crucial con José Vercher y Miguel Burdeos. Definitivamente, necesitamos desarrollar un ojo clínico. Cazar al vuelo el negocio, apreciar cuál es el camino más conveniente a seguir y que llevemos el tiempo que llevemos en la actividad, nunca nos cansemos de buscar, cambiar, innovar, en resumen, experiencia y un buen despertador.

Cuando dentro de diez, veinte años nos vengan a la memoria estos cursos, recordaremos que pasábamos por arduas negociaciones entre la ambición que teníamos y lo que la gente cercana a nosotros pretendía que hiciéramos. Estábamos convencidos de que lo único que queríamos lograr, sin lugar a dudas, era el triunfo empresarial. Pero señores, nuestros familiares pensaban que eso no iba a pagar la hipoteca. Y aún así decidimos tomar un camino completamente vocacional, una senda llena de responsabilidades (que hasta ese momento se limitaba a pasear al perro). No temíamos la pobreza, sino el fracaso, la incertidumbre. No podemos dejar de mentar a la escuela austríaca. “En un entorno de incertidumbre, el emprendedor puede equivocarse en sus presunciones; si acierta, la implicación es que ha encontrado un mejor uso para el recurso hasta entonces infravalorado y el mercado le premia con beneficios que, como bien sabemos, tienen una vida efímera. Si falla, ha malgastado ese recurso y no le queda más que soportar las pérdidas de su fallida actuación”.

Pedir ayuda, levantarse tras una caída, puede ser increíblemente difícil, y todos vosotros sabéis lo que es, es admitir la debilidad y el fracaso. Y es aterrador ¿no? Nos encontramos perdidos. No tenemos ni idea de quiénes somos, y cuando te decides a hablar con alguien te pregunta: “¿Te apasiona lo que haces? ¿Qué querías ser de pequeña?” Y recuerdas tus expectativas como directora del imperio Google. Aquí hemos aprendido que el talento y la inteligencia no inocula capacidades comunicativas, resiliencia... El fracaso no es algo divertido, pero tiene sus beneficios. No es más de lo que es. No gastemos más energía de la necesaria.

Hay que saber cuándo es tiempo, tiempo de dejar de luchar y de hacer algo diferente. El juego habrá terminado. Nos sentiremos quebrados, enfadados, liberados... Un poco de fracaso es inevitable, es imposible vivir sin fallar en algo y este conocimiento tan doloroso será de gran valía. Sabremos qué hacer; empezar una nueva partida en un nuevo juego. El deseo de triunfar hará que ese universo empresarial se haga posible. No lo perdamos de vista.

Estos cursos nos han vinculado mediante un enorme afecto por nuestra experiencia compartida de un tiempo que sabíamos que jamás sería igual y por las fotografías de nuestra primera salida nocturna hasta elevadas horas de la madrugada.

Y para finalizar, citamos a Plutarco: “Lo que logramos internamente cambiará nuestra realidad externa”. Ese es nuestro privilegio y esa es nuestra carga. Os deseamos a todos una feliz vida.

Muchísimas gracias. Hasta siempre.



JORNADA DE CLAUSURA



ARUCA

www.aruca.es



ARUCA



@ArucaArtesania



Begoña Grosson (Violet Lethu)

En Aruca encontrarás las últimas novedades sobre el mundo del bebé, con un estilo clásico adaptado a las nuevas tendencias del sector infantil.

Con más de 40 años de experiencia, en Aruca confeccionamos prendas infantiles para niños de 0 a 24 meses; productos fabricados en España que destacan por su calidad y el buen hacer de manos con mucha experiencia.

Queremos ofrecer a las mamás los productos y servicios que necesitan en la increíble aventura de la maternidad.

Un lugar donde se produzcan sinergias y donde cada mamá se sienta instintivamente como en su casa, con un trato personalizado.



CAOS

www.designcaos.com



CAOS design



@caosestudio



Alberto Gutiérrez
Elena de Pablo
María Timor

CAOS es un estudio que ofrece un amplio abanico de servicios en los ámbitos del branding y la identidad visual, la comunicación, la fotografía, los recursos gráficos y el diseño web. En resumen, conseguimos transmitir lo que las empresas necesitan de una manera gráfica, clara y muy efectiva.

Entendemos que el éxito empieza en comprender a las personas y acaba con un trabajo eficaz. Es por ello, que nos gusta sumergirnos en cada proyecto y sentir que formamos parte del mismo. Sólo así, conseguimos asimilar plenamente los objetivos y podemos ofrecer la mejor solución.



TICKETPARTY



Ticketparty



Álvaro Castro

TicketParty es la plataforma especializada en la gestión de acceso a festivales y discotecas. No somos solo una página online que ofrece compra y venta de entradas. Por el mismo precio que los otros sistemas, proporcionamos un trato físico y cercano, contando con relaciones públicas que promocionan los eventos para conectar con los clientes interesados especialmente en discotecas y festivales a nivel nacional. Tenemos un trato personal también con los organizadores de eventos, ofreciendo tanto un sistema exclusivo de acceso como el material necesario. Los tres fundadores son estudiantes de la UPV: Álvaro Castro Quijano, Ignacio Serrano Caja y Fernando Galtier Rancel. También forma parte de TicketParty un departamento de marketing en Madrid, un equipo de programación en Murcia, y un grupo de diseñadores y fotógrafos valencianos.



GREENTRASTIC

www.greentrastic.com



Greentrastic



@greentrastic



Cristina Molina



Greentrastic es una web de venta, donde pretendemos mostrar la verdadera esencia del producto artesanal en cuanto a decoración del hogar se refiere.

Alfombras de esparto, carneras de madera, piezas de vidrio soplado, botijos de barro... Son piezas de siempre. Productos con historia y un valor añadido por el trabajo y la ilusión que llevan impregnados. Piezas que han ido desapareciendo del hogar moderno y que en Greentrastic vamos a recuperar.

Con ayuda, ejemplos y asesoramiento pretendemos, además de vender, ayudar al cliente a darles a estos productos un lugar en su hogar. Mostrarle cómo pueden combinar, cómo usarlos, cómo se diseñan y se fabrican o cómo hacerlos protagonistas de una decoración actual.

Algunos de los productos que se encuentran en Greentrastic siguen siendo exactamente como han sido siempre. En otros, hemos trabajado para conseguir un rediseño actual que encaje en el hogar de hoy en día. La ideología que nos mueve: No al consumismo innecesario e insatisfactorio, sí a la revalorización de un producto duradero, personalizado y útil.

Recuperar en las personas la satisfacción de una vida serena y una mente sana, puede empezar con ayudarles a crear un hogar sensible al mundo en el que vivimos.

KIBI

www.greentrastic.com



Kibi Toys



Maya Callejo e Isaac Saneleuterio



¿Qué es KiBi?

KiBi son una serie de juegos educativos para aprender conceptos más allá de lo visual y sonoro, mediante unas piezas y un tablero. Cada uno se centra en una temática diferente y pretende convertirse en una herramienta pedagógica para educar en materia de sentidos y sensaciones.

¿Cómo jugar con KiBi?

Nuestro diseño registrado es prácticamente idéntico en las siete temáticas que ofrecemos:

Aprender texturas, aromas, sabores, diferencias de volumen o peso, intensidades de fuerzas y práctica de la intuición.

Su ventaja principal frente a otros juegos sensoriales es nuestro sistema de parejas de conceptos y apariencia austera que fomenta la concentración, dando prioridad al aprendizaje no visual. Además nuestro tablero admite la equivocación.

El sistema es sencillo. Cada temática ofrece tres modalidades de aprendizaje: Asimilar conceptos, Memory y Evaluación ciega.

El contenido del packaging es simple: 7+7 piezas idénticas (con contenido duplicado), un tablero para su colocación correspondiente y nuestro manual de normas de aprendizaje (pudiendo admitir versatilidad).

¿A quién va dirigido KiBi?

Por su complejidad, cada juego KiBi estará orientado a un grupo de edad diferente.

No obstante, hemos estimado el rango de edades desde los 2 hasta aproximadamente los 12 años, dependiendo del nivel de dificultad del juego.

Además, trabajamos para que KiBi pueda convertirse en una herramienta de alto valor pedagógico para educadores y padres en: discapacidades psíquicas, visuales, altas capacidades y enfermedades neurodegenerativas (como demencia o Alzheimer).

OSHIS

www.oshis.es



Oshis Oshibako



@OshisPress



Migue Sarrió



OSHIS. Es un molde de madera que permite prensar arroz y otros ingredientes dándole una forma rectangular perfecta.

OSHIS es el rediseño del tradicional oshibako, un utensilio ancestral japonés. Hemos querido mejorarlo pero al mismo tiempo conservar su esencia a través de la fabricación artesanal y la utilización de maderas nobles.

