

Apertura y recepción de asistentes. 8.45**Acto de apertura / Presentación y bienvenida.** 9.30-10.00**Luis Pardo.** CEO & EVP Sage Spain.**Somos Únicos.** 10.00-10.45

Todas las empresas tenemos que buscar aquello que nos hace únicos, aquello que nos diferencia del resto, algo por lo que merece la pena luchar y una vez encontrado ser capaces de hacer realidad nuestro sueño con toda nuestra pasión.

Kike Sarasola. Fundador y Presidente de Room Mate Hotels.**Coffee break.** 10.45-11.30**Evolución del Despacho Profesional**

Un sector cada vez más competitivo y en proceso de modernización. Conoce cómo adaptarte a los retos de un mercado cada vez más complejo y cómo mejorar la digitalización de tus procesos.

Somos Futuro. 11.30-12.00**Olga Viza.** Periodista, conductor.**José María Raventós.** Managing Director Accountants Sage Spain.**Marta Campos.** Product Marketing Manager de Sage Spain.**La transformación del Despacho para afrontar los retos.**

12.00-12.45

De despachos tradicionales a empresas de servicio: tecnología, tamaño y talento.

Olga Viza. Moderadora.**Panel de expertos:****Carmen Blázquez.** Socio Titular. AG Consultores.**José Pedro Martín.** Director. Centro de Innovación de Despachos Profesionales.**Ramón María Calduch Farnós.** Presidente de ADADE.**Paula Fernández Ochoa.** Socia de +MoreThanLaw.**Esteban García Pérez.** Miembro del Consejo Directivo del RASI, Registro de Auditores de Sistemas de Información.**Colegio General de Economistas.****Adolfo Jimenez Ramirez.** Presidente. ASEFIGET,

Asociación Española de Asesores Fiscales y Gestores Tributarios

Marketing de servicios, también para los Despachos.

12.45-13.15

Es el momento de apostar por nuevos modelos de gestión que permitan el crecimiento y la mejora de resultados.

Juan Luis Polo. Presidente de las Agencias Digitales de España y Fundador de Territorio Creativo.**La voz del cliente.** 13.15-13.45

Las necesidades de los clientes y el uso de la tecnología como palancas de crecimiento para los despachos profesionales.

Olga Viza. Moderadora.**Entrevistas:****David González.** Socio Titular. Glezco Consultores.**José Antonio García Lopez.** Mobility Sales Specialist – Iberia. Hewlett Packard.**Raúl Fernández Reinoso.** Customer Support Direct. Sage.**Pausa almuerzo y networking 13.45-15.30****Novedades en Legales.** 15.30-16.30Análisis de las principales novedades fiscales en 2016. 15.30-15.45 **Entrevista:****Rufino de la Rosa Cordón.** Director de Técnica Tributaria. AEAT.**15.45-16.30 Panel de expertos:****Rufino de la Rosa Cordón.** Director de Técnica Tributaria. AEAT.**Ronald Lozano.** Product Manager Legal. In Spain Product Delivery. Sage.**Ana Ortiz de Urbina.** Redactora del Área Fiscal-Contable. Lefebvre El Derecho.**Bartolomé Sánchez.** Asociado Área Fiscal. Cuatrecasas, Gonçalves Pereira.**Soluciones de Sage para el Despacho.** 16.30-17.00

Experto Producto Sage.

Xavi Bajo. Product Manager Accounts and Tax. In Spain Product Delivery. Sage.**Ronald Lozano.** Product Manager Legal. In Spain Product Delivery. Sage.**Somos...Ya veremos.** 17.00-17.45

Después de tanto trabajo, tanto stress, los clientes, proyectos, la crisis, los políticos,... queremos que todo el mundo llegue a casa sano y salvo, si no como nuevo, al menos con una sonrisa en los labios. Un diagnóstico de la realidad con una pátina de buen humor.

Juan Luis Cano y Sara Solomando. Periodistas y ahora haciendo radio en M80.**Mundo Emprendedor**

La cultura emprendedora es la base de una economía de futuro. Talento innovador, últimas tecnologías y vías de financiación novedosas son clave para la creación de empresas y negocios autónomos.

