impulso informa

Segunda Edición del Programa Impulso Executive "Foros de Excelencia en Management"

La Cámara de Comercio de Sevilla, con la colaboración y patrocinio de POPULAR BANCA PRIVADA, organiza el segundo programa IMPULSO EXECUTIVE: FOROS DE EXCELENCIA EN MANAGEMENT

En el marco del PLAN IMPULSO de la Cámara de Comercio de Sevilla, celebramos el pasado año los primeros foros executive, con más de 300 participantes provenientes de 200 empresas sevillanas (entre grandes empresas y pymes). Cinco foros orientados a la presentación de herramientas de mejora de alta dirección en el terreno de la gestión personal, aplicaciones estratégicas, modelos de mejora productiva y ventas. Siempre con el objetivo de trascender de lo meramente técnico para adentrarnos en el papel de aquellos que lideran nuestras empresas en sus diferentes ámbitos.

Para esta segunda convocatoria mantenemos invariable el objetivo de adentrarnos, a través de metodologías y herramientas prácticas generadas en la experiencia directiva de empresas en todo el mundo, en las claves personales involucradas en las tomas de decisiones. Entendemos que el desarrollo de habilidades directivas de alto impacto es fundamental en un mundo empresarial altamente globalizado, con un alto valor en la creatividad aplicada en la toma de decisiones y, con unas necesidades de adaptabilidad muy cambiantes condicionadas por los mercados y las variables geopolíticas.

En este entorno cada vez más complejo la persona como ser individual adquiere por tanto un mayor valor, y un enfoque de trabajo y aprendizaje singular, privado y alineado a sus propias especificidades es necesario y relevante, así como bien valorado, para los profesionales de hoy.

Esperamos que estos foros de management les resulten tan interesantes al menos como los de la pasada convocatoria.

Desde la Cámara de Comercio de Sevilla y desde las empresas sevillanas, queremos agradecer a POPULAR BANCA PRIVADA su integración en el proyecto, sumando así valor al presente programa IMPULSO EXECUTIVE y contribuyendo en el desarrollo económico de nuestra ciudad.

De izquierda a derecha, Salvador Fernández, director gerente de la Cámara de Comercio; Eduardo Pérez Lozano, director territorial de Popular Banca Privada; Francisco Herrero, presidente de la Cámara de Comercio y Manuel Lezama, director de Popular Banca Privada de Sevilla.

PROGRAMACIÓN DE LOS FOROS

FORO 1: 28 de Septiembre de 2011

"Fuentes complementarias a la financiación bancaria enfocadas a optimizar la competitividad de los negocios"

Con un enfoque previo del Family Office, de sus objetivos, fines y parcelas de actuación como herramienta de gestión eficiente de la propiedad empresarial y fami-

DESDE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SEVILLA Y DESDE LAS EMPRESAS SEVILLANAS, QUEREMOS AGRADECER A POPULAR BANCA PRIVADA SU INTEGRACIÓN EN EL PROYECTO, SUMANDO ASÍ VALOR AL PRESENTE PROGRAMA IMPULSO EXECUTIVE Y CONTRIBUYENDO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE NUESTRA CIUDAD

liar, Agustín Torres, socio director de ONEtoONE Capital Partners (una de las principales empresas españolas en el asesoramiento en fusiones y adquisiciones empresariales), hablará sobre las fuentes de financiación complementarias a la financiación bancaría.

Las operaciones corporativas como fuente de financiación, analizando las operaciones en España y Andalucía en el último año, nos permitirá encuadrar las distintas modalidades de búsqueda de inversores: Fondos de capital riesgo, inversores particulares, grupos industriales, y el mercado alternativo bursátil (MAB). El proceso de búsqueda y selección, las experiencias de otras empresas en este ámbito clave de decisión, nos acercarán de forma práctica a las soluciones reales de la financiación hoy desde una perspectiva innovadora y moderna.

FORO 2: 27 de Octubre de 2011

"El secreto" para empresas: ¿cómo conseguir objetivos y disfrutarlos desde un management moderno y competitivo?

Mikah de Waart, consultor de reconocido prestigio internacional y coach ejecutivo, tratará de explicar aquellas claves del management moderno puestas en práctica por empresas de los cinco continentes, y que permiten el cumplimiento de las metas y los objetivos empresariales y personales. Analizar a través de la física cuántica y la Ley de la atracción porqué el alcance del éxito está en nuestra mano, y su aplicación en la empresa y en la vida personal es sólo un problema de decisión, es el objetivo fundamental de este foro. Motivación, cambio cultural, liderazgo, rentabilidad, reorganización, son algunas de las variables que afectan al proceso y que serán puestas en común.

FORO 3: 23 de Noviembre 2011

"Innovación: de la ficción a la realidad"

Oscar Gracia, director de Operaciones de Tea Cegos Deployment, será el ponente de este foro. Llevar la innovación a las empresas es hoy reto obligado si queremos tener organizaciones competitivas. Pero la clave de esta implantación está en el modelo de referencia que pueda utilizarse para que lo innovador genere conocimiento y ventajas competitivas en las empresas.

Describir y explicar un modelo de implantación real, es el objetivo básico de esta jornada. Veremos así las diferencias entre mejorar e innovar. Trabajaremos el enfoque para la gestión del valor y para la propuesta de nuevo valor. Presentaremos un modelo de innovación que trata de desarrollar la creatividad de las personas y la fluidez de las ideas para alcanzar resultados. Fijaremos las recomendaciones para abordar la transición hacia la innovación en la organización.

FORO 4: 25 de Enero de 2012

"Liderazgo efectivo: el motor del cambio y la competitividad en las empresas hoy" Casos prácticos de transformación

Oriol Segarra, COO (Chief Operations Officer) de Synthon Holding (multinacional farmacéutica con 1200 trabajadores repartidos por cuatro continentes), experto internacional y autor de éxito sobre liderazgo y transformación empresarial, nos aportará sus claves prácticas sobre la gestión del cambio en las organizaciones que quieren alcanzar el éxito en sus objetivos.

El liderazgo, enfocado al modelo de gestión de aquellas personas que tienen en su responsabilidad la toma de decisiones, tiene sus claves prácticas, su metodología y su sistema si realmente queremos que sirva para generar empresas competitivas. Este enfoque práctico orientado a resultados, respetuosa con las personas y liberador de talento, ha permitido a empresas como Synthon Holding un crecimiento competitivo internacional en muy poco tiempo.

FORO 5: 23 de Febrero de 2012

"Gestión inteligente de empresas familiares sin ánimo de caducidad"

Jose María Perez, consultor especializado de Garrigues, abordará el problema de la sucesión en empresas familiares en las que sigue siendo frecuente pensar que "si nosotros nos llevamos bien, no tendremos esos problemas", o "el día que pase algo ya lo solucionaremos". Sin embargo, la experiencia nos dice que con el tiempo, los conflictos aparecerán y, si no se han anticipado mecanismos que permitan su resolución, éstos provocarán la desaparición no sólo de buenas empresas, sino de buenas relaciones familiares.

Con el objetivo de evitar estas situaciones, en este foro de debate les invitamos a participar en una jornada de trabajo en la que, considerando la problemática específica de las empresas familiares andaluzas, se analicen mecanismos para planificar la sucesión y el relevo generacional tanto desde una perspectiva patrimonial (impacto en el patrimonio familiar del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones), como desde un punto de vista relacional (relaciones familia-empresa y mecanismos de resolución de conflictos).