

Málaga 19-20 nov 2014

 3^{er} foro de Autoempleo
ser **E**mprendedor

PROGRAMA V.21

jornadas de
sensibilización
del espíritu
emprendedor

Organizan:



Co-organiza:



Promotores:



Entidades colaboradoras:



Co-financiado por:



"El FSE invierte en tu futuro"

08:30 h. ACREDITACIONES

09:30 – 10:30 h. PONENCIA INAUGURAL

SOBREVIVIR EN EL SIGLO XXI (P.19.A)

Interviene: D. Fernando Bayón – Director General EOI

EMPRENDER: Una cuestión de ACTITUD ganadora

Interviene: D. Curro Avalos – Experto coach en motivación y desarrollo personal

PLENARIO – EL PLAN DE NEGOCIO

Presenta: D. Roberto López

11:00 – 12:00 h.

Oportunidades de negocio. **TENDENCIAS DEL MERCADO: ECONOMÍA REAL (P.19.B)**

Emprendimiento en el contexto del nuevo marco económico.

Intervienen: Dña. Esperanza Nieto – Analistas Económicos

D. Antonio Guevara – Decano de la Escuela de Turismo de la UMA

D. Alfredo Magliola – Director Comercial Natural Crunch

D. Jesús Pedrero – Director Comercial en Ticteck Tecnología

13:00 – 14:00 h.

Análisis del mercado. **IDENTIFICA TU CLIENTE (P.19.C)**

Charla eminentemente practica sobre las mejores maneras de identificar a tu cliente y las acciones más efectivas para captar su atención y conseguir fidelizarlo. Se explicaran casos reales para analizar los motivos de sus éxitos y fracasos.

Los asistentes serán también protagonistas a través de las preguntas y dudas que podrán hacer en tiempo real gracias a las redes sociales.

Interviene: Dña. Manuela Aránega - Gerente de AcciónMK y del Club de Marketing de Málaga

16:00 – 17:00 h.

Plan de Marketing. **MARKETING PARA MUY VALIENTES Y POCO RICOS (P.19.D)**

Dar algunas herramientas para plantear acciones de marketing (comunicación principalmente) con cierto nivel pero asumiendo que se tiene pocos recursos y que fueran fácilmente utilizables para darse a conocer.

Interviene: Dña. Patricia Iglesias – Coordinadora Dpto. Proyectos (CEM)

17:00 – 18:00 h.

Plan económico-financiero. **LOS NÚMEROS DE TU NEGOCIO (P.19.E)**

Partiendo de un adecuado plan de empresa y con la previsión de la viabilidad de nuestro negocio, debemos conocer nuestros estados económicos y financieros para determinar cuáles son nuestras necesidades financieras. Es importante conocer cuáles son las fuentes de financiación y los conceptos relacionados con la rentabilidad y otros ratios relevantes para el análisis del negocio.

Interviene: D. José Antonio Pérez Muriel

SALA DE TALLERES I

11:00 – 11:45 h.

Taller de **RECURSOS PARA EL EMPRENDEDOR. ‘Las ayudas existen’ (SI.19.A)**

A pesar de los tiempos que corren existen numerosos programas de apoyo al emprendedor, y en Málaga existe todo un elenco de entidades que están dispuestas ayudarte en tu aventura emprendedora, tanto económicamente como con otros recursos igualmente importantes. En esta charla dibujaremos el mapa de recursos de nuestra ciudad identificando cuáles son y las entidades que pueden ofrecértelos.

Presenta: Instituto Municipal para la Formación y el Empleo, Ayuntamiento de Málaga

Interviene: D. Antonio Peñafiel – Director Técnico de Cooperación Empresarial y Promoción de Empleo, Universidad de Málaga

12:00 – 12:45 h.

Taller de **EXPERIENCIAS – ‘Ponle marca a tu empresa’ (SI.19.B)**

Importancia de conocer las ideas propias y buscarles la forma de hacer de ellas negocio a través de la planificación, el plan de empresa y el no dejar escapar oportunidades. Establece las fases de transformación desde una idea inicial hasta una empresa con proyección exitosa.

Moderar: Promálaga

Intervienen: D. Eduardo Dueñas – Metrica 6

D. Miguel de Aguilera – La Promenade

16:00 – 16:45 h.

Taller de **INTERNACIONALIZACIÓN – ‘Como internacionalizar mi empresa’ (SI.19.C)**

La globalización ha hecho que, en las últimas décadas, la internacionalización de las empresas sea, en muchos casos, mas 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.

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

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

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

17:00 – 17:45 h.

Taller de **EXPERIENCIAS – ‘La cultura como empresa’ (S1.19.D)**

En el ámbito de la cultura muchas son las dudas que pueden asaltar al emprendedor: ¿Se entenderá el producto o servicio que ofrezco? ¿Tendrá buena acogida? ¿Necesitaré mucha inversión? Resolveremos algunos mitos acerca de estas cuestiones en el ámbito cultural. Porque emprender es un camino que va cambiando conforme vamos avanzando en él, daremos algunas claves fundamentales para adaptarnos al entorno sin morir en el intento.

Mesa de debate donde visionarios del sector cultural expondrán sus ideas y contarán sus experiencias de búsqueda de oportunidades de negocio en el sector de la creatividad.

Modera: Dña. Vanessa Monje – Vicepresidenta AJE Málaga y Directora mientrada.net

Intervienen: Dña. Mamen Sendra – Tu Autobiografía

Dña. Helene Mostertman – Restaurante Vino Mío

D. Michelo Toro – Apertura Fotografía

SALA DE TALLERES 2

11:00 – 11:45 h.

Taller de **INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD (S2.19.A)**

Presenta: D. José Aguilar Mancera – Gerente Agencia IDEA, Junta de Andalucía

Interviene: D. Ignacio del Valle – BYPASS

13:00 – 13:45 h.

Taller de **E-COMMERCE, MARKETING ON LINE Y REDES SOCIALES (S2.19.B)**

Modera: D. Gabriel Clavijo Sánchez – Director Andalucía Emprende, Junta de Andalucía

Intervienen: D. Juan Cassá – SE ADMITEN MASCOTAS

D. Antonio Fortes – Red Mouse

D. Álvaro Payo - Red Mouse

16:00 – 16:45 h.

Taller de **MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (S2.19.C)**

Partiendo de la máxima que todo mediador ha de cumplir de ser *“duro con el problema y suave con las personas”*

En el taller identificaremos los sentimientos y las emociones básicas que rodean todos los conflictos, tanto las más palpables como las subyacentes, aprenderemos a identificarlas y a anticiparse a ellas para controlarlas, pues como seres humanos es en los conflictos cuando más nos dominan llegando incluso a anular nuestra capacidad de razonar.

Realizaremos algunos test de autoconocimiento emocional que nos servirán para identificar pautas de comportamiento en nuestro proceder diario.

Presenta: Confederación de Empresarios de Málaga

Interviene: D. Andrés García Martínez – Abogado y Mediador del Sistema Extrajudicial de Conflictos Laborales de la Junta de Andalucía

17:00 – 17:45 h.

Taller de **ORATORIA Y COMUNICACIÓN – ‘Soy Emprendedor: soy mi mejor tarjeta de visita’ (S2.19.D)**

Una de las actividades más importantes del/la emprendedor/a es darse a conocer. Tendrá que acudir con frecuencia a foros, eventos, reuniones, networking..., con enfoque comercial, o para solicitar financiación, o para presentar proyectos, productos o servicios... En definitiva: **HABLAR EN PÚBLICO** se convierte en su más importante herramienta de presentación.

Se trabajara la comunicación oral: cómo mejorar la voz, la entonación, la pronunciación...; La importancia de la Comunicación no Verbal: el 60% de lo que el público recuerda tiene que ver con cómo lo digo., y no con qué digo. Y la forma de generar Mensajes-Discursos atractivos, atrayentes, sorprendentes. Sean breves -elevator speech-, sean más extensos.

Interviene: Dña. Lucía Miralles – Directora gerente de LAMBDA Soluciones de Gestión

SALA 3

11:00 – 14:00 h.

ENCUENTROS EXPRESS

Organiza: AJE Málaga

Para Participar: info@ajemalaga.org

SALA 4

11:00 – 12:00 h.

PROGRAMAS EMPRENDETUR (S4.19.A)

Líneas de financiación de la Secretaría de Estado de Turismo para apoyar modelos de negocio, productos y servicios innovadores en turismo.

Interviene: D. Luis Javier Gadea, Gerente del Departamento de Dirección de Investigación, Desarrollo e Innovación Turística. Segittur, Sociedad Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas

12:00 – 12:45 h.

EMPRENDER EN EL SECTOR TECNOLÓGICO: PROGRAMA MINERVA (S4.19.B)

Minerva es el programa de emprendimiento de referencia en Andalucía patrocinado por la Junta de Andalucía y Vodafone cuyo objetivo es apoyar a empresas y emprendedores del ámbito tecnológico que deseen acelerar su llegada al mercado, creando empresas de éxito que generen empleo y que sean sostenibles en el tiempo.

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

20 de noviembre de 2014

PLENARIO – EL PLAN DE NEGOCIO

Presenta: D. Roberto López

10:00 – 11:00 h.

Plan de organización. **LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS (P.20.A)**

Como liderar desde la confianza en uno mismo y hacia los demás.

Interviene: D. Ricardo Llamas – DEPORTAE

11:00 – 12:00 h.

La forma jurídica y fiscalidad en la empresa. **LA FIGURA LEGAL MÁS ADECUADA PARA TU PROYECTO (P.20.B)**

La primera parte de la ponencia tendrá por objeto la exposición de los elementos a tener en cuenta para elegir la forma jurídica más adecuada de la empresa. Además de los costes y plazos para su puesta en funcionamiento, se deben valorar la relación entre las estructuras de capital y de financiación, los modos de administrar la empresa, las relaciones entre los administradores y los socios, los trámites recurrentes a realizar y la adaptación de la compañía a las vicisitudes más habituales de la vida empresarial.

La segunda parte versará sobre las obligaciones fiscales para comenzar la actividad, así como las correspondientes a cada una de las formas elegida. Además, se tratarán los criterios para saber cuál es la forma más eficiente desde un punto de vista fiscal en cada momento.

Intervienen: D. José María López Jiménez - UNICAJA

D. Fernando Marcos – Socio del Área Fiscal de KPMG

13:00 – 14:00 h.

Clausura. **SINERGOLOGÍA (P.20.C)**

El objetivo de crecimiento del negocio, la optimización de sus recursos y la reducción de riesgos, conlleva implícito la necesidad de asegurar el éxito de la función directiva en un entorno dinámico e inestable. Este reto se canaliza mediante la responsabilidad que adquieren los directivos de generar valor en todas y cada de las interacciones que se producen a través su ejercicio profesional.

Conocer el grado de compromiso que adquieren nuestros colaboradores con el proyecto de negocio, es un elemento clave para su correcta implantación.

La Sinergología® ofrece al ámbito de la comunicación empresarial un método científico de análisis e identificación del grado de coherencia y autenticidad del estilo de comunicación de su interlocutor y del suyo mismo.

Interviene: D. David Ganuza – ESSIN

SALA DE TALLERES I

10:00 – 10:45 h.

Taller **FRANQUICIAS COMO MODELO DE NEGOCIO (S2.20.A)**

Hablaremos de la franquicia desde el punto de vista del franquiciado y del franquiciador: expondremos los pasos necesarios para adquirir una franquicia con éxito minimizando el riesgo, como expandir una empresa a través del sistema de franquicia y como convertirse en franquiciador adquiriendo un master franquicia internacional.

Presenta: BIC Euronova

Interviene: Dña. Tana Benasuly – T4 FRANQUICIAS

11:00 – 11:45 h.

Taller de **EXPERIENCIAS – ‘El éxito en e-commerce’ (S1.20.B)**

Dos emprendedores con amplia experiencia en e-commerce nos mostrarán las claves de cómo crear plataformas comerciales en internet.

Presenta: Parque Tecnológico de Andalucía

Intervienen: D. Fran Gómez – Eyplas

D. Juan Carlos López – E-autónomos

SALA DE TALLERES 2

09:00 – 09:45 h.

Taller de **FINANCIACIÓN – ‘Como buscar financiación empresarial’ (S1.20.A)**

Alternativas de financiación, especial atención a la financiación bancaria. La propuesta de financiación, elementos financieros que intervienen y su adecuada utilización.

Existen dos maneras para financiar una empresa:

Financiación Propia.- proviene del emprendedor y su equipo de trabajo (ahorros personales, etc).

Financiación Ajena.- proviene de fuentes externas al emprendedor (préstamos, avales y otras vías:

- Financiación Privada
- Financiación Pública

Se realizará un especial hincapié en la **financiación bancaria**.

Presenta: SOPDE

Intervienen: D. Domingo Joaquín Narváez - UNICAJA

Dña. Eva Gómez - MICROINVERSORES

10:00 – 10:45 h.

Taller de **RELACIONES ENTRE SOCIOS: ASPECTOS PREVIOS (S2.20.B)**

Herramientas destinadas a articular de la manera más óptima y segura los acuerdos alcanzados entre los socios que conforman una sociedad mercantil.

Presenta: ESESA

Interviene: D. José Antonio Ruíz Milanés

SALA 3

10:00 – 13:00 h.

NETWORKING DE MUJERES EMPRENDEDORAS (S3.20.A)

Organiza: Andalucía Emprende – Junta de Andalucía

Para Participar: ytrigueros@andaluciaemprende.es