Somos Emprendedores. 11.30-11.45**Laura Blanco.** Directora del programa Mercado Abierto. Capital Radio.**De la idea a la empresa.** 11.45-12.15

La idea es solo una parte del éxito, pero ¿cómo convertirla en empresa?

Ana Rosell Granados. Fundadora. AR10.**Dónde están mis clientes.** 12.15-12.45

El principal objetivo de cualquier empresa es identificar dónde están sus clientes y atraerlos.

Rafael Muñoz. Socio Director. RMG Asociados.**Puesta en marcha de una nueva empresa con Sage One.**

12.45-13.00

En 15' vamos a demostrarte lo sencillo que es para un autónomo o una pequeña empresa empezar a usar Sage One y la gran diferencia que supone respecto a una gestión no profesional.

Juan Andujar. Product Marketing Manager. Sage Spain.**Fuentes de financiación: tradicional vs. alternativa.**

13.00-13.30

Iniciar un proyecto necesita de financiación, lo tradicional, acudir a una entidad bancaria, o lo innovador, las 3F's Family, Friends & Fools.

Luis Endera. Director de Cine.**Carlos Cabada.** Director Financiero. Northgate.**Gabriel Alvarez.** Socio Titular. Despacho Aselegal.**Diego Bestard.** Director General. Spotcap.**Yo lo he hecho.** 13.30-14.00

La experiencia de otras empresas nos sirve como modelo a implantar en nuestras organizaciones. Aprender de la experiencia, mejorar con la práctica.

Marián Gómez Campoy. Directora. MGC&Co.**Antonio Espinosa de los Monteros.** CEO. Auara.**José Luis Rojano.** Presidente. Wug.**Pausa almuerzo y networking. 14.00-15.30****¿Cómo conseguir que tu startup se convierta en un "hype"?** 15.30-16.00

Conseguir generar una marca de la nada.

Jaime Garrastazu Enrique. Co-Founder. Pompeii.**La voz del emprendedor.** 16.00-16.30

La experiencia de otras empresas nos sirve como modelo a implantar en nuestras organizaciones. Aprender de la experiencia, mejorar con la práctica.

Moderador:**Jordi Ramon.** Country Marketing Director. Sage Spain & Portugal.**Mesa Redonda:****Jaime Díaz.** CFO. Bulldog TV.**Luis García.** Asesor Financiero. Segurfin.**Luis Giménez Domenech.** Director. Despacho Giménez & Domenech.**Beat Goetschi.** Business Executive to EVP. Sage Spain & Portugal.**Lean startup: crear-construir-medir-aprender.**

16.30-17.00

Emprender con el mínimo riesgo y la mínima inversión. Conseguir entender lo que quieren los clientes para optimizar el desarrollo del producto.

Juan Monzó. CEO. Exovite.**Transformación digital del Negocio**

El consumidor actual tiene un rol cada vez más importante en la sociedad digital. Descubre cómo ha cambiado la manera de relacionarnos con nuestros clientes y cómo adaptarnos a esta nueva realidad.

Somos Digitales. 11.30-11.45**Fernando Rivero.** CEO. Ditrendia.**Nuevo perfil del cliente: conectado, informado y exigente.**

11.45-12.15

Los consumidores han pasado de ser sujetos receptivos a sujetos activos, un nuevo modelo al que las empresas deben adaptarse.

Alberto Heras. Director de Marketing. Getafe C.F.**Jesús Lorente.** Gerente. Lorente y Lorente. Delegado del Centro de Innovación de la Pyme.**Fernando Galvache.** CIO. Sage Spain.**María Redonda.** Social Media & Digital Strategy, The Plan Company.**Nadie me ve, nadie me oye: estrategias SEO, SEM y RRSS.**

12.10-12.35

La escucha comercial activa debe estar presente en las empresas para ofrecer respuestas válidas y consistentes.

Moderador:**Juan Guerrero.** Digital Senior Manger. Sage Spain.**Mesa redonda:****Marta Gutiérrez.** CEO. Sr. Burns.**Fernando Maciá.** CEO. Human Level.**Javier Oliete.** Director General. Neo Ogilvy.**Cómo abrir una tienda en 10'. 12.35-12.55**

Aplicar estