



ENCUENTRO EMPRESARIAL ALCOIÁ-COMTAT-FOIA-VALL D'ALBAIDA 2013

NOS ENREDAMOS PARA CREAR NUEVAS OPORTUNIDADES

Ontinyent, 23 de mayo de 2013

Lugar:

Centro Cultural Caixa Ontinyent

C/ Gomis, nº 3

46870 Ontinyent (Valencia)

Información e inscripción: <http://www.ccei-alcoy.com>

Enrédate está financiado por:



Organiza:



Colabora:



9:15 a 9:45 h. Networking + intercambio de tarjetas

La jornada se abrirá con una **sesión guiada** para promover el **intercambio de tarjetas** y el fomento de **nuevos contactos** entre los asistentes.

El objetivo es crear sinergias entre las empresas y profesionales participantes, provocar la ruptura diaria laboral a través del contacto y la participación posterior en los talleres.

Organiza:



9:45 a 10:35 h. Taller 1. Asegura la permanencia de tu empresa: sal a otros mercados.

¿Te estás planteando salir al mercado internacional?

En este taller abordaremos los grandes **beneficios** que supone para la empresa la **búsqueda de otros mercados** y la **desmitificación** de los principales **obstáculos** de los mercados internacionales. Se mostrará a los asistentes las distintas **ayudas que ofrece el ICEX** a las empresas que están planteándose iniciar una actividad internacional y tendremos la oportunidad de conocer de mano de su gerente la **experiencia de una empresa en su camino hacia la búsqueda de nuevos mercados**.

Modera/Presenta:

Lirios García González, Directora [FEDAC](#).

Ponentes:

- **José F. Garrigues Giménez**, coordinador del [ICEX](#) en la Dirección Territorial de Comercio de Valencia.
- **Pablo de Gracia Pérez**, gerente de la empresa [FORADIA SAL](#).

Organiza:



9:45 a 10:35 h. Taller 2. Inversión privada en el territorio. Cómo encajar ideas y dinero. Casos reales.

Las buenas **ideas para crear nuevas empresas** existen, pero sus promotores necesitan casi siempre de inversores para sacarlas adelante. Los **inversores privados** dispuestos a apostar por iniciativas empresariales de valor existen, pero necesitan conocer los proyectos. ¿Cómo encajar ideas y dinero? **¿Por qué no encajar ideas y dinero y hacerlo en el propio territorio de promotores e inversores?** ¿Qué busca un inversor privado? ¿Cómo consigue un proyecto o empresa financiación privada? Un inversor privado y una empresa que ha conseguido financiación privada nos dan todas las claves.

Modera/Presenta:

Roberto Payá Doménech, Director [CEEI Alcoy](#)

Ponentes:

- **Pedro Bisbal Andrés**, gerente de [CVBAN](#)
- Empresa pendiente de confirmar

Organiza:



10:35 a 11:35 h. Commercial Pitch: Cuéntalo y comparte.

Presenta en un minuto tu producto/servicio/empresa, promociónate gratis!!

Si tus objetivos son que te recuerden, despertar el interés por tu empresa, **promocionar tus productos, tus servicios, presentar públicamente novedades**,... aprovecha esta oportunidad y participa. Presenta tu negocio para promocionarlo. Es muy sencillo. El formato de presentación es *estilo libre*, puedes hablar, cantar, hacer mímica, disfrazarte, hacer teatro, dueto, monólogo... **lo que tú creas que sea la mejor forma de conectar con tu público**. Nada de presentaciones en powerpoint, videos, elementos multimedia...

Cada participante dispone de **un minuto para realizar la exposición**, tan sólo es necesario inscribirse. Un jurado evaluará las presentaciones teniendo en cuenta los **criterios de innovación, creatividad, pasión, claridad del mensaje, seguridad e imagen**.

Modera/Presenta:

Héctor Torrente Pastor, Director de la Asociación de Empresarios de [IBI](#).

Organiza:



11:40 a 12:30 h. Taller 3: Innovar de verdad o morir. Un reto para todos. Casos reales.

Crisis, etimológicamente, significa cambio. En la vida lo que no evoluciona y se adapta a los tiempos contemporáneos muere y en la situación económica actual ha quedado claro que también. Vamos a conocer **dos casos reales de pymes, LURBEL y PLA SISTEMES-NUNSYS** del sector industrial del textil y de las TIC. Son sectores cuyas **empresas viven en continua adaptación a las reglas del mercado globalizado y por eso innovando están vivas**. Son empresas que han innovado en tecnología, en procesos, en productos, lo cual les ha hecho **evolucionar y diferenciarse** de sus competidores. Son pymes que han innovado de verdad, es decir implicándose en ello al máximo trabajadores y empresa e invirtiendo todo lo que han podido. Conozcamos sus apasionantes historias llenas de muchas virtudes pero especialmente de coraje por sobrevivir y seguir creciendo a pesar de las dificultades.

Modera/presenta:

Vicente Donat, Secretario General de la [Confederación Empresarial CDE la Vall D'Albaida](#).

Ponentes:

- **Rafa Lurbe**, de la empresa [LURBEL](#).
- **José Pla**, de la empresa [PLA SISTEMES-NUNSYS](#).

Organiza:



11:40 a 12:30 h. Taller 4: Redes sociales en las PYMES, la oportunidad está ahí, lista, accesible y preparada para ser aprovechada ahora.

Casos de éxito de PYMES que han **aumentado su volumen de negocio gracias a la implementación de estrategias empresariales a través de las redes sociales**. Ya nadie sostiene aquello de que las redes sociales son exclusivamente válidas para las grandes empresas, y es que se ha demostrado que, con una estrategia adecuada, los medios sociales pueden ser igualmente beneficiosos para el pequeño negocio. Pero... **¿Cómo atraer al público objetivo?** ¿Cómo conseguir que la marca los “seduzca”? ¿Cómo podemos llamar su atención?

Ponentes:

- **Salva Jordà y Hugo Blanes:** socios fundadores de [Gurugú Rules C.B.](#) y creadores de la red social Gurugú.
- **Santiago Cano:** Gerente de [Fernando Cano Ropa de Hombre](#).
- **Isra García:** Consejero en nuevas formas de comunicación y marketing online, educador, speaker y agente del cambio.

Organiza:



Cámara
Alcoy



12:30 a 14:00 h. Plenario: ¡El empresario muerto en su despacho!

[D. Antonio J. Alonso Sanpedro](#), *business coach* de reconocido prestigio y especialista en Desarrollo Profesional, Liderazgo y Excelencia Empresarial, será el encargado de transmitir a los asistentes motivación e ilusión como único camino hacia el éxito en entornos difíciles.

Directivos con una cuerda atada a un peso. Peso que no es otra cosa que los objetivos que se ha comprometido a cumplir en el seno de la empresa en la que trabaja y cuyo arrastre cada vez es más difícil por el exponencial crecimiento de las dificultades que los mercados imponen a las empresas.

Organiza:

