

EMPRESAS

Javier Pérez Dolset, presidente de ZED, Premio Emprendedor del año

ERNST & YOUNG Javier Pérez Dolset, presidente del Grupo ZED, ha recibido el *Premio Emprendedor del Año 2008*, otorgado por Ernst & Young, en colaboración con el IESE, Vocento y Fortis. El jurado concedió cinco galardones más: Trayectoria Empresarial, para Higinio Arteta, presidente de Incoesa; Emprendedor Emergente, para Gabriel Masfurro, presidente y consejero delegado de USP Hospitales; Internacionalización, para Francisco Martínez-Cosentino, presidente de Grupo Cosentino; Innovación, para Jaime Grego, presidente ejecutivo de Laboratorios Leti. Además, dio el premio al Emprendedor Social a Cristóbal Colón, presidente de La Fageda.

Grado en Gestión Cultural

UNIVERSIDAD NEBRIJA La Universidad Nebrija ha creado un grado en Gestión Cultural, adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior. Este grado de la Facultad de las Artes y las Letras pretende fomentar una disciplina hasta ahora escasamente considerada en las universidades españolas.

Crecimiento récord en España

MSC CRUCEROS MSC Cruceros tiene previsto registrar un crecimiento récord en España este año, en el que aumentará la presencia de sus barcos en puertos españoles y ofrecerá a los viajeros "productos de altísima calidad a precios competitivos", según su director general, Domenico Pellegrino.

La compañía supera las previsiones y factura 22,2 millones de euros en 2008

ASAS SYSTEMS La compañía de ingeniería Asas Systems, especializada en el diseño y la instalación llave en mano de plantas industriales, fundamentalmente para el sector del automóvil, cerró el pasado ejercicio con unas ventas de 22,2 millones de euros, el 90% de las cuales realizadas fuera de España. Asas Systems ha superado así su previsión inicial y ha incrementado notablemente la facturación obtenida al cierre de 2007 (17,8 millones de euros). La cartera actual de pedidos de la compañía supera los 18 millones de euros y deja cubierta gran parte de los 23 millones de euros en ventas previstos para este año.

Redes de contactos que impulsan la puesta en marcha de nuevos negocios

CONTACTO9 Crecento y CDO han organizado en Madrid un encuentro que reunirá a 150 empresas de España e Italia con el fin de entablar relaciones basadas en la confianza y encontrar los socios ideales.

Expansión. Madrid Facilitar el encuentro entre empresarios y establecer relaciones que propicien la puesta en marcha de nuevos negocios. Ése es el principal objetivo de *Contacto9*, que se celebrará el 27 de marzo en Madrid, organizado por la firma española especializada en *networking* Crecento y la asociación empresarial italiana Compañía de las Obras (CDO). Al encuentro, que nace con vocación de convertirse en anual, asistirán alrededor de 150 empresarios, procedentes de las firmas que integran la red de Crecento y los asociados a CDO, tanto de España como de Italia, así como responsables de algunas de las sedes que esta última organización tiene en varios países de Latinoamérica (Venezuela, Chile y Colombia), que aportarán información sobre sus empresas socias al otro lado del Atlántico, según José Luis Linares, director general de CDO en España.



Empresas de Italia y España tendrán ocasión de hacer negocios en esta jornada. En la imagen, un encuentro 'Profit' organizado por Crecento.

Cooperación

Sus representantes tendrán ocasión de dar a conocer su compañía y las expectativas, de cara a encontrar un socio que facilite sus objetivos. "La cooperación empresarial es la dinámica del encuentro y nosotros proporcionamos el entorno. La novedad en esta ocasión es el tipo de reunión. Hay muchas citas empresariales, pero tienes que ser capaz de contactar con esa persona. Aquí la metodología es clara, todos los participantes tienen su momento para venderse a los demás y su momento para decir con quien les interesaría hacer negocios", afirma Sergio Ona, socio-director de Crecento.

La firma española se encargará de la dirección técnica del evento (patrocinado por Lufthansa y con la colaboración de la cadena hotelera Husa), facilitando la comunicación entre las partes. Para

CDO: Más de 35.000 asociados

Compañía de las Obras (CDO) nació en 1986 en Italia y actualmente cuenta con 35.000 socios en todo el mundo, pertenecientes a pymes, autónomos, entidades sociales y ONG, que cuentan con 500.000 empleados y una facturación de 45.000 millones de euros. La organización está presente desde hace diez años en España, donde tiene 300 asociados, aunque su actividad se centraba más en actividades culturales. La organización de *Contacto9* forma parte de su objetivo de impulsar su actividad económica en España, a través del apoyo a las pequeñas empresas mediante la colaboración, participando en un encuentro parecido a los que realiza en Italia. Allí, desde hace varios años, CDO organiza *Matching*, una feria multisectorial que se celebra en Milán y que se ha convertido en un referente. Durante tres días, 2.500 empresas de todo el mundo se reúnen para conocer qué y con quién quieren entablar una relación comercial.

asegurar su efectividad, en la ficha de inscripción, las compañías deben describir su actividad, las áreas de interés y los sectores en los que desearían contactar con futuros socios. Con esta información, los empresarios rotarán sucesivamente por distintas salas

para conocerse, presentar en un minuto su compañía, escuchar la exposición de los demás y decidir si quiere reunirse con alguno de ellos por separado, aprovechando para ello la hora de la comida y el café. "De ese modo rompe la barrera y propicia la cita para

Crecento: la experiencia del 'networking'

Crecento, con sede en Pamplona, tiene actividades de *coaching*, asesoría y *networking*. Dentro de esta última, ha creado una red donde los empresarios pueden hallar contactos, sinergias, colaboraciones, nuevos mercados y negocios. Esta actividad se desarrolla a través de los *Profit Club* situados en la zona norte (Valladolid, Zaragoza, Logroño, Bilbao y Pamplona), aunque su objetivo es sumar 15 ciudades más hasta finales de año. Los *profits* celebran reuniones cada quince días, creando un entorno de negocios en el que entre 25 y 30 empresarios, intercambian experiencias, contactos y posibilidades de negocio. "Se crea el hábito de encontrarse, decir públicamente qué has conseguido, con quién has contactado y has puesto en contacto. Con el tiempo, te conviertes en el comercial de tus 24 compañeros", dice Sergio Ona. También organiza encuentros *interprofit* (interprovinciales) y dispone de una plataforma online, que permite a los asociados seguir en contacto.

ese primer contacto. Además, durante toda la jornada nos ocuparemos de que no estés solos, que los que han mostrado interés se reúnan y de que todo el mundo se lleve tarjetas del resto de participantes para mantener el contacto", añade Ona.

La cuota de inscripción en *Contacto9* oscila entre 80 euros para los asociados a CDO y Crecento y 150 euros, con documentación y almuerzo incluido. El plazo de inscripción finaliza el 9 de marzo. Más información en cdo.es.

La jornada, en la que está

El encuentro**FECHA**

La jornada se celebrará el 27 de marzo en Madrid, organizada por Crecento y la organización CDO.

ANUAL

El encuentro, patrocinado por Lufthansa y la colaboración de la cadena Husa, nace con vocación de convertirse en la cita anual del 'networking'.

ASISTENTES

Participarán cerca de 150 empresarios de España e Italia, que previamente han planteado los sectores en los que desean hacer negocios.

METODOLOGÍA

Repartidos en grupos, cada uno dispondrá de un minuto para presentar su empresa, escuchar a sus colegas y decidir si quiere reunirse después con alguno de ellos.

INSCRIPCIÓN

El plazo de inscripción para la jornada finaliza el próximo 9 de marzo. Más información disponible en la página web cdo.es.

previsto celebrar reuniones sobre *networking* y gestión empresarial, contará con la presencia del presidente de la Región de Lombardia, Roberto Formigoni, aprovechando su estancia en la capital para el Encuentro Madrid, un evento cultural que se celebrará durante ese fin de semana en la Casa de Campo. También asistirán el presidente de CDO Italia, Enrico Biscaglia, y el presidente de CDO España, Ettore Pezzuto.

"El gran objetivo es que las empresas salgan con la posibilidad de hacer negocios en España, Italia u otros países, conocer un proveedor, un cliente o a una persona que les pueda llevar donde necesitan, creando relaciones de confianza. Pensamos, además, que es un momento muy acertado para este tipo de encuentros, ya que reuniéndose con otros empresarios pueden buscar puntos de colaboración y nuevos negocios", afirma Sergio Ona.