PROGRAMA V.17

*ser Emprendedor

4º foro

28 octubre Málaga

jornadas de sensibilización del espíritu emprendedor

Organiza/Organizer:

Ayuntamiento de Málaga

Palacio de Ferias y Congresos de Málaga
Trade Fairs and Congress Center of Málaga

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO
EOI Escuela de organización industrial

EOI 60 aniversario
Escuela de organización industrial

Co-financiado por:

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

"El FSE invierte en tu futuro"

Promotores:

imfe Instituto Municipal para la Formación y el Empleo
JUNTA DE ANDALUCIA
PROMALAGA
COSTA DEL SOL MÁLAGA
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA
Unicaja

Entidades colaboradoras:

aje
amupema
Cámara Málaga
cem
esesa
DEA!

Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

08:30 h. ACREDITACIONES

09:30-10:30h. CONFERENCIA DE APERTURA (P.28.A)

Interviene: D. Fernando Bayón, Director General EOI

"EL VALOR DE LA DIFERENCIA" – Conferencia Inaugural

"Nos pasamos la vida buscando un hueco en ella y nunca parece que lo encontremos, pero ese viaje nos ha llevado a muchos sitios. El éxito está en que nada te invite a olvidarlos"
EL CONOCER NUESTROS MIEDOS NOS DARÁ LA VICTORIA
Búsqueda de un referente
Dar sentido a mi vida
La diferencia y la integración
Mucho trabajo para vivir en equilibrio

Interviene: D. Fernando Romay

PLENARIO – EL PLAN DE NEGOCIO

Presenta: Dña. Princesa Sánchez

11:00-12:00 h. INNOVACIÓN EN MODELOS DE NEGOCIO (P.28.B)

Interviene: D. José Pico – Cofundador Unnidos, SmartSpaces

13:00-14:00 h. COMPAÑEROS DE VIAJE (EQUIPO: SOCIOS, INVERSORES, RRHH) (P.28.C)

Un aspecto crucial a la hora de emprender es elegir bien a las personas que te van a acompañar en la aventura de emprender. Conformar un equipo, designar roles, formar una plantilla… En esta charla hablaremos de Recursos Humanos y de cómo gestionar personas.

Interviene: D. Miguel Ángel Romero - Director General de HRCS

15:30-16:30 h. DESPERTANDO AL CLIENTE, NUEVAS TENDENCIAS DE MARKETING (P.28.D)

En esta ponencia aprenderás a conocer cómo es el nuevo consumidor y cómo las empresas se relacionan con él. Además te llevarás 10 consejos sobre Marketing para emprendedores.

Interviene: D. Nono Toré - Profesor de Marketing en la UMA, Vicepresidente del Club de Marketing de Málaga, y promotor del proyecto Exotic Fruit Box

17:00-18:00 h. SIN MIEDO AL FRACASO (P.28.E)

El miedo al fracaso es un factor limitante que impide lanzarse o desarrollar al máximo un proyecto de emprendimiento, pero ¿es para tanto? ¿Es justo? Coloquemos este factor en su verdadera dimensión, desmontemos mitos y aprendamos como darle la vuelta provechosamente al gran monstruo.

Interviene: D. José Luis Fernández – Orientador Laboral

SALA DE TALLERES I

12:00-13:00 h. INNOVACIÓN EN MODELOS DE NEGOCIO: LEAN STARTUP (S1.28.A)

Se trabajará con metodologías innovadoras para ayudar a encontrar modelos de negocio viables y escalables mediante una serie de herramientas enfocadas en el aprendizaje validado, la experiencia de usuario, los procesos colaborativos y el "learning by doing", a través el prototipado rápido y el desarrollo ágil, para dar respuesta a los nuevos modelos organizativos, basados en la creatividad y la innovación.

Se transmite con este taller la cultura del cambio y los procesos de innovación en las organizaciones, y se insta a crear, desarrollar y consolidar la idea, proyecto o empresa, a través de metodologías y herramientas de emprendimiento ágil como *Customer Development* de Steve Blank, *Lean Startup* de Eric Rise, *Business Model Canvas* de Alez Osterwalder y *Creative Problem Solving* de Min Basadur.

Interviene: D. Javier Rivero Romero - Director territorial de EOI en Castilla-La Mancha

13:00-14:00 h. LO QUE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL PUEDE APORTAR A LOS EMPRENDEDORES (S1.28.B)

Interviene: Dña. Mónica Castilla - Jefe del Área de Difusión, Comunicación y Relación con la Empresa Oficina Española de Patentes y Marcas

15:00-16:00 h. ELEVATOR PITCH (S1.28.C)

Como emprendedor, en cualquier momento puedes necesitar tu Elevator pitch. Tal vez mañana mismo conozcas a alguien que pueda ayudarte a llevar adelante tu idea y te resultará muy útil tener entrenado tu discurso para esos segundos disponibles.

El taller permite a los participantes entrenar sus habilidades para construir y exponer su discurso ante distintos auditorios, atendiendo a la estructura, integrando técnicas de comunicación como el storytelling y cuidando la puesta en escena.

Interviene: Dña. María Calvo del Brio – Directora de Comunicación en Forma

16:00-17:00 h. LO QUE EL CROWDFUNDING PUEDE HACER POR TI (S1.28.D)

Descubre si tu proyecto está hecho para el crowdfunding y cómo crear una campaña triunfadora.
Razones para usar el crowdfunding.
Aprende de las campañas de éxito.
El trabajo previo, durante y posterior en una campaña de crowdfunding.

Interviene: D. Ignacio de Miguel – Loogic

17:00-18:00 h. **EXPERIENCIA CLIENTE** (S1.28.E)

Diseñar la experiencia de cliente es una de las claves estratégicas para toda marca. Las empresas que "enamoran" a sus clientes tienen dos aspectos en común: una, hacer que parezca sencillo para el cliente conseguir lo que necesitan y dos, convertir a sus clientes en verdaderos recomendadores. Customer experience es una nueva disciplina estratégica que se está empezando a implantar con el objetivo de involucrar más a los clientes en la marca, haciendo que los clientes pasen de clientes satisfechos, a clientes promotores y finalmente se conviertan en clientes Fans.

Interviene: Dña. Consuelo Verdu – Profesora homologada en " Iniciativa Emprendedora", EOI

SALA DE TALLERES 2

11:00-12:00 h. **INTERNACIONALIZACIÓN** (S2.28.A)

La globalización ha hecho que, en las últimas décadas, la internacionalización de las empresas sea, en muchos casos, más una necesidad de supervivencia que una opción complementaria al mercado local. Por tanto, este taller tiene el objetivo de concienciar la importancia de iniciar o potenciar, especialmente en las PYMEs, esta actividad, así como de dar a conocer aquellos instrumentos, programas, etc.., del que disponen distintas instituciones relacionadas con la internacionalización, tanto a nivel provincial como autonómico y nacional.

Intervienen: D. Juan José Ríos – Jefe del Dpto. de Comercio Exterior y Turismo de la Cámara de Comercio de Málaga

D. Rafael Fuentes Candau – Director Provincial del ICEX en Málaga

D. Jorge Orihuela - Jefe de la División de Información y Formación de Extenda

12:00-13:00 h. **MESA DE EXPERIENCIAS: "DEL MIEDO A EMPRENDER A LA ILUSIÓN DE CRECER"**. (S2.28.B)

Nuestros emprendedores contarán cuales fueron sus dudas cuando empezaron en su trayectoria empresarial, nos explicarán cual ha sido el secreto de su desarrollo y nos hablarán sobre los miedos actuales que tienen como empresarios de éxito. Emprender es una aventura constante e ilusionante.

Intervienen: D. Manuel Linares - KIBO studio

D. José Ferrer – Director General Solbyte

D. Sergio Fuentes – Maltessa

13:00-14:00 h. **RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS** (S2.28.C)

Gran parte de nuestro trabajo en el día a día es obtener el máximo rendimiento de las personas con las que nos encontramos y colaboramos, y para ello hay que esforzarse por conseguir la máxima implicación y aprovechar sus conocimientos.
Frente a un problema común se aplican métodos de análisis de problemas y obtención de soluciones que permiten la obtención del mayor número de alternativas y la elección de la más adecuada. Estos procesos de análisis de problemas es aplicable en todo tipo de sistemas pero se considera clave en los procesos de resolución de conflictos. El primer objetivo debe ser la consecución de una perspectiva de

acercamiento al problema compatible con ambas partes, será el primer paso para lograr una solución estable.
Sin embargo, el establecimiento de un ambiente de colaboración se ve dificultado a menudo por la visión belicista que todos tenemos interiorizados de las tácticas de negociación, que en el mundo actual resultan anticuada y poco efectiva.
Los procesos de negociación y resolución de conflictos se ven agilizados cuando los participantes los entienden como juegos de suma no cero. La visión belicista a tan extendida en el mundo de los negocios resulta anticuada y poco efectiva en un mundo en el que las fronteras entre cliente, competencia y colaborador, se diluyen rápidamente.

Interviene: D. Emilio Solis - Cofundador Gottraining

D. Daniel Puchades – Cofundador Gottraining

15:00-16:00 h. INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD (S2.28.D)

Ricardo nos hablará en la conferencia sobre cómo han conseguido en Deportae convertir uno de sus principales problemas en una de las lineas de negocio más rentables de la empresa.

Interviene: D. Ricardo Llamas - Deportae

16:00-17:00 h. EMPRENDIMIENTO SOCIAL: IDEAS PARA AFRONTAR RETOS SOCIALES (S2.28.E)

En este taller se abordará el emprendimiento social como oportunidad para encontrar nuevos modelos de negocio y nuevos sectores de actividad, formando a los emprendedores en conceptos relacionados con la innovación social y la creación de empresas sociales.

Interviene: D. Ginés Haro – CEO La Innova Noria

17:00-18:00 h. MESA DE EXPERIENCIAS (S2.28.F)

En esta mesa se pondrán en común la experiencia de varios empresarios de tres de los sectores más importantes de nuestra economía: Agroalimentario, Turístico y Construcción. Intentarán hacer llegar a los asistentes sus vivencias empresariales y su andadura profesional con el fin de resolver dudas de los emprendedores y mostrar ejemplos que puedan servir para las futuras empresas que estos quieran crear.

Intervienen: Dña. Pilar del Castro – Naocon

Dña. Consuelo Gámez - La Dehesa de los Montero

D. Boris Caparrós – Chinitas Urban Hostel

SALA DE TALLERES 3

11:00-12:00 h. TALLER DE FINANCIACIÓN (S3.28.A)

En este taller podrás conocer aspectos fundamentales a tener en cuenta en financiación de proyectos, con especial atención a la financiación bancaria en los de pequeña y mediana dimensión.

Interviene: D. Rafael Navarro Almón - Técnico Analista de Riesgos de UNICAJA

12:00-13:00 h. Taller LAS FRANQUICIAS COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO (S3.28.B)

Un modelo de negocio en el muchos emprendedores pueden encontrar una oportunidad lo constituyen las Franquicias. En esta sesión podrás conocer cómo funcionan este tipo de empresas, cómo crearlas o cómo adquirir algunas de las muchas franquicias que existen.

Interviene: D. Guillermo Bermúdez - Profesor Titular de Marketing en el Departamento de Economía y Administración de Empresas de la UMA

Dña. Marta González Sanjuán - Directora Ejecutiva de Top Franquicias

13:00-14:00 h. RECURSOS PARA EMPRENDER (S3.28.C)

Si quieres emprender o tienes una idea ya en marcha, es importante que identifiques y conozcas todos los recursos que la administración pone a tu disposición y que pueden ser de gran utilidad al iniciar un nuevo proyecto, tendrás una visión general de los servicios, ayudas, incentivos, subvenciones, espacios que puedes disponer.

Interviene: D. Alberto de Azevedo - Coordinador de Diseño y Estrategias de la Red Territorial de Apoyo al Emprendedor de Málaga, Andalucía Emprende, Junta de Andalucía

15:00-16:00 h. COMO ENCONTRAR INVERSORES PARA MI PROYECTO EMPRESARIAL (S3.28.D)

En este taller se mostrará de manera ágil, práctica y sobre todo real, las claves para hacer atractivo tu proyecto empresarial ante un inversor o business angels, así como los criterios de inversión que suelen emplear.

Modera: D. Pedro Barrionuevo - Jefe de Departamento Desarrollo Económico Turismo y Planificación Costa del Sol

Interviene: D. Francisco Jiménez - Responsable de proyectos IDÚN Sociedad de Inversiones

16:00-17:00 h. VIABILIDAD COMO HACER RENTABLE TU PROYECTO (S3.28.E)

- Responsabilidad del emprendedor.
- ¿Cómo crear y desarrollar un negocio?
- ¿Por qué montar este negocio?
- ¿Cómo conseguir clientes y mantenerlos?

Interviene: Dña. Elena Mª Sánchez Arrieta - Socia / Directora de ESAFI

D. Antonio J. Sánchez Arrieta - Responsable de Grandes Cuentas en Málaga (KAM) Endesa Energía

17:00-18:00 h. Taller FISCAL DEL EMPRESARIO Y DEL EMPRENDEDOR (S3.28.F)

Ofreceremos una serie de consejos prácticos, desde una óptica tributaria, para aquellos que se aventuren a iniciarse en el mundo empresarial, o bien ya formen parte de él, a los efectos de reducir sus costes fiscales, mejorar su operativa, o facilitar su financiación.

Interviene: D. Joaquín López Avellaneda - Cuatrecasas

SALA DE TALLERES 4

11:00-12:00 h. RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER: MINERVA Y ANDALUCÍA EMPRENDE (S4.28.B)

En este taller se hará una puesta en común del panorama emprendedor andaluz actual, de cómo se configura el futuro de esta generación de emprendedores y de los retos y oportunidades que existen en Andalucía para aquellos que quieren montar su propia empresa, presentando dos de las iniciativas más interesantes: el Programa Minerva de aceleración de proyectos TIC, y Andalucía Emprende como ente colaborador.

Interviene: Dña. Gracia Catalina Piñero - Directora del Programa Minerva

Representante Andalucía Emprende

12:00-13:00 h. ¿QUIERES EMPRENDER? CLAVES PARA CONSTITUIR TU EMPRESA. (S4.28.A)

Diferentes formas jurídicas de constituir una empresa. Trámites a realizar en los diferentes organismos oficiales (AEAT, TGSS, Ayuntamiento, Junta de Andalucía, Registro Mercantil, etc)

Interviene: D. Manuel Paneque - Gerente Paneque Asesores & Consultores