



www.enredatealcoy.com

ENCUENTRO EMPRESARIAL ALCOIÁ-COMTAT-FOIA-VALL D'ALBAIDA 2012

NOS ENREDAMOS PARA CREAR NUEVAS OPORTUNIDADES

Ibi, 24 de mayo de 2012

Lugar:

Centro Cultural de la Villa de Ibi
Avda. de La Industria nº 5
03440 Ibi (Alicante)

Información e inscripción: <http://www.enredatealcoy.com>

Enrédate está financiado por:



Organizadores:



08:30 a 09:00 h

Recepción de asistentes e intercambio de tarjetas

09:15 h.

Taller 1: Cámara de Comercio y Enterprise Europe Network: Tu puente hacia el exterior.

Contenido

En un mercado cada vez más global, el comercio exterior se convierte en una necesidad para las empresas que desean sobrevivir.

El progresivo e imparable proceso de reducción de trabas al intercambio comercial entre los diferentes países de todo el mundo, significa una oportunidad para las empresas de encontrar mercados nuevos a los que extender su presencia y, en consecuencia, incrementar sus volúmenes de facturación y crecer. También es una oportunidad para encontrar nuevos y mejores proveedores.

Moderador/presenta

D^a. Aure Aránega, técnico de creación de empresas de la Cámara de Comercio de Alcoy.

Ponentes:

- **D^a Julia Company Sanus**, Secretaria General de la Cámara de Comercio de Alcoy.
- **D^a Ana Moltó**, técnico del Departamento de Internacional
- **D^a Isabel García Luis**, Directora en COEPA de Enterprise Europe Network.

Organiza



09:15 h.

Taller 2: Nuevos modelos logísticos de empresas: ¿Cómo se compete en el siglo XXI?

Contenido:

¿Cuáles son las técnicas, métodos y conocimientos necesarios para gestionar estos modelos?
¿Qué habilidades de dirección que debería tener un ejecutivo de Supply Chain? ¿Cómo ser más competitivos a través de los nuevos modelos logísticos de las empresas?

Modera/ presenta:

D. Diego Ortiz Cabanes, técnico de la ADL del Ayuntamiento de Alcoy.

Ponentes:

D. Alberto Moreno, empresario y Secretario General de la Asociación para el Desarrollo de la Logística.

Organiza:



Ayuntamiento de Alcoy

10:15 h.

Taller 3: Casos reales de e-commerce: otra forma de vender

Contenido

El taller tratará de casos de éxito en el e-commerce. El e-commerce es otra forma de poder vender tus productos o procesos a través de internet empleando los canales que ofrece la red de redes. Además hace que el abanico de clientes potenciales aumente exponencialmente, ya que comprenden un gran parte de usuarios por todo el mundo.

Moderador/ presenta:

D. Héctor Torrente, director de IBIAE.

Ponentes:

- **D. Fabián Lopez Coloma**, que nos mostrará como un producto tan estacional como es el Turrón y Mazapanes Artesanos a través de la venta on-line ha dejado de serlo, incrementando considerablemente sus ventas.
- **D. Javier Echaleku**, nos enseñará como reconvierte una empresa de hosting en una empresa de consultoría de tiendas on-line. Así como la creación de sus casos de empresas on-line de éxito, y la consecución de la explotación de la tienda on-line de la marca Lois.
- **D. Jorge Díaz**, nos contará como de una empresa tradicional, Trofeos y medallas deportivas, S.L. cuya forma de venta es totalmente tradicional, se decide por el e-commerce.

Organiza:



10:15 h.

Taller 4: Transferencia de conocimiento universidad empresa. Casos de éxito.

Contenido

Casos de éxito de empresas que han colaborado con la Universidad Politécnica de Valencia en diversos tipos de transferencia de conocimiento.

Modera/ presenta:

D^a. Ana Amat, Subdirectora de I+D del Campus de Alcoi de la UPV.

Ponentes:

- **D. Álvaro Soler**, Consejero Delegado de Multiscan Technologies.
- **D. Francisco Ibañez**, R&D Projects Director de Brainstorm Multimedia.
- **D. Jaume Gisbert**, Director I+D de Innovatec.

Organiza:



11:35 h.

Taller 5: Financiación en tiempos de crisis

Contenido:

La crisis del modelo económico vigente ha supuesto una serie de cambios en el sistema financiero internacional. Las causas, su situación actual y las alternativas de financiación los son elementos centrales de este taller.

Modera/ presenta:

D. Vicente Donat, Secretario General de COEVAL.

Ponentes:

D. Francisco Álvarez, Presidente de Ética Family Office

Organiza:



11:35 h.

Taller 6 Nuevas Tendencias en los modelos de negocio: Lean Start Up.

Contenido:

La sesión orientará a los participantes en la **generación de nuevos modelos de negocio** enfocados a la explotación de las nuevas oportunidades que ofrece el mercado. Se presentarán varios **casos de éxito** de empresas de la provincia que han aprovechado las nuevas tendencias.

Modera/ presenta:

D. Roberto Payá, Director CEEI Alcoy

Ponentes:

- **D. César Mariel, @cesarmariel, CEO de Cadenalia S.L y promotor junto a sus socios de la iniciativa Wussic.**
- **D. David Quirant, creador de Hogarstyle y Artcusion.**

Organiza:



12:35 h.

PLENARIO: Propiocepción y espíritu emprendedor

Contenido:

¿IDIOTA!, ¿VÍCTIMA? O ¿PROTAGONISTA?

¿Hay una guerra en la empresa?, ¿Por qué siete millones de españoles padecen estrés?, ¿Clima tóxico en la oficina?, ¿Falta motivación o se ejerce un mal liderazgo?, ¿Condenados a entendernos?,

Una vida sin pasión, una vida sin ilusión, es una condena a cadena perpetua, siendo la cobardía y la comodidad nuestros principales carceleros.

Mediante,

- El Espíritu Emprendedor, trabajar con ilusión, iniciativa, compromiso e innovación continúa.
- El Pensamiento Crítico, espacios de trabajo, donde la divergencia y la discrepancia sean un valor constructivo para el Trabajo Reflexivo de Aprendizaje.
- La Tarea RIM, como hábito imprescindible en las empresas de futuro.

La Propiocepción es el sentir de lo propio, la percepción de tu propio yo, el silencio es la herramienta para conversar consigo mismo, mi yo (lenguaje, cuerpo y emoción), no es una recurrencia, es amarte a ti mismo, es sentirte, es estar vivo. La recurrencia es el proceso que te permite estar vivo.

¿Hasta dónde quieres llegar? Tú tienes la respuesta, es única, irrepetible e intransferible.

Moderador/presenta:

D. Roberto Payá, Director CEEI Alcoy

Ponente:

D. Ricardo Almenar Peñalba es Director Técnico de SEALCO CONSULTORES, S.L., Es Licenciado en Psicología por la Universitat de València, experto en liderazgo de equipos y desarrollo de personas en la Universidad de Mondragón y NewField Consulting. Además participa desde el año 94 en el desarrollo de Centros Comerciales Abiertos y Planes Estratégicos del Comercio en ciudades y organizaciones como Centro Comercial Abierto de Gandía, Alcoi, Ontinyent, Burgos, Salamanca, Valladolid, Covaldroper y Federación Alavesa de Comercio y Servicios.

Organiza:



13:25 NETWORKING EMPRESARIAL

El Networking tiene como objetivo promover el contacto directo entre los emprendedores y empresas asistentes al Encuentro Enrédate 2012 con el objetivo de crear sinergias, compartir experiencias y estrechar sus lazos de colaboración.