- Se ha desarrollado una base mucho más estable que cuenta con una superficie externa antideslizante que impide que el oshibako se mueva o resbale sobre la encimera, aportando mayor comodidad a la hora de usarlo.
- También hemos introducido guías que facilitan el corte, evitando así que las porciones puedan deformarse.
- La tapa permite desmoldar el oshisushi fácilmente y reparte la presión de forma uniforme consiguiendo un acabado perfecto.

En oshis no se diseña únicamente sobre papel o en el ordenador, combinamos las tareas en el estudio con horas en el taller haciendo pruebas y creando prototipos. Prototipos que posteriormente testeamos en la cocina experimentando con nuevas recetas.

Empezamos el proyecto Oshis con un solo producto, el oshibako, pero con su uso han ido surgiendo nuevas ideas.

Ahora seguimos desarrollando nuevos productos que faciliten el trabajo a los cocineros y aporten un valor diferencial a su cocina.

SONOCENTERSHOP

www.sonocentershop.com



Sonocenter Eventos, Sonocenter Shop



Mónica Marco



SONOCENTER

Sonocenter es una empresa formada por dos socios. Mi visión emprendedora, junto con ese pequeño empujón del que es culpable la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial, han hecho realidad la idea de negocio que me propuso Jose, DJ desde muy jovencito y apasionado por los montajes para espectáculos.

El nacimiento de Sonocenter coincide con el desarrollo de la V Edición de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial. A principios del curso de "Introducción al mundo de la empresa" nos empezamos a plantear la idea de negocio, cuáles iban a ser nuestra misión, visión y valores, etc.. Para cuando empezaba el "Campus[EMPRENDE]" ya teníamos nuestro CIF y todo listo para empezar (documentación, equipamiento, vehículos, clientes y local).

Desde aquí animamos a todos los emprendedores a pasar a la práctica, los conocimientos adquiridos, tanto teóricos como a través de las vivencias de los patronos han sido muy fructíferos para nosotros y, sobre todo, para nuestra empresa.

En Sonocenter nos dedicamos al equipamiento técnico de instalaciones efímeras y locales de ocio con el objetivo de mejorar la calidad de nuestro tiempo libre, enaltecer cualquier tipo de evento (festivo, corporativo, gastronómico, etc) y colaborar en la difusión de la cultura. Por otro lado, también comercializamos productos de sonido e iluminación espectacular para el profesional, así como electrodomésticos o productos de entretenimiento para todos los públicos, ofreciendo servicio de recambios, asistencia técnica y reparaciones.

Nos gusta ser honestos con nuestro cliente: Le ofrecemos lo que más se ajusta a sus necesidades, al precio que realmente vale. Por eso, cada día tenemos más clientes que confían y que se quedan con nosotros.

En Sonocenter queremos formar parte de cada uno de los eventos de tu vida. Estamos seguros de que sabremos ponerles la misma ilusión.

MESOBX



Antonio Bouscayrol Vasquez

Mesobox colecciona los mejores cafés de Guatemala en packs

El próximo año, un chico guatemalteco agrupará una selección de los mejores cafés en packs llenos de aromas y sabores diferentes

Por si no lo sabías, el café guatemalteco es de los mejores del mundo, muy cotizado a nivel mundial. Mesobox ofrecerá packs con varios cafés gourmet cultivados ecológicamente. Los cafés seleccionados por Mesobox crecen todos a más de 1.000 metros sobre nivel del mar, requeridos para que sea denominado "café de altura", en suelos únicos y ricos en distintos minerales volcánicos. La sombra, proporcionada por los árboles que son plantados y cuidados con la misma delicadeza que el café, consigue un ecosistema respetuoso con la flora y fauna de la región.

Mesobox intentará entrar en el mercado valenciano el próximo año en tiendas y cafeterías gourmet y de productos ecológicos.

QI-WI



Agustín Esquiva

El proyecto Qi-Wi nació hace unos meses como un estudio para demostrar la capacidad de cargar baterías de dispositivos portátiles (teléfonos móviles, sensores, alarmas, etc.) combinando dos fuentes de energía: el Sol, y las ondas electromagnéticas. Las ondas de las redes WIFI, televisión, radio, satélites, telefonía móvil, son ejemplos de energía que nos rodea en todo momento y de la que solo aprovechamos una mínima parte. El impulsor de la idea, Agustín Esquiva, de la Escuela Superior de Telecomunicaciones de la UPV, trabaja en estos momentos en un prototipo para una de sus aplicaciones más prometedoras: implementar esa carga de energía para poner en marcha redes de sensores y alarma que permitan conocer en tiempo real parámetros como la temperatura, la humedad o la presión atmosférica, con acceso tanto de un ordenador como desde un teléfono móvil. Las posibilidades de este joven y ambicioso proyecto son inmensas pues podría ser útil para monitorizar las condiciones ambientales en lugares como campos de cultivos, viñedos, huerta, zonas boscosas, incluso en alta mar, montaña o en el desierto, con la ventaja añadida del ahorro energético. El próximo paso será buscar la inversión necesaria para lanzar en escala productos que puedan abastecer uno o más de esos potenciales mercados.

ASESORÍA PILAR ZAFRA

www.pilarzafra.com



Pilar Zsfra

Asesoría y formación en marketing de contenidos y estrategia

social media. Ayudo a empresas como la tuya a encontrar el tono y el mensaje adecuado para conectar con tu público. Juntos encontramos las acciones y herramientas más adecuadas para conseguir los objetivos marcados y elaboramos una estrategia para conseguir resultados medibles. Si lo prefieres, también puedo gestionar la comunicación online de tu empresa para que tú no tengas que preocuparte de nada.

TESTIMONIOS



Agustín Esquivá

Sobre mi impresión del curso en el CAMPUS [EMPRENDE], me gustaría expresar que me parece MUY POSITIVA.

En las primeras sesiones, aprendimos técnicas para fomentar la creatividad y trabajar en equipo, lo cual, personalmente, me sirvió para tomar nota de varios aspectos útiles para el proyecto en que estoy trabajando (Qi-Wi). Mis compañeros me aportaron formas de mejorar la idea o encontrar otras aplicaciones. Eso me hizo replantearme otras líneas de trabajo y desarrollo de un nuevo producto para el futuro, al menos para explorar esa posibilidad que no habíamos pensado.

Por tanto, lo primero que me gusta es lo positivo de escuchar e intercambiar ideas con compañeros de distintos ámbitos, escuchar cómo desarrollan sus ideas, y tomar nota, a la vez que nosotros aportamos nuestra visión.

Las sesiones posteriores, con Javier Megías y Agustín Peralt, fueron un “darnos de bruces con la realidad”, en positivo. Fueron dos ponentes que nos hicieron ver posibles errores u obstáculos que podemos encontrar en el futuro en nuestros proyectos en aspectos que no habríamos pensado de momento, por nuestra falta de experiencia. Me gustó especialmente el gran número de ejemplos reales que usaron en sus ponencias, llenas de energía, porque así nos podemos formar una mejor idea del mundo real del emprendimiento en el que nos vamos a mover. La sesión con Gema Acevedo también me pareció muy útil: normalmente, el medio online y las redes sociales las tenemos encasilladas a base de tópicos. Gracias a esta sesión salimos con muchas ideas nuevas para explotar mejor las páginas que administremos para lanzar nuestros proyectos, de nuevo destacando que se trata de ideas reales, contrastadas, de alguien que tiene experiencia y sabe hacer funcionar estos recursos.

En definitiva, me parece que el CAMPUS [EMPRENDE] nos está enfrentando en cada sesión con la realidad, y estando atentos podemos sacar muchas ideas útiles para el futuro, así como una gran dosis de motivación: no hay sesión de la que, personalmente, no salga con el deseo de desarrollar proyectos y montar una empresa basada en las tecnologías en las que estoy trabajando.



Begoña Grosson

Este curso de emprendedores nos ha hecho abrir la mente en muchos ámbitos, se han generado sinergias, se ha trabajado en equipo y se ha visto reflejado la cantidad de gente que hay con ganas de emprender, de cambiar las cosas, y de reinventarse al margen de lo que haya estudiado. Se ha desarrollado la capacidad de adaptación ante los proyectos y el equipo que los formaba en cada caso. En definitiva, una experiencia que ha conseguido darnos un buen empujón a muchos de nosotros.



Alberto Gutiérrez

Elena de Pablo

María Timor

Formar parte de la Cátedra ha sido una experiencia muy interesante y gratificante, muy recomendable para cualquier emprendedor.

Empezando por la ayuda prestada por los ponentes y personal del instituto IDEAS que nos ha servido, y mucho, para dar cuerpo y solidez a nuestro proyecto. Nos han hecho considerar y pensar en la mejor solución para cada detalle del mismo.

Pasando por las ganas y pasión transmitidas por los compañeros, o mejor dicho amigos, que hemos encontrado en las clases. Siempre es interesante y formativo, conocer y reflexionar sobre otros puntos de vista y otros proyectos.

Sin olvidar las fascinantes experiencias de todos los patronos. A través de sus grandes consejos han hecho que, aunque no sea fácil, queramos aventurarnos en el mundo empresarial con muchas, muchas, ganas pero con los pies en el suelo.

Por tanto, la Cátedra nos ha aportado conocimientos y enriquecido no solo a nivel profesional, sino también a nivel personal.



Mi nombre es Cristina Molina y decidí emprender hace medio año, cuando me quede sin trabajo. Soy diseñadora industrial y, hasta entonces, había trabajado durante 7 años en el sector del mueble para dos empresas diferentes.

La idea de emprender es algo que con el paso de los años me ha ido llamando cada vez más la atención, y al quedar sin trabajo pensé que era el momento de darme la oportunidad a mí misma de intentarlo.

Cristina Molina *El Campus[EMPRENDE] es algo que apareció en mi vida en el momento justo en que lo necesitaba. Me explico: cuando decidí emprender tenía muchísimas ideas, muchísima ilusión y algún conocimiento de cómo hacer las cosas. Me apunté al Campus[EMPRENDE] porque me pareció que tocaba todos los temas que yo necesitaba sin quitarme demasiado tiempo ni exigirme demasiado. La verdad es que resulto ser como un manual de instrucciones para poner en orden todo lo que yo tenía en mente. Con el formato de ponentes me ofrecieron un mundo de información que desconocía y, lo que es más importante, las fuentes para poder seguir consultándola cuando lo necesite.*

Ayuda, es la palabra. Gente que se ofrece a escucharte y que te abren sus puertas (y sus e-mails) para que acudas a ellos ante cualquier duda. Y eso, para alguien que empieza y que en ocasiones no sabe seguir, es lo importante.

*La sensación es como la de empezar en un trabajo nuevo y encontrarte con muchos compañeros estu-
pendos que te van ayudando y advirtiéndote sobre todos los pros y los contras de la empresa.*

*Genial es también, encontrar a más como tú. En mi caso ya llevaba unos años alejada de la universi-
dad y mi entorno me apoyaba, pero no me sentía entendida. Encontrar a más personas con las mis-
mas inquietudes, serena, motiva y da tranquilidad.*

*Otra de las cosas que me aportó el curso fue una capacidad para llevar siempre alerta la visión de
negocio. Se despertó en mí un interés por el mundo emprendedor que, hoy en día, me hace estar pen-
diente ante cualquier pequeño objeto, imagen, conversación que pueda suponer una idea de negocio
o pueda aportarme algo.*

*Esta visión fue un poco la que me ayudó a crear Greentastic. Yo ya llegaba al curso con varias ideas,
una de ellas era intentar dar salida de algún modo a diseños propios de muebles que había ido reali-
zando al largo de los años. Sucedió que, sobre la mitad del curso, conocí a un artesano que se dedicaba
a la fabricación de esparto y se me ocurrió la idea de combinar las dos cosas de algún modo.*

*Empecé a darle vueltas y pensé que sería interesante crear una web de venta donde estos productos
artesanales pudieran revalorizarse y mezclarse con mis diseños de mueble actual, ayudándoles a in-
tegrarse en los hogares modernos.*

Me puse en marcha en el proceso de materializar la idea y me siento feliz de que hoy en día Greentastic.com sea una realidad.

*No sé si finalmente mi idea llegará a buen puerto o tendré que reenfocar mi vida profesional hacia
otras miras. Lo que sí sé es que el cada curso, cada experiencia, me ayuda, además de a creer en mi
proyecto, a creer un poco más en mí misma y eso hace que, te vaya como te vaya, siempre encuentres
mil maneras de reinventarte.*



Pilar Zafra

*Recomiendo ambos cursos de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial al 100% tanto el de Ini-
ciación al Mundo de la Empresa como su continuación, campus[EMPRENDE]. Ambos juntan lo mejor
de un Master: profesionales de alto nivel y de gran experiencia, temas útiles y necesarios para cual-
quiera que quiera emprender, conocimientos prácticos, y una organización increíble que se preo-
cupa, cuida a los alumnos y escucha y valora sus opiniones, mejorando día a día. Además conoces a
gente muy interesante con proyectos que van creciendo día a día. Al final entre todos nos ayudamos
y acabamos colaborando como un gran equipo. Estoy muy contenta de haber hecho estos cursos, de
haber tenido la oportunidad de formar parte de este 'proyecto' del Instituto IDEAS y de haber conoci-
do a mis compañeros. Espero que esto continúe y sigamos formándonos y aprendiendo a ser buenos
emprendedores porque esto sólo acaba de empezar. :)*



Maya Callejo

¿Cómo ha influido la Cátedra de Cultura Directiva en el proyecto KiBi Toys?

La idea de KiBi fue concebida hace pocos años, pero comenzó a materializarse a principios de este año 2014. El Week[EMPRENDE] (primero) y la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial (Campus[EMPRENDE]) de la UPV han resultado dos cursos clave en el desarrollo de este proyecto.

Ambos socios de KiBi provenimos de una tradición educativa de carrera universitaria y coincidimos en la idea de que entre poco y nada se educa en las aulas en materia empresarial (salvo carreras orientadas a ello). Para alguien cuyo objetivo en la vida es conseguir un empleo, preferiblemente basado en los estudios cursados, resulta útil o suficiente.

Esto resulta diferente en materia de emprendedores. Empezar de cero es difícil y existen numerosos aspectos a tener en cuenta para garantizar la supervivencia de una idea. 9 de cada 10 startups cierran antes de su segundo año de vida. El campus[EMPRENDE] de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial UPV nos ha permitido no solo ser todavía más conscientes del trabajo que supone sacar adelante una idea, sino de lo imprescindible de hacerlo con un buen equipo humano y de las horas de trabajo y el esfuerzo intelectual que implica. Estas y otras muchas claves que nos han ido recalando cada uno de los ponentes en las clases, así como los Patronos, con sus testimonios y desde la experiencia del día a día.

Ser conscientes de todo esto, de lo difícil que es y que seguirá siendo a partir de ahora no solo no nos ha echado atrás, sino que nos ha animado a seguir intentándolo todavía con más fuerza y entusiasmo. Nos creemos capaces de mucho más de lo que hemos creído hasta ahora, recién salidos de las aulas y ver a profesionales como todos aquellos que han compartido sus experiencias con nosotros en el Campus, resulta enriquecedor y alentador; no solo por los éxitos, sino por los fracasos, que, como hemos visto, son habituales y casi que la mejor forma de aprender y mejorar.

A nivel práctico, hemos visto el proyecto KiBi crecer desde la semilla de la idea, pasando por la materialización del producto hasta la presentación a potenciales interesados.

No nos queda más que agradecer a todos los participantes, patronos y equipo organizativo de la Cátedra el hecho no solo de realizar cursos de tanto interés y tanto valor como este, sino la buena organización que ha habido durante todo el curso, la profesionalidad de todos los profesores/ponentes y la amabilidad de todos en su conjunto, que nos han prestado su ayuda desinteresada en cualquier aspecto que hemos podido plantear a lo largo del curso e incluso una vez finalizado este.

Gracias de nuevo a todos y quedamos a vuestra disposición, si conseguís sacarnos un hueco de tiempo, porque sí, teniais razón:

“esto no es más que trabajar y vender, vender y trabajar” (conclusión).



Antonio Bouscayrol

En Guatemala recibimos mucha influencia en nuestra educación de la cultura estadounidense emprendedora. Muchos universitarios abrimos una empresa mientras estudiamos aunque la mayoría fracasamos, pero eso no es mal visto, es una muestra que tienes ideas, valor y energía para llevarlas a cabo. Y todo esto sin tener centros de investigación tan desarrollados como la UPV. Por lo que cuando vine a estudiar aquí mis expectativas del ámbito emprendedor en la universidad eran altas. El Instituto Ideas me ayudó a integrarme en el ecosistema emprendedor de la UPV. Me apunté al Curso de Iniciación del mundo de la Empresa, al Day Emprende, Week Emprende y al Campus Emprende. Las personas e ideas que fui conociendo durante el año superaron mis expectativas. Conocí a gente joven con muchísimas ganas y energía para trabajar, con ideas innovadoras y con la capacidad técnica para triunfar, sin mencionar a los ponentes, que no dejaron de motivarnos y enseñarnos un poco de todo.

Así que si estás pensando en emprender, tienes que considerar que no va a ser un paso fácil. Si fuera fácil todo mundo lo haría y todos tendrían éxito. Pero la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial te ayudaran de la mejor forma posible a que tu idea se lleve a cabo con éxito.

Por último agradecer a los miembros del Instituto Ideas por la atención y dedicación que nos habéis dado a todos! Keep up the good work!



BOLLO

Cámara
Valencia



OLLEROS
ABOGADOS



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA