

**Cátedra de Cultura
Directiva y Empresarial**



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CURSO **Iniciación** **al mundo de** **la empresa**



CAMPUS [EMPRENDE]

**SUMMER
EDITION
2015**

Curso 2014/2015

Organizan



IDEASUPV
tu empresa empieza aquí

**UNIVERSITAT
POLITÈCNICA DE VALÈNCIA**

RECTOR MAGNÍFICO
D. Francisco José Mora Más

DIRECCIÓN DELEGADA DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO
DIRECTOR
D. José Millet Roig

CONSEJO SOCIAL
PRESIDENTA
D^a Mónica Bragado Cabeza

EDITA
Instituto IDEAS
Universitat Politècnica de València
Edificio 8B – Acceso N – 4^a Planta
46022 VALENCIA
Tel.+34 96 387 77 26
www.ideas.upv.es

DISEÑO
Victor Marín

© Todos los nombres comerciales, marcas o signos distintivos de cualquier clase contenidos en la obra están protegidos por la Ley.

Queda prohibida la reproducción, distribución, comercialización, transformación, y en general, cualquier otra forma de explotación, por cualquier procedimiento, de todo o parte de los contenidos de esta obra sin autorización expresa y por escrito de sus autores.

Impreso en España

PRESENTACIÓN

BLOQUE I: EL CURSO EN CIFRAS

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

TEMA 2: Cuestiones Jurídicas y Fiscales Relevantes en materia de Emprendimiento

TEMA 3: Calidad, Mejora Continua e Innovación

TEMA 4: Marketing y Ventas

TEMA 5: Finanzas

TEMA 6: Management

TEMA 7: Producción y Organización de Empresas

TEMA 8: RRHH

JORNADA INAUGURAL

JORNADA TÉCNICAS

VISITAS Y EVENTOS

TITULACIONES Y ENCUESTAS

ALUMNOS BLOQUE I

BLOQUE II: EL CURSO EN CIFRAS

DAY 1 Start Day

DAY 2 ¿Quién es tu cliente?

DAY 3 ¿Qué puedes hacer por tu cliente? ¿Cómo adquiere tu cliente el producto?

DAY 4 ¿Cómo consigues que tu empresa sea escalable?

DAY 5 ¿Cómo obtienes dinero con tu producto?

DAY 6 ¿Cómo diseñas y fabricas tu producto? (I)

DAY 7 ¿Cómo diseñas y fabricas tu producto? (II)

DAY 8 Fundraising

DAY 9 Taller de presentación

DAY 10 Clausura

TITULACIONES Y VALORACIONES

ALUMNOS BLOQUE II

DESAYUNO CON PATRONOS

PREMIOS CONSEJO SOCIAL UPV

DISCURSO GANADOR PREMIOS CONSEJO SOCIAL

PROYECTOS

TESTIMONIOS

JORNADA DE CLAUSURA

DISCURSO DE CLAUSURA

PRESENTACIÓN

Desde el Consejo Social de la Universitat Politècnica de València creemos plenamente en la necesidad de que los alumnos y egresados de la Universidad sean capaces de crear sus propias oportunidades laborales a través del emprendedurismo y el autoempleo. Es por ello que durante los últimos seis años venimos impulsando, junto con el instituto IDEAS, la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial en la que se ofrece a los estudiantes las herramientas necesarias para constituir y gestionar una empresa, además de adquirir la capacidad para supervisar todas sus áreas.

Además, dentro de nuestra apuesta por fomentar la cultura del emprendedor entre nuestros estudiantes, durante este pasado curso la entidad que yo presido ha trabajado intensamente en fomentar estas ideas a través de distintas actividades e iniciativas. Como cada año, tanto los miembros del Consejo Social como los patronos de la Cátedra hemos venido trabajando en mejorar y actualizar los contenidos y la calidad de las materias que se imparten.

Por otro lado, hemos incorporado algunas novedades dentro de nuestra línea de trabajo. Mención especial merece el Collaboration Day junto a Celéstica, con el que diversos investigadores de la UPV pudieron conocer y visitar las instalaciones de esta multinacional tecnológica en Valencia. Un encuentro que ha servido para establecer sinergias entre la compañía y la UPV y que ha nacido del proyecto UNOi, que gestionan este Consejo Social y la Confederación Empresarial Valenciana de manera conjunta desde 2007.

También merece resaltarse la creación de la categoría "Catedra Cultura Directiva y Empresarial del Consejo Social de la UPV" como uno de los Premios que otorga anualmente la entidad que presido, con la finalidad de reconocer la mejor idea empresarial nacida de sus alumnos. O la inversión realizada por los propios miembros del Consejo Social para el acondicionamiento de los espacios comunes del vivero de empresas de la Universidad, STARTUPV, con la finalidad de mejorar las condiciones laborales de estas startups que con el sello de la UPV ya generan miles de euros de facturación.

Pero si hay alguien que merece un merecido reconocimiento son nuestros patronos. También durante el pasado curso hemos podido dar la bienvenida a la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial a tres importantes compañías valencianas como son Grupo Dulcesol; Anitín Panes Especiales y Grupo Leopoldo Pons. Ellos tres junto con nuestros patronos más veteranos: SPB; Imex Clinic; Bollo International Fruits; Banco de Sabadell; Cámara de Comercio Valencia; Fundación Hospital General Universitario de Valencia; Olleros Abogados; Fundación Caja de Ingenieros y Confederación Empresarial Valenciana han conseguido elevar más si cabe la excelencia de estos estudios. Muchas gracias por confiar en esta iniciativa, apoyarla y, sobre todo, por aportar vuestros conocimientos para la formación de nuestros alumnos. Desde el Consejo Social compartimos plenamente el éxito con vosotros, ya que sin vuestra ayuda y experiencia jamás podríamos haber alcanzado las cuotas de calidad con las que cuenta actualmente esta cátedra.



D^a. Mónica Bragado
Presidenta del Consejo Social UPV

Desde su primera edición, la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la Universitat Politècnica de València que actualmente dirijo ha tratado de ofrecer a sus alumnos la formación necesaria para poder constituir y gestionar de manera eficiente una empresa. Su acertada fórmula de combinar la formación académica con la experiencia empresarial ha permitido obtener contrastados resultados a lo largo de sus seis ediciones.

Durante los meses que dura la cátedra, los alumnos abordan los diferentes aspectos de la creación y gestión de una empresa como los recursos humanos, la innovación, los distintos planes y vías de internacionalización, los aspectos jurídicos y fiscales y la financiación de una compañía, entre otros. Distintos aspectos de una organización empresarial, todos ellos igual de importantes, y que un emprendedor debe conocer para poder llevar su proyecto a buen término. Además, durante todas estas ediciones ha sido la propia organización la que ha estado trabajando constantemente para adaptar y mejorar los contenidos impartidos a las distintas realidades sociales y empresariales que van apareciendo año a año.

Son todas estas afirmaciones las que, en mi segundo año como director de la Cátedra, me hacen sentir orgulloso de mi posición y me empujan a seguir progresando y mejorando en esta iniciativa y sus contenidos. Aunque hay otros aspectos de esta cátedra que todavía se hacen más importantes para nuestra organización, como son el éxito y la aceptación de sus contenidos en los alumnos que ya han cursado estos estudios y la manera en que los han aplicado. Me refiero a los proyectos empresariales que los alumnos han presentado, formados por estudiantes de diferentes grados universitarios que se han unido en ideas comunes de las que han nacido iniciativas que en un futuro no muy lejano podrían verse constituidas en empresas completamente operativas.

Es por todo ello por lo que acojo con gran entusiasmo la séptima edición de esta Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial. Con la responsabilidad y el objetivo de seguir mejorando esta importante iniciativa tanto para la Universidad como para todos sus estudiantes.



D. Miguel Burdeos

Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial

EL CURSO EN CIFRAS

La 6ª Edición del curso forma parte de las actividades de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial (CDE) 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.



85 ALUMNOS PREINSCRITOS



40 ALUMNOS SELECCIONADOS



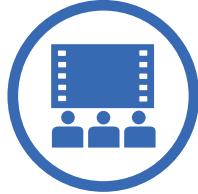
24 PONENTES



11 ENTIDADES PATROCINADORAS



8 SESIONES FORMATIVAS



3 JORNADAS TÉCNICAS



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

TEMA 2: Cuestiones Jurídicas y Fiscales Relevantes en materia de Emprendimiento

TEMA 3: Calidad, Mejora Continua e Innovación

TEMA 4: Marketing y Ventas

TEMA 5: Finanzas

TEMA 6: Management

TEMA 7: Cuentas en la Empresa

TEMA 8: Producción y Organización de Empresas

TEMA 9: RRHH



Emprendedor vs Empresario: De la Idea a la Empresa



1. ¿Qué entendemos por empresa?
2. ¿Qué es un empresario?
3. ¿Qué es un emprendedor? Controversia empresario vs emprendedor
4. Liderazgo
5. Aspectos de la Empresa
6. Casos reales CV
7. Casos IDEAS
8. El Instituto IDEAS
9. ¿Qué significa ser empresario, qué significa ser emprendedor y qué es una empresa?
10. Competencias básicas para dirigir
11. Actitudes y valores claves en el mundo de la empresa
12. Primer planteamiento al hacer una empresa



D. Damián Frontera

Presidente de REDIT y Director Honorífico 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.). Desde 1969 hasta 2003 ha trabajado en Oscar Mayer, llegando a ocupar los cargos de Consejero Delegado y Director General.



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.

Cuestiones jurídicas y fiscales relevantes en materia de emprendimiento



1. Estructuras del negocio: alternativas
2. Empresario individual
 - 2.1 Comunidad de bienes
 - 2.2 Sociedad civil
 - 2.3 Emprendedor de responsabilidad limitada
 - 2.4 Sociedad limitada de formación sucesiva (SLFS)
 - 2.5 Sociedades anónimas y limitadas
3. Algunas cuestiones fiscales relevantes
 - 3.1 Administradores
 - 3.2 Patent box
 - 3.3 Investigación y desarrollo
 - 3.4 Régimen de criterio de caja en IVA
4. Constitución de la sociedad
5. El acuerdo de socios/accionistas
6. Financiación de la sociedad
7. Proceso de entrada de nuevos inversores
8. Comercio electrónico.



D.ª. María Olleros

Socio departamento fiscal de Olleros Abogados

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 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. Asimismo trabaja en el asesoramiento a emprendedores y aceleradoras o incubadoras de Start-ups centrándose en los beneficios fiscales aplicables a las actividades innovadoras así como a la planificación y asesoramiento en la internacionalización de los emprendedores.

En el área internacional, ha realizado asesoramientos a compañías internacionales que tenían como objetivo su implantación en España como empresas españolas con necesidad de establecerse en el extranjero.



D. Ignacio Aparicio

Socio director de Olleros Abogados

Ignacio Aparicio es abogado y socio director de la oficina de Valencia. Desde el año 2006 es responsable de su departamento legal y director del área de práctica Mercantil de la Firma.

Finalizó sus estudios en Derecho en 1993 y se incorporó a Olleros Abogados en 1999. Previamente, había desarrollado parte de su carrera como abogado asociado en otra firma de carácter nacional, centrandose su ejercicio en el área de litigios en distintos órdenes jurisdiccionales.

En el área mercantil ha atendido un buen número de procesos de revisión de compañías y cross border transactions en distintos países (Latinoamérica, Europa, EEUU, Asia y Oriente Medio). De igual forma, ha intervenido en múltiples operaciones de reestructuración societaria y financiera.

En el área procesal y de Alternative Dispute Resolution goza de experiencia en multitud de procesos judiciales y arbitrales, tanto nacionales como internacionales. Asimismo es mediador civil y mercantil disponiendo de la habilitación necesaria para ello.

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

Ignacio Aparicio es profesor en distintas universidades y escuelas de negocio y autor de numerosos artículos y publicaciones.

Figura en el directorio Best Lawyers, en la categoría de Corporate and M&A; una publicación que basa su selección en una exhaustiva y rigurosa encuesta y evaluación confidencial entre un amplio número de profesionales.

Calidad, mejora continua e innovación



1. Ecosistemas de innovación
2. Evolución del Término Calidad
3. Sistemas de Gestión de la Calidad
4. Calidad en la Gestión: El Modelo EFQM de Excelencia
5. Mejora Continua
6. Gestión de la Innovación



D. Francisco Mora
Rector Magnífico de
la UPV

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

Durante los años 1993-1997 fue becario "Doctoral Student" en 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 labor investigadora en el Instituto de Instrumentación para Imagen Molecular (Centro Mixto CSIC-UPV-CIEMAT).

Durante los años 2006-2013 ocupó el puesto de Vicerrector de planificación e innovación en la UPV.



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.

Marketing y ventas



1. Aproximación al Marketing Mix
2. Definición de la estrategia.
3. Aproximación al MKT 2.0.
4. Por qué es clave el área de ventas hoy más que nunca.
5. Qué significa y qué implica vender.
6. Por dónde empieza un plan de captación de clientes.
7. Claves en la venta.
8. Cómo interiorizar el área en una startup o en proyecto de reciente creación.



D. Javier Pastor
Director Comercial Levante – Grupo Castilla

Profesional especialista en Ventas y Desarrollo de Negocio, con más de 15 años de experiencia, tanto en Sector Público como Privado, en posiciones de Account Manager, Key Account Manager y Regional Sales Manager.

En el ámbito comercial, aportando amplios conocimientos y aplicación operativa en proyectos vinculados a procesos de Venta Negociada y Consultiva.

Perfil profesional: Técnico commercial

Orientación: Key Account Manager, Business Development, Sales Management.

Habilidades y competencias:

- Orientación a objetivos.
- Marketing y Ventas.
- Sistemas de Venta 2.0.
- Tecnologías de la información, certificado en diversas plataformas ERP, CRM y BPM.
- Amplio conocimiento de Mercado, tanto en Sector Privado como Sector Público.
- Experiencia en venta vertical y horizontal: Orientación tanto a productos de 'cross' (HRM, CRM, BPM) como a soluciones específicas de sector.

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.

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



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".



1. La función financiera.
2. La contabilidad y las finanzas
3. Las fuentes de financiación de la empresa
4. Otras fuentes de financiación
5. Control y análisis financiero
6. La financiación bancaria
7. Tesorería/cash pooling
8. Negociación bancaria
9. Control económico financiero:
 - I. Definición
 - II. Ámbitos de aplicación
 - III. Objetivos
 - IV. La figura del controller
 - V. Funciones del controller
 - VI. Implantación sistema de control



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. Cándido Zorio

Director oficina banca empresas en Banco Sabadell

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia, Cándido Zorio acumula una dilatada experiencia en Banca hasta llegar a ocupar cargos de responsabilidad en Banco Sabadell desde el año 2009.

Además, desde 2007 colabora como docente en distintos cursos que imparte la FEBF de Bolsa de Valencia (PDF Programa de Dirección Financiera, Curso preparación EFA, Cursos IN COMPANY,...), y desde 2011 colabora como docente en cursos impartidos por ALTAIR CONSULTORES (Programas Financieros).



D. Alberto Gámez

Controller Air Nostrum

Su experiencia se centra en la búsqueda de financiación, gestión y administración de empresas, análisis y creación de planes de negocio, interpretación de estados financieros, asistencias a consejos/comités de administración, negociación empresarial, reestructuración de costes y optimización de recursos.

Sus motivaciones son seguir aprendiendo, conocer nuevas empresas, poder aportar su experiencia a proyectos en los que colabora y poder seguir evolucionando a la vez que evoluciona la economía.



1. Emprendedores 2.0.
2. ¿Cómo es la persona emprendedora?
3. Nuevas Oportunidades
4. El Modelo de Emprendedor
5. Cómo se dirige una empresa: el caso IMEX
6. Emprendedurismo e Innovación



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 Sanchis
Socio Director 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.

Producción y Organización de Empresas



1. Dirección de operaciones:

¿Por qué es tan difícil tomar decisiones en Dirección de Operaciones?

2. La empresa y su entorno

3. La Función Operaciones

4. Las 4 V's: Volumen, Variedad, Visibilidad, Variación

5. La Dirección de Operaciones aplicada a un caso práctico: INCUSA



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

Recursos Humanos



1. La rueda de los RRHH
2. Gestión por competencias
3. Trabajo en equipo.
4. Comunicación
5. El proceso de selección
6. La entrevista de trabajo



D.ª. 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.



D.ª. Amparo Cervera
Técnico de RRHH en Garrigues

Es Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia y Máster en Gestión y Dirección de Recursos Humanos por la Universidad de Valencia.

Desde hace 8 años es Técnico de Recursos Humanos en Garrigues donde forma parte del equipo encargado de desarrollar las políticas de selección, formación, evaluación del desempeño y desarrollo en las oficinas de Valencia, Alicante y Murcia.



D.ª. Laura Niñerola
HR Specialist SRG Global Liria S.L.U.

Licenciada en Psicología por la Universidad de Valencia. Master en Gestión del Talento y Master Executive en RRHH en el Centro de Estudios Garrigues. Desde 2008 lleva desempeñando sus funciones en el ámbito de los recursos humanos.

Hasta 2015 en J&A Garrigues perteneciendo al equipo de RRHH de Levante, llevando a cabo las políticas de selección, formación, evaluación y desarrollo en las oficinas de Valencia, Alicante y Murcia. Actualmente como HR Specialist en SRG Global Liria, compañía multinacional del sector de automoción.

“CUANDO LOS CONOCIMIENTOS NO SON SUFICIENTES. ESFUERZO Y MOTIVACIÓN”

D. Toni Cuquerella



El 30 de octubre de 2014 la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial UPV inauguró de manera oficial la sexta edición del curso de iniciación al mundo de la empresa con una jornada abierta a toda la comunidad universitaria, como parte de sus actividades para fomentar la cultura empresarial entre los alumnos de la UPV.

El ponente invitado fue Toni Cuquerella - antiguo alumno de la Escuela Superior de Ingenieros Industriales y actual Chief Engineer del Team BMW Motorsport- quien impartió la jornada “Cuando los conocimientos no son suficientes. Esfuerzo y motivación” en el Salón de Actos del Edificio Nexus. Durante el evento se contó con la presencia del equipo Formula Student, quienes presentaron su vehículo de competición FSUPV-01 a todos los asistentes.



“EMPREENDEDORES E INTERNACIONALIZACIÓN”

El 27 de noviembre de 2014 se celebró la jornada técnica “Emprendedores e Internacionalización”, abierta al público general.

La sesión fue impartida por Román Ceballos, director responsable del Departamento Laboral de KPMG Abogados; y Marian Montesinos, técnico del departamento internacional de Cámara Valencia.

La jornada, que contó con la presentación del director honorífico de la Cátedra, Damián Frontera, tuvo como objetivo exponer las principales claves que debe conocer un emprendedor a la hora de exportar sus productos o servicios tanto dentro como fuera de la UE. En ella participaron como invitados José Enrique García Llop (Presidente de la AJEV), Eugenio Mallol (Jefe sección Economía El Mundo Comunidad Valenciana) y Ventura Vilarrasa (Director Financiero School and Fashion).

D. Román Ceballos

Asesor y consultor estratégico en materia de relaciones laborales. Planificación, negociación colectiva y gestión de conflictos colectivos.

Experiencia de más de 30 años en funciones de dirección tanto en el sector público como privado, a nivel autonómico y estatal.

Experto en Derecho del Trabajo y legislación de: Fundaciones, Cooperativismo y Economía Social, Dirección de RRHH y Prevención de Riesgos Laborales.

D^a. Marián Montesinos

Técnico en Asesoramiento en Internacionalización en Cámara Valencia

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universitat de València, obteniendo premio extraordinario en ambas licenciaturas. Doctorado en Marketing por la Universidad de Viena. Su experiencia laboral en Cámara Valencia se remonta al año 2006, donde ocupó el puesto de Técnico Ventanilla Única Empresarial durante 5 años. Desde 2011 es Técnico en Asesoramiento en Internacionalización en el mismo organismo y, en la actualidad, está centrada en el desarrollo del programa 1.5.1. dirigido a apoyar a las empresas en su internacionalización.



“MARKETING EN LAS GRANDES CORPORACIONES”

El miércoles 10 de diciembre se celebró la segunda jornada técnica abierta al público bajo el título “Marketing en las grandes corporaciones”. La sesión fue impartida por José Vercher, Presidente de BOLLO International Fruits, y Enrique Aygües, Marketing Manager Export y Foodservice en Campofrío.

La jornada, que contó con la presentación del director honorífico de la Cátedra, Damián Frontera, tuvo como objetivo dar a conocer las principales técnicas de marketing de estas dos grandes empresas del sector agroalimentario. Los dos ponentes utilizaron un formato mixto combinando teoría y práctica, y mostraron algunos de los vídeos de sus principales campañas publicitarias.



D. José Vercher

Director Gerente BOLLO International Fruits

NARANJAS BOLLO es una empresa valenciana dedicada a la producción y comercialización de cítricos y melones de alta gama. Empresa familiar fundada en 1922.

D. Enrique Aygües

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.





Visita Fundación Investigación del Hospital General Universitario de Valencia

El 6 de noviembre de 2014 los alumnos del curso de iniciación al mundo de la empresa visitaron la Fundación Investigación del Hospital General Universitario de Valencia.

La visita empezó con un recorrido por sus instalaciones situadas en el Hospital General y finalizó en el aula del centro, donde Julio Cortijo (Director Gerente de la Fundación) impartió una clase sobre Fundaciones.

D. Julio Cortijo

Director Gerente de la Fundación de Investigación del Hospital General Universitari de València

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.



VISITAS

Visita a la empresa SPB

El 2 de diciembre los alumnos del curso de iniciación al mundo de la empresa tuvieron la oportunidad de asistir a la empresa SPB, fabricante de productos de Bosque Verde y Deliplús.

Al llegar a las instalaciones de Cheste los alumnos disfrutaron de una visita guiada por la fábrica, donde pudieron ver los procesos por los que pasan algunos de los productos de limpieza y de cosmética.

Finalizada la visita de la fábrica se desplazaron hacia las oficinas, donde

conocieron con mayor profundidad cómo se investiga en la creación de nuevos productos. Finalmente, los alumnos se dirigieron al aula donde Miguel Burdeos (Director General de SPB y Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial) impartió la jornada “Cómo se crea una empresa desde cero”, en la que habló de su trayectoria empresarial desde que inició su actividad en 1963.



D. Miguel Burdeos

Director General de SPB y Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial

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 450 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 está 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 Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la Universidad Politécnica de Valencia, de la que es patrono desde el año 2012.



EVENTOS

E-Comm & Beers "Internacionalización: cómo abrirse a nuevos mercados"

El 30 de octubre de 2014 los alumnos de la Cátedra asistieron al evento eComm&Beers, un evento de networking donde dos renombradas empresas, una del sector del calzado, Andrés Sendra, y otra de la dermocosmética, Sesderma, contaron su experiencia trabajando con nuevos mercados. Sobre cómo vieron y plantearon como oportunidad la internacionalización para expandir su negocio.



El evento tuvo lugar en el espacio [EMPRENDE] de la ETS de Ingeniería de la Edificación, en el que estuvieron también presentes los emprendedores de la UPV Printable, mostrando sus trabajos en impresión 3D.

Una vez finalizada la intervención de ambas empresas, se reservó un espacio de networking donde los alumnos pudieron hablar con emprendedores del sector del comercio electrónico.

¿Qué es eComm&Beers?

eComm&Beers es un evento mensual para profesionales que desarrollan su actividad en torno al eCommerce, que se celebra en Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia. El objetivo principal es conocer gente con la que compartir información y experiencias, por lo que se ha diseñado como un conjunto de actividades donde sobre todo se fomenta la participación de los asistentes.



Día de la Persona Emprendedora de la CV

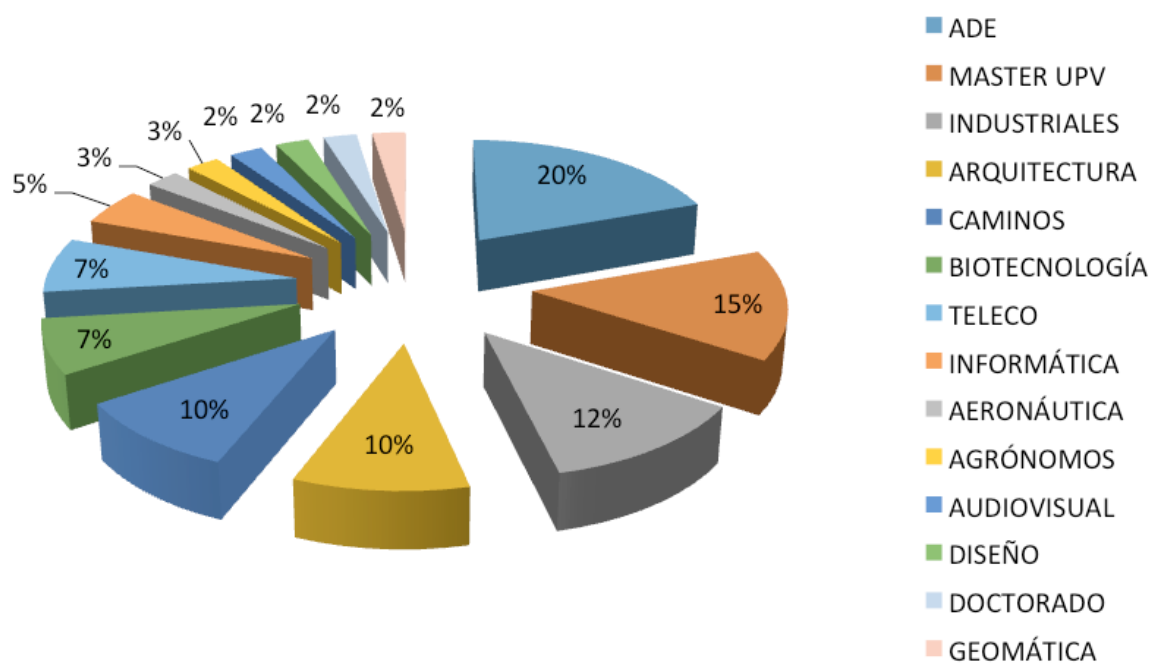
El 27 de noviembre de 2014 los alumnos de la Cátedra realizaron la habitual visita al Día de la Persona Emprendedora de la Comunidad Valenciana. Una macro jornada de emprendimiento situada en Feria Valencia.

Durante la jornada los alumnos pudieron asistir libremente a distintas charlas y participar en eventos.

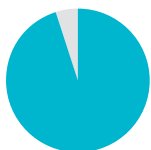


TITULACIONES DE LOS ALUMNOS

Procedencia Alumnos

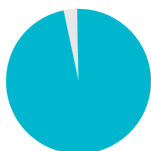


ENCUESTAS



85%

considera que los ponentes ha sabido motivar al grupo.



91%

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



79%

considera que ha habido conexión entre los ponentes y profesores.



84%

recomendarían los mismos ponentes para futuros cursos/jornadas.





UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



consejosocial^{UPV}

*Cátedra de Cultura
Directiva y Emp*

INTRODUCCIÓN AL MUNDO DE LA E



D. IGNACIO
APARICIO RAMOS



D. ENRIQUE
AYGÜES MOROSOLI



D. MIGUEL
BURDEOS BAÑO



D. ROMÁN
CEBALLOS SANCHO



D. JULIO
CORTIJO GIMENO



D. DAMIÁN
FRONTERA ROIG



D. MARIÁN
MONTESINOS BONET



D. FRANCISCO JOSÉ
MORA MÁS



D. ISMAEL
MOYA CLEMENTE



D. SILVINO
NAVARRO CASANOVA



Dña. MARÍA
OLLEROS SÁNCHEZ



D. JAVIER
PASTOR RUBIO



NAIMA
ARAUJO BLASCO



MAYA
CALLEJO SAAVEDRA



ELENA
CANTIR



HECTOR
CASTRO GRANADOS



ISMAEL
DE FEZ LAVA



LUZ FRINÉ
GADEA PÉREZ



ANGEL
GALLEGO GIRONA



FERNANDO
GALTIER RANCEL



PAULA
GÁLVER RÚIZ



BENITO JESÚS
GIL MARTÍNEZ



MANUEL
NIETO ARIAS



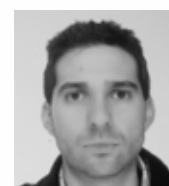
LUCAS
NÚÑEZ



ELENA
PÉREZ LÓPEZ



MARTA
PÉREZ MONTANER



FERNANDO
RAMOS SAZ

EMPRESA CURSO 2014



D. ALBERTO
GÁMEZ SALVADOR

D. JOSÉ PEDRO
GARCÍA SABATER

D. IGNACIO
GIL PECHUÁN

D. JOAQUÍN
MEMBRADO MARTÍNEZ

D. JOSÉ
MILLET ROIG



D. AGUSTÍN
PERALT RILLO

D. GABRIELA
RIBES GINER

D. FRANCISCO
SANCHIS VILANOVA

D. JOSÉ
VERCHER

D. CÁNDIDO
ZORIO



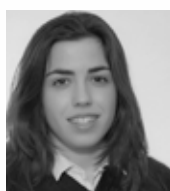
ESTEFANIA
DÍAZ CERVERA

PAULA
DÍAZ DELTORO

AGUSTÍN
ESQUIVA ALCANTARA

JULIA MANUELA
FALOMIR ESTEVE

JUAN VICENTE
FOLCH CELADES



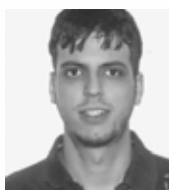
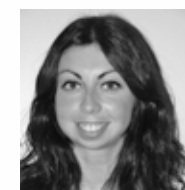
CARLOS
GONZÁLEZ AMAT

SERGIO
MARTÍNEZ MONTAGUD

HERMINIA DIGNA
MASAGO

GEMMA
MONJE TARRASA

GERMÁN
NAVARRO ALONSO



LUCÍA
ROIG SEGURA

EDGAR
SABIDO GUILLÉN

ISAAC
SANELEUTERIO

BORJA
SORLÍ SANZ

CARLOS
SURIA PALOP

EL CURSO EN CIFRAS

CAMPUS [ MPRENDE]

**SUMMER
EDITION
2015**

Campus[EMPRENDE] Summer Edition fue un curso intensivo, de 2 semanas de duración, dirigido a todas aquellas personas dispuestas a emprender de forma inmediata su propio proyecto empresarial.

En el campus[EMPRENDE] Summer Edition los alumnos han aprendido las claves para llevar a cabo sus ideas de negocio y lanzar sus proyectos en un entorno colaborativo. La misión del campus[EMPRENDE] Summer Edition ha sido promover la cultura emprendedora y fomentar una metodología práctica basada en el learning by doing y el coworking.

El campus[EMPRENDE] Summer Edition lo ha formado un equipo multidisciplinar de 25 alumnos inquietos con ganas de participar en proyectos y aprender de los mismos.



58 ALUMNOS PREINSCRITOS



25 ALUMNOS SELECCIONADOS



12 PONENTES



11 ENTIDADES PATROCINADORAS



10 DÍAS INTENSIVOS



2 VISITAS DE EMPRENDEDORES ESPAÑOLES
DESDE USA



DAY 1 Start Day

DAY 2 ¿Quién es tu cliente?

DAY 3 ¿Qué puedes hacer por tu cliente? ¿Cómo adquiere tu cliente el producto?

DAY 4 ¿Cómo consigues que tu empresa sea escalable?

DAY 5 ¿Cómo obtienes dinero con tu producto?

DAY 6 ¿Cómo diseñas y fabricas tu producto? (I)

DAY 7 ¿Cómo diseñas y fabricas tu producto? (II)

DAY 8 Fundraising

DAY 9 Taller de presentación

DAY 10 Clausura

Precio: 50€ alumnos UPV
50€ PAS, PDI y alumni UPV
500€ Público en general
Inscripciones:
www.ideas.upv.es

Curso valorado en

500€

Patrocinan

ANITIN
galletas artesanales

BOLLO

Cámara
Valencia

CEV

Dulcesol

Fundación
Caja de Ingenieros

HGU
Fi
FUNDACIÓ
INVESTIGACIÓ
HOSPITAL GENERAL
UNIVERSITARI
VALENCIA

IMEX
Your medical partner

LEOPOLDO PONS

OLLEROS
ABOGADOS

Sabadell

SPB
Societat de Promoció i Innovació

#catedraCDE

CAMPUS [EMPRENDE]
**SUMMER
EDITION
2015**



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA

Del 22 de junio al 3 de julio
**Este verano no te pierdas
el campus para
emprendedores
de la UPV**

Cátedra de Cultura
Directiva y Empresarial

Organizan

consejosocial^{UPV}

IDEASUPV
la cultura empresarial

Start Day



1. Teambuilding
2. Definición de perfiles
3. ¿Qué tipo de emprendedor eres? Test Emprendedor
4. Best Startup Team:
 - a. Dream Team
 - b. 10 caras de la innovación
5. Tu modelo de negocio
6. Presentación de ideas de negocio
7. Creación de equipos
8. Definición de ideas en las que se trabajará



D. Pablo Penadés

Asesor de emprendedores en IDEAS UPV

Apasionado de las nuevas tecnologías, los negocios en internet y en constante aprendizaje. De mentalidad digital, dinámica y colectiva, ha sabido adaptar los conocimientos adquiridos en sus años de estudios de ingeniería civil al mundo de los negocios digitales y startups. Adicto a los retos y con habilidad para la planificación y consecución de objetivos.

Escribe sobre emprendedores y startups en ValenciaPlaza.com y en Twitter (@pepenades).

En la mitad de sus ratos libres, disfruta de sus guitarras y de la música. Melómano empedernido y de oídos abiertos a todo aquello que se les pone delante. La otra mitad del tiempo, baila swing y enseña a su perro a hacer nuevos trucos.



D.ª Lorena Pedrós

Área de Formación en IDEAS UPV

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Valencia y con experiencia profesional en diversos campos, actualmente Lorena trabaja en el área de formación del Instituto IDEAS UPV.

En el año 2011 aterrizó en la ciudad de San Francisco, California, gracias a una Beca Bancaja Blasco Ibáñez. Seis meses en la cuna del emprendimiento le bastaron para descubrir que quería dedicarse a ello, si bien no emprendiendo su propio negocio (todavía), pero sí ayudando a otras personas en la medida de lo posible a llevar a cabo su proyecto emprendedor.



¿Quién es tu cliente?



1. Segmentación de mercado
2. Selecciona un mercado inicial
3. Traza el perfil del usuario final
4. Calcula el tamaño total disponible del mercado inicial
5. Describe al personaje del mercado inicial
6. Identifica tus próximos diez clientes



D. Sunil Mahtani
Co-Fundador en BeRoomers

Sunil es actualmente cofundador y co-CEO de Beroomers, una plataforma internacional de alojamiento para estudiantes que lanzaron en Septiembre de 2013, incubada por StartUPV y que pasó por la prestigiosa aceleradora de San Francisco Plug&Play. En dos años la empresa se ha consolidado en España y ha dado el salto a 5 países más: Estados Unidos, Reino Unido, Italia, Portugal y Alemania. Ganadores del premio Emprendedor XXI de la Caixa para la Comunidad Valenciana en 2014 y también de la mejor Start Up de StartUPV 2014, los objetivos de esta empresa pasan por seguir ampliando sus servicios de alojamiento para estudiantes a nuevos países.

Ingeniero Industrial en la UPV y Máster en Innovación y Dirección de Proyectos de Negocio por la Universidad de Valencia, Sunil inició su carrera profesional en una conocida promotora Valenciana donde pasó por diversos departamentos en el ámbito de las compras, ventas y gestión de proyectos. En su última etapa allí lideró un proyecto de gestión y venta de activos inmobiliarios para entidades financieras, lo que le permitió emprender dentro del ámbito empresarial. Años más tarde asumió la Dirección Comercial de una universidad privada Valenciana y apoyó en la expansión internacional de ésta.

Fruto de su experiencia en el ámbito inmobiliario y educativo surgió la oportunidad de cumplir su sueño lanzando su propio proyecto: Beroomers; actividad que sigue compaginando con la docencia en distintos programas de postgrado como el MBA Executive de la UPV.



D. Guillermo Ruiz
Co-Fundador y CEO en BeRoomers

Más de 10 años de experiencia en el Sector Inmobiliario, ocupando puestos en la Dirección General y Territorial en una promotora inmobiliaria de ámbito nacional. Durante este periodo gestionó numerosos proyectos inmobiliarios siendo responsables de su viabilidad económica y financiera, técnica, comercial y legal.

Tres años en el Sector del Alojamiento Turístico como Delegado de la Comunidad Valenciana, poniendo en marcha la explotación, comercialización y gestión de alrededor de 600 apartamentos turísticos en las provincias de Valencia y Castellón.

Actualmente, es cofundador y CEO el de Beroomers, StartUp valenciana de ámbito internacional ganadora del Premio EMPRENDEDOR XXI 2015 de la Comunidad Valenciana, y del 1º premio IDEAS UPV 2014 (categoría AVANZA).



DAY 2 (sesión tarde)

Lean startup



Néstor Guerra

CEO y cofundador de Intelligent Experience Consulting

Emprendedor, mentor y profesor.

Más de diez años de experiencia en la innovación, desarrollo y gestión de negocios tecnológicos en sectores de defensa, espacio e investigación. Director de servicios en Agilent Technologies Spain (ex-Hewlett Packard) durante cuatro años y colaborador en proyectos de innovación a nivel europeo.

Actualmente es CEO y cofundador de Intelligent Experience Consulting (IEC) empresa dedicada al desarrollo de soluciones software basadas en cloud.

Profesor homologado por la escuela de organización industrial EOI en diseño de modelos de negocio y Lean Startup en postgrados, masters y MBAs. Ha impartido talleres en universidades como centros de innovación.

DAY 3

¿Qué puedes hacer por tu cliente? ¿Cómo adquiere tu cliente el producto?



1. Caso de usos de la vida útil del producto
2. Especificación de alto nivel del producto
3. Cuantifica la propuesta de valor
4. Define tu esencia
5. Fija tu posición competitiva
6. Determina la unidad de toma de decisión
7. Haz un esquema del proceso de adquisición de un cliente que paga
8. Haz un esquema del proceso de ventas para adquirir un cliente



D. Juan Castillo

Business+Marketing expert.
Entrepreneur+Volunteer

Juan Castillo es un arquitecto reinventado en emprendedor digital. Actualmente experto en desarrollo de negocio y marketing online.

En 2012 comenzó su andadura con el marketing online fundando lindavita.com, un ecommerce especializado en nutricosmética. El año siguiente, creó certificadosenergeticos.com, un directorio de más de 5000 expertos en certificación energética de edificios. Con una competencia de más de 300 webs similares, y sin recursos económicos, Juan consiguió llevar este sitio web a ser líder del sector, hundiendo al resto de competidores, estando algunos de ellos respaldados con cuantiosa financiación.

Desde ese momento ha creado diferentes proyectos web, la mayoría de ellos fracasados y que le han aportado un gran conocimiento.

Actualmente imparte clases para emprendedores en diferentes escuelas de negocio y proyectos sin ánimo de lucro, como la fundación Iniciador, el instituto IDEAS o la escuela de empresarios EDEM.

Experiencias de un emprendedor de éxito: Iñaki Berenguer

Los alumnos del campus[EMPRENDE] Summer Edition tuvieron la oportunidad de conocer a Iñaki Berenguer: un alicantino, antiguo alumno UPV, residente en Nueva York que ha vendido dos empresas.

Tras la ponencia de Iñak, se realizó una visita guiada por STARTUPV, donde los alumnos conocieron el día a día de un emprendedor dentro de la UPV.



D. Iñaki Berenguer

Actualmente es vicepresidente de Producto (Innovación de datos) en Thinkingphones, el líder en UCaaS. Antes era co-fundador y CEO de Klink, una solución de grandes datos que proporciona inteligencia para el canal de voz. Klink (con su equipo de ~ 20 personas) fue adquirida por Thinkingphones en enero 2015.

Ha sido co-fundador y CEO de Pixable, startup que lanzó en 2009 mientras estudiaba en el MIT. Pixable es el destino para descubrir y disfrutar de fotos sociales y fue adquirida por SingTel por \$ 26.5MM en el 2012. Tras la adquisición, Iñaki continuó trabajando como CEO de Pixable y responsable de desarrollo empresarial de Lifestream (SingTel).

En el pasado ha trabajado como ingeniero e investigador de HP, STMicroelectronics, Intel y NEC Laboratorios Latina. También ha trabajado como gerente en el Grupo de Estrategia Corporativa de Microsoft (Redmond, WA) y dos años como consultor de gestión en McKinsey & Company (Madrid, Helsinki y San Pablo). Es autor de más de 25 publicaciones de investigación en revistas internacionales, y el inventor de 4 patentes. Ha recibido las becas British Council, Fulbright, La Caixa, Cambridge-MIT Instituto, Rafael del Pino y Leonardo Da Vinci.



¿Cómo obtienes dinero con tu producto?



1. Diseña un modelo de negocio
2. Determina tu política de precios
3. Calcula el valor a largo plazo (VLP) de un cliente adquirido
4. Calcula el coste de adquisición de un cliente (CAC)



D. Toño Huerta

En 2002 comenzó sus estudios en Ingeniería Informática (Gestión) en la UPSA, donde obtuvo una Beca como ayudante de Aula. En 2006 complementó su formación realizando un Experto y un Master en Seguridad Informática y eCommerce por la USAL.

En 2008 entró a formar parte de la Consultora Estadounidense CSC en su sede de Madrid, primero como Desarrollador Java y más tarde como Analista. Realizó diversos proyectos especializándose en el área de Gestión Documental (ECM) y la arquitectura de Documentum. Durante 2010/11 se desplazó a Francia, a las oficinas de CSC en París, formando parte del proyecto internacional Operis (Eiffage) desarrollando su carrera profesional como Consultor IT.

Sin perder el contacto con la Gestión Documental, al regresar de Francia cofundó la empresa Redcore Research & Development con el propósito de albergar proyectos tecnológicos propios. En 2011 firmaron un acuerdo de colaboración con CIM ECM Engeneering para realizar proyectos de consultoría a empresas como Vodafone o Correos y Telégrafos del Estado donde realizó labores como Arquitecto ECM. También participaron como socios tecnológicos en diversas Startups. En el campo de la investigación, Redcore ha realizado prototipos para la CoNCA, experimentando con realidad aumentada, redes sociales y geolocalización.

Fruto de toda esta experiencia en 2012 Redcore comienza el desarrollo de Origo, proyecto seleccionado por Wayra como uno de los más innovadores del año, recibiendo inversión y servicios de aceleración por parte de Telefónica. Origo se constituye como una nueva Startup y tras su paso por Wayra, cierra una nueva ronda de inversión con el grupo Estadounidense Plugandplay Tech Center, trasladando nuestras oficinas a su sede de Valencia, donde actualmente continúan con el desarrollo constante de la plataforma.



D. Pablo Penadés

Asesor de emprendedores en IDEAS UPV

Apasionado de las nuevas tecnologías, los negocios en internet y en constante aprendizaje. De mentalidad digital, dinámica y colectiva, ha sabido adaptar los conocimientos adquiridos en sus años de estudios de ingeniería civil al mundo de los negocios digitales y startups. Adicto a los retos y con habilidad para la planificación y consecución de objetivos.

Escribe sobre emprendedores y startups en ValenciaPlaza.com y en Twitter (@pepenades).

En la mitad de sus ratos libres, disfruta de sus guitarras y de la música. Melómano empedernido y de oídos abiertos a todo aquello que se les pone delante. La otra mitad del tiempo, baila swing y enseña a su perro a hacer nuevos trucos.



DAY 6

¿Cómo diseñas y fabricas tu producto? (I)



1. Identifica tus supuestos clave
2. Prueba tus supuestos clave
3. Define el producto mínimo viable de la empresa (mvp)
4. Demuestra que "los perros se comerán la comida para perros"
5. Proceso de desarrollo de producto: el ciclo desde la idea a un producto comercial
6. Cálculo de costes, producción y negociación con proveedores



Dª. Alicia Fuentes
CEO Quaternium y Fundadora
Valencia Startups

Emprendedora en serie con un amplio bagaje en el campo del diseño y la tecnología. Fundadora de la comunidad de emprendedores "Valencia Startups" y la consultora de desarrollo de producto "Inventhat", asesora a startups y emprendedores en Gestión de Producto y Desarrollo de Negocio.

Actualmente lidera la empresa de diseño de drones Quaternium en su estrategia de expansión internacional.

DAY 7

¿Cómo diseñas y fabricas tu producto? (II)



1. Identifica tus supuestos clave
2. Prueba tus supuestos clave
3. Define el producto mínimo viable de la empresa (MVP)
4. Demuestra que "los perros se comerán la comida para perros"
5. Business Design
6. Cómo hacer una buena campaña de crowdfunding



D. Carlos Ferrando
CEO en Closca Design

Carlos es uno de los fundadores y "alma mater" de Closca Design, una joven startup creada en 2013 que ha sido galardonada con el prestigioso premio internacional Red Dot Design Award 2015 por su nuevo producto Closca Fuga: un innovador casco plegable de bicicleta.

Recientemente Closca ha sido galardonada por el Programa Ateneo- EU Startup Accelerator, concedido por El Ateneo Mercantil de Valencia, Finnovaregio y la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia (AJEV).

Fundraising



1. La financiación de las empresas en fases iniciales
2. Fuentes de financiación públicas y privadas
3. Fundraising: qué quieren escuchar los inversores



Christian García
CEO y cofundador de GitStar

Christian es CEO y cofundador de GitStar, una empresa de seguridad cibernética que se basa en el resultado de cinco años de investigación financiada por DARPA-, DOD, Google-, y Mozilla y es llevada a cabo por parte de su equipo de la Universidad de Stanford. La empresa pasó por StartX (programa de aceleración de Stanford) y está respaldada por Andreessen Horowitz, First Round Capital, Dan Boneh, Mendel Rosenblum y Diane Greene.

Christian estudió Ingeniería de Telecomunicaciones en la UPV y recibió una beca para estudiar Ingeniería Eléctrica en la Cooper Union de Nueva York. Trabajó como PM en Ginebra, en la empresa de seguridad suiza Wisekey donde trabajó en estrecha colaboración con el Foro Económico Mundial y los equipos de fútbol FCBarcelona y el Real Madrid. También ha trabajado en Beijing en una empresa de consultoría de ingeniería china, y en la administración del MIT Media Lab. La primera empresa que creó fue Archy, un gestor de iOS y almacenamiento mac para GDrive y Dropbox.



Taller de Presentación



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



D. Martínez
CEO StartUPV

MBA por la ESCP Europe Business School. Actualmente CEO de StartUPV: el ecosistema emprendedor de la Universitat Politècnica de València, gestionado por el Instituto IDEAS de la UPV, donde ocupa el cargo de Coordinador del Departamento de Formación. 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 ha participado en proyectos como el Pop Up Tour y Hack4Good 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.



D. Pablo Penadés
Asesor de emprendedores en IDEAS UPV, STARTUPV Manager

Apasionado de las nuevas tecnologías, los negocios en internet y en constante aprendizaje. De mentalidad digital, dinámica y colectiva, ha sabido adaptar los conocimientos adquiridos en sus años de estudios de ingeniería civil al mundo de los negocios digitales y startups. Adicto a los retos y con habilidad para la planificación y consecución de objetivos.

Escribe sobre emprendedores y startups en ValenciaPlaza.com y en Twitter (@pepenades).

En la mitad de sus ratos libres, disfruta de sus guitarras y de la música. Melómano empedernido y de oídos abiertos a todo aquello que se les pone delante. La otra mitad del tiempo, baila swing y enseña a su perro a hacer nuevos trucos.

VALORACIONES

"En el campus[EMPRENDE] Summer Edition he aprendido y me han resuelto dudas que tenía hace tiempo."

"Mi experiencia al realizar este curso ha sido muy positiva."

"Estoy deseando volver a empezar."

"Si se puede cambiar el mundo es en sitios como éste y con gente como ésta."

"En el campus[EMPRENDE] Summer Edition se aprenden herramientas prácticas para que la creatividad vuele."

"Este curso me ha dado más ganas de conocer este mundo y trabajar para lograr mis propuestas."

"Desmitificar las startups conociendo su verdadera esencia."

"En este curso se aprende a emprender"

"Una experiencia enriquecedora y dinámica"

"Una experiencia que te abre la mente"

"Una experiencia positiva."

"Me ha motivado saber que hay tanta gente emprendedora"



DESAYUNO CON PATRONOS



FUNDACIÓ
INVESTIGACIÓ
HOSPITAL GENERAL
UNIVERSITARI
VALÈNCIA

13 DE ENERO 2015
Salvador Navarro(CEV) y
Julio Cortijo (FIHGUV)



Cámara
Valencia

21 DE ENERO 2105
Miguel Burdeos (SPB) y
Jesús Navarro
(Cámara Valencia)



30 DE ABRIL 2015
Fran Sanchis (IMEX) y
Miguel Torres
(Banco Sabadell)



Dulcesol

5 DE MAYO 2015
Rafael Juan
(Dulcesol)



OLLEROS
A B O G A D O S

14 DE MAYO 2015
María Olleros
(Olleros Abogados)

UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA

Ciudad Politécnica de la Innovación



XIV PREMIOS DEL CONSEJO SOCIAL UPV

El Consejo Social UPV incorporó a sus premios anuales una nueva categoría dirigida a todos aquellos alumnos de los cursos de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial en sus 5 ediciones: la categoría "Premio Cátedra Cultura Directiva y Empresarial", con dos premios de 1.000 euros y 500 euros.

El Premio Cátedra Cultura Directiva y Empresarial pretende reconocer y promover la cultura emprendedora de los alumnos de la UPV premiando a los dos mejores proyectos o empresas de reciente creación que hayan surgido o se hayan visto impulsados a partir de la realización de dichos cursos.

En su primera edición los galardonados fueron:



Primer premio. Joan Bosch.

Proyecto: "Fresh-hy. El Nespresso de las mesas de cultivo"



Segundo premio. Maya Callejo e Isaac Saneleuterio.

Proyecto: KIBI "Juegos educativos sensoriales"

DISCURSO GANADOR PREMIOS CONSEJO SOCIAL



Honorable Señor Conseller de Economía, Industria, Turismo y Empleo: D. Máximo Buch
Señor Rector Magnífico de la Universitat Politècnica de València: D. Francisco Mora
Excelentísima Señora Presidenta del Consejo Social: Dña. Mónica Bragado
Distinguidas autoridades.
Y por supuesto señoras y señores asistentes:
Muy buenos días a todos.

En primer lugar, me gustaría dar las gracias al consejo social, el instituto Ideas, el señor rector y a la dirección delegada de emprendimiento y empleo, responsables junto a los patronos, de la organización de la Cátedra de Cultura Directiva y empresarial. Sin esta formación empresarial, nuestro proyecto, todavía estaría en pañales.

Como todo profesional, durante el desarrollo del proyecto he contado con la inestimable aportación de mis compañeros Carlos Coquillat, Carlos Lozano y Bernardo Esplugues; mis mentores Jesús Alemany, Sigurdur Olafsson y Guillermina Tormo, además de mi familia y allegados sin los cuáles no habría podido llegar hasta aquí.

No sé si conocen nuestro proyecto pero para que lo entiendan rápidamente, somos el Nespresso de los huertos urbanos. Queremos que cualquier persona, pueda disfrutar de hortalizas ecológicas cultivadas en casa de un modo limpio, sencillo, automático y respetuoso con el medio ambiente. Nuestro sistema está formado por 3 componentes: un soporte en forma de mesa, un sistema electrónico conectado a una app móvil y cápsulas con las semillas y nutrientes necesarios para que las plantas crezcan y den sus frutos.

Para terminar, quería decirles que la semilla de este proyecto ya está sembrada, ahora somos nosotros los que tenemos que cuidarla para que dé buenos frutos y no defraudar a quienes nos han otorgado este premio.

Muchas Gracias.
Joan Bosch Ávila. CEO – Freshhy (www.freshhy.com)

PROYECTOS FINALISTAS PREMIOS

1º PREMIO

PROYECTO: Freshhy

Web: www.freshhy.es

Emprendedor: Joan Bosch Ávila

FRESHHY

ES | EN

Como en casa, en ningún lado

Sé el primero en cultivar tus hortalizas

INSCRIBETE



Freshhy desarrolla sistemas de cultivo inteligentes permitiendo que sin ningún conocimiento de agricultura seas capaz de cultivar tus propias verduras, de un modo sencillo, limpio y automático. Además, somos respetuosos con el medio ambiente y apoyamos causas sociales, contribuyendo así a crear un futuro mejor para todos. Visita nuestra web para conocernos un poco más: www.freshhy.es

2º PREMIO

PROYECTO: KIBI

Web: www.kibitoys.com

FB: KiBi (kibi.toys.social)

TW: @KibiToys

Equipo: Maya Callejo e Isaac Saneleuterio



KiBi ofrece una solución de juguetes sensoriales conectados, la perfecta unión entre el juguete físico y la tecnología, para eliminar las limitaciones de la tablet y lograr una experiencia de juego sensorial más completa.

PROYECTOS DESTACADOS

ECOFISIO



Friné Gadea
frine_gp@hotmail.com



Ecofisio tiene como objetivo inculcar a la gente sobre la importancia del cuidado del medio ambiente a través de innovadores masajes hechos con técnicas poco comunes. Además pretende llevar la salud al lugar que más convenga al paciente y con muchas más facilidades que las de hoy en día existentes. Por eso la plataforma sirve como punto de encuentro entre las personas que deseen un masaje ya sea por placer o por salud con los profesionales de cada ámbito.

COMO ESTUDIAR NET

www.comoestudiar.net



comoestudiarnet



@comoestudiarnet



Borja V. SORLI-SANZ (@AskBorja)

Desde comoEstudiar.net, enseñamos a los estudiantes a estudiar de una forma eficiente.

¿Qué ofrece comoEstudiar.Net?

En el lanzamiento de comoEstudiar.Net, ofrecemos un curso online donde se resumen por completo las técnicas, consejos y herramientas que todo estudiante debería conocer. Además, ofrecemos un servicio de suscripción en el uno de nuestros profesionales psico-pedagogas guía al estudiante (calendario, recursos, métodos) por el camino hacia el éxito académico.

¿A quién va dirigido comoEstudiar.Net?

Nuestros servicios están dirigidos a cualquier estudiante (de cualquier edad y tipo de estudios). En comoEstudiar no nos centramos en el "qué" (para eso ofrecemos una sección de "recursos" o tu mismo puedes servirte de las tutorías con los profesores de cada asignatura) sino que nos centramos en el "como". Las técnicas de estudio no son específicas, te ayudan a comprender y memorizar conceptos de cualquier temática.

¿Cuál es la ventaja de comoEstudiar.Net?

Desde comoEstudiar.Net, enseñamos a estudiar de una manera (no solamente eficaz sino) eficiente. Queremos ayudarte a aprovechar el tiempo (olvida las distracciones y céntrate en lo que de verdad te importa) para aprovechar el tiempo en otras actividades y poder sacar lo mejor de ti a través de tus resultados académicos. Además, te damos las herramientas necesarias para que puedas realizar un seguimiento y control de tus avances para dar siempre "en el clavo".

¿Quién está detrás de comoEstudiar.Net?

Somos un equipo de jóvenes con muchas ganas de que los estudiantes que quieren obtener lo mejor de sí mismos lo logren. Nosotros, tenemos las herramientas y experiencia para que tú puedas lograrlo. Y, recuerda; el éxito nunca viene a ti, siempre eres tú quien tiene que ir a por él.

BLUEAIRNET



Agustín Esquiva
agusesquiva@gmail.com

Dentro del concepto de “Ciudad Inteligente”, BlueAirnet es un proyecto en fase de prueba para instalar en áreas urbanas y rurales redes de sensores que permitan conocer desde el móvil, un smartwatch, o cualquier otro wearable, el nivel diario de polvo, contaminación por CO y CO2, y polen.

En un mundo cada vez más interconectado y concienciado con la importancia de vivir en un ambiente lo más saludable posible, el interés por conocer y prevenir los efectos negativos de la polución va más allá de quienes los padecen de forma directa. Se trata de una preocupación cada vez más extendida y, a su vez, desatendida, pues el número de detectores públicos es escaso.

Dotados de alimentación mediante batería y carga solar, y de un tamaño similar a un teléfono móvil, los detectores de BlueAirnet son capaces de enviar vía WIFI o Bluetooth esa información al ciudadano que se conecte a ellos, ya sea mediante app o página web.

SPIRIT BOX



Ivan Pérez
ivpepre@etsid.upv.es



“Spiritbox es la solución para los paladares exquisitos de bebidas espirituosas. Pone a tu disposición muestras de las mejores bebidas premium para que puedas catar todas las exclusivas marcas sin la necesidad de comprar una botella de gran tamaño. Además, en Spiritbox descubrirás aquellas firmas que no se encuentran ni en el gourmet de El Corte Inglés.”



TESTIMONIOS

Nuestra experiencia, tanto del Campus Emprende (al cual asistimos en primer lugar) como de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial, ha sido muy positiva por diversos motivos.

No solo nos ha aportado conocimientos fundamentales para el desarrollo de “una idea”, sino que nos ha permitido llevar esos conocimientos a la práctica, dándonos una base más sólida para que esa “idea feliz” coja forma, fuerzas y se convierta en lo que, para nosotros, es hoy “KiBi”, nuestra empresa de diseño y desarrollo de juego educativo infantil.

Durante el tiempo que hemos asistido a los cursos, sumado a largas horas de trabajo dedicadas, hemos podido disfrutar del proceso de madurar esa idea original inicial (que ya sabemos que no tiene por qué ser, ni única ni la mejor), verla evolucionar o cambiar por momentos y moldearla hasta que adquiere una identidad, no tiene precio (pero sí requiere muchísimo esfuerzo y dedicación). Además, ha sido todo un lujo poder contar con los mentores de ambos cursos (que nos han asesorado y apoyado en todo momento que lo hemos necesitado), con compañeros que comparten nuestro espíritu emprendedor y, cómo no, poder contar con las experiencias de nuestros patronos, durante las amenas sesiones de “Desayunos con patronos”, que nos han ayudado a ver más claro el camino que está por recorrer (y del cual pensamos disfrutar cada paso que demos!). Poco más queda por decir. Ha sido una experiencia totalmente recomendable para cualquiera que tenga la mínima inquietud!

Por último, mucho ánimo a todos nuestros compañeros que están peleando duro por conseguir sus sueños como nosotros; el camino es duro y largo, pero con espíritu positivo, persistencia y esfuerzo todo es posible! Y cómo no, queríamos dar las gracias a todo el equipo técnico, patronos, mentores y personas responsables de los cursos de la Cátedra y el Campus Emprende, por hacerlos posible con tanto nivel!”

MAYA CALLEJO

ISAAC SANELEUTERIO



“Tras haber participado en la pasada edición del Campus[EMPRENDE], puedo afirmar que el mundo de las start-ups, al principio, es tan desconocido como interesante. Comienzas rodeado de un vocabulario digno de una lengua extranjera que, gracias a todas las magníficas personas implicadas en el desarrollo del campus, acabarás adoptándolo como si de nuestro idioma se tratase. Aprenderás todos los conceptos fundamentales del ámbito de la empresa y saldrás con las aptitudes más importantes para emprender: motivación, actitud y muchas, muchas ganas. Es un sensacional punto de partida para hacer algo grande, ¡no lo desaprovechéis!”

IVÁN PÉREZ PRECIADO

Muchos aspirantes a emprendedor creíamos que el esfuerzo, la ilusión y las ganas lo son todo para sacar una idea adelante. Sin embargo, encontrar unicornios va mucho más allá de todo eso... información validada, contactos excepcionales, datos reales, caminos con éxito, caminos sin éxito, historias de otros emprendedores, herramientas de trabajo, casos reales, útiles para emprendedores...

Y eso es justamente lo que encuentras en la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de UPV. Sin duda, para los recién licenciados con ideas alocadas y ganas de cambiar el mundo, no hay otra mejor opción en Valencia que esta formación por el calibre de los profesionales, por los patronos que apoyan la Cátedra y por el excelente equipo que hace realidad esta formación tan especial. Ahora, es tiempo de que con todo ello seas tú quien “conecte los puntos”.

BORJA V. SORLÍ SANZ

Mi ámbito de estudio y trabajo es la Ingeniería de Telecomunicaciones. Empecé esta formación para compensar la falta de contacto con el mundo de la Innovación y el Emprendedurismo que aún se echa de menos a lo largo de las carreras universitarias.

Después de pasar por el Day y el Week Emprende, y ahora finalizar el Curso de Iniciación al Mundo de la Empresa, solo puedo expresar satisfacción y recomendarlo encarecidamente a quienes estén interesados en ampliar la perspectiva del mundo empresarial y explorar las posibilidades de desarrollar un proyecto empresarial propio.

Más allá de los empleos tradicionales y la incertidumbre económica, la opción de apostar por nuestras propias pasiones y proyectos para acceder al mercado laboral es cada vez más sólida. Gracias a este curso, conocemos mejor las herramientas que disponemos para ello, qué retos y oportunidades tendremos por delante, intercambiar ideas con compañer@s, y aprender de la mano de empresarios y ponentes de primer nivel de nuestra comunidad.

En definitiva, un curso necesario y enriquecedor para afianzar la confianza en que podemos crear nuestras propias oportunidades.

AGUSTÍN ESQUIVA ALCÁNTARA

JORNADA DE CLAUSURA





DISCURSO CLAUSURA

Cátedra Cultura Directiva y Empresarial + Campus[EMPRENDE]'15

Presidenta del Consejo Social, D^a Mónica Bragado, Director de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial, D. Miguel Burdeos, Patronos de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial de la UPV, alumnos y demás personalidades del mundo de la empresa, emprendedores todos, muchas gracias por vuestra agradable asistencia y muy buenos días.

Con artistas, informáticos, ingenieros, diseñadores, administradores de empresas, telecos, arquitectos y, sobretodo de entusiastas estuvo hecha la ensalada de espíritus emprendedores que se alió en la Universidad Politécnica de Valencia tanto durante el curso 2014/2015 como en la edición de verano. Muchos de nosotros nos matriculamos buscando aprender y conocer el mundo del emprendimiento y del sector empresarial, sus procesos y a personas con las que compartir nuestras ilusiones, dudas e ideas de tantas noches de insomnio.

De hecho, ¿quién no ha tenido una idea?, ¿un sueño que convertir en realidad? Efectivamente, muchos de nosotros teníamos tantas ideas que hasta se nos amontonaban en la cabeza, pero no éramos capaces de sacar ninguna de ellas adelante. Todo eso nos impedía avanzar hacia nuestros sueños, entonces conocimos Campus[EMPRENDE], o quizá ese espacio nos encontró a nosotros.

Compañeros, ¿a caso no recordáis ese primer día de clase en el que tuvimos que definir la idea que más nos motivaba, la que queríamos compartir y con la que trabajaríamos a fondo. Unos con más desparpajo y otros medio tímidos, créanos, por aquel entonces, nuestra idea más que un *pitch* parecía un cuento de hadas. Sí, un cuento de hadas en el la financiación era el conjuro mágico y formar un *dream team* sonaba a viajar a lomos de un dragón. Probablemente, para muchos la meta estaba bastante clara: encontrar el tesoro escondido. Sin embargo, gracias a los conocimientos, las historias de otros héroes y princesas del mundo del emprendimiento, las organización de nuestras ideas y estrategias, todo lo aprendido trazaría un camino por el cual transitar mucho más fácil, progresar hacia nuestro objetivos y realizar nuestros sueños.

Nos dieron un lienzo y comenzamos a trazar... De hecho, ya en la antigua civilización griega - ahora tan mencionada debido a su crisis financiera -, ya tenían tan claro la importancia de escribir las ideas en un lienzo. Así es; empieza por “conocer a ti mismo” y precisamente de eso trataba nuestro primer lienzo: poner en práctica la introspección. Los alumnos de la Cátedra de Cultura Directiva y Empresarial y del Campus[EMPRENDE] hemos descubierto que empezar por conocernos a nosotros

mismos y a nuestros valores resulta importante para adentrarnos en los laberintos que pueden conducirnos hacia nuestros sueños. Asimismo, es oportuno saber tanto las fortalezas y talentos que tenemos, como nuestras áreas de oportunidad e identificar los aliados clave en el proceso emprendedor para alcanzar lo que nos proponíamos. Es decir, para poder sembrar la semilla de un gran árbol. Ese árbol mágico que aparece en todo cuento de hadas, que crece súbitamente hasta las nubes y al que nosotros llamamos Startup.

Ahora sí, teniendo los mejores útiles, herramientas, actividades a desarrollar y demás apoyos personales que el ecosistema empresarial que la UPV está ofreciendo a sus alumnos, estamos seguros de que lograr que ese altísimo árbol crezca nos es mucho más realizable, al decidir dar el paso adelante y adentrarnos en la selva que puede llevarnos a alcanzar el éxito.

Sin embargo, para lograrlo, para conseguir ofrecer una propuesta de valor al mundo, también debemos apoyarnos, además de en nuestras motivaciones, en personajes que han inspirado y alcanzado las nubes. “You’ve got to find what you love. If you haven’t found it yet keep looking, don’t settle,” dijo Steve Jobs. Así que, eso fue lo que hicimos en este proceso emprendedor: buscar lo que nos motiva para seguir alimentándonos de la energía y las ganas que inducen nuestros sueños, para después volar.

Rememorando algunas de nuestras clases del Curso de iniciación al mundo de la empresa, en el que los minutos se volvían píldoras de aprendizaje y las frases en ideas motivadoras, nos gustaría enfatizar la fuerza de la innovación y la visión del futuro de los emprendedores, capaces de superar todas las barreras que se interpongan en su camino hacia las nubes.

Tomamos bien nota de ello en los desayunos realizados para que estudiantes y patronos se encuentren, aprovechamos para agradecerles que se acercasen a nosotros de esa manera tan especial y que nos contaran sus experiencias personales, además de mentorizarnos y apoyar nuestros propósitos empresariales.

El problema llegaba cada vez que salíamos del aula, esa energía motivadora seguía por nuestras cabezas ideando y rememorando todas aquellos detalles que habíamos aprendido durante la cátedra: el impacto del capital humano, lo trascendente que puede llegar a ser la “pegajosidad” de nuestro producto, la importancia de la actitud frente a los problemas, la claridad en los objetivos profesionales a alcanzar, focalizar nuestra energía en aportar valor a nuestros clientes buscando la excelencia, y a través de la innovación, cultivar las relaciones con grandes dosis de entusiasmo e inquietud continua

por aprender. Todo ello puede significar que encontremos un buen modelo de financiación para nuestra idea, el *business model* trazado a partir de nuestro *canvas*. Despegar con nuestro producto mínimo viable, la importancia del marketing, la segmentación del mercado, conocer a nuestros clientes mejor que ellos mismos y las métricas en los negocios online, los aspectos legales y un largo etcétera. Pero, sobretodo, queremos destacar que por encima de todas las técnicas y herramientas, nuestros patronos han inspirado que tomáramos la pastilla roja, la pastilla de la motivación. Esa ilusión y ganas, el tener la total certeza de que vamos a alcanzar vuestros sueños, por encima de todo. Y, básicamente, esa es la principal razón por la que todos los emprendedores somos capaces de soñar, porque tenemos la total certeza de que - pase lo que pase, pese lo que pese - podemos hacer realidad nuestros sueños.

Solo resta mostrar nuestro tremendo agradecimiento a todos los generosos emprendedores, patronos y profesores que con su experiencia y conocimiento han participado en estas ediciones. Compartiendo con nosotros, sus logros, errores y las ganas de hacernos aprender mucho más del mundo de las ideas y de los sueños. Con un especial cariño, gracias a Lorena Pedrós, a Pablo Penadés y a toda la organización de esta Cátedra que, sin ninguna duda debe seguir alimentando el ecosistema emprendedor no solo de la Comunidad Valenciana sino de todos aquellos lugares por dónde nuestros emprendedores dejen su huella.

“You can't connect the dots looking forward; you can only connect them looking backwards. So you have to trust that the dots will somehow connect in your future.” Así que continuaremos formando esa colección de puntos, para irlos conectando en el tiempo y crear, formar y reinventar las ideas que nos conduzcan hacia el camino de lograr nuestros sueños.

Lorena Peugnet Díaz & Borja V. Sorlí Sanz

3 de Julio de 2015.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



Del 1 de Octubre al 10 de diciembre

CURSO Iniciación al mundo de la empresa



*Cátedra de Cultura
Directiva y Empresarial*

7^a EDICIÓN

Organizan



Inscripciones

www.ideas.upv.es/cdye

Patronos





UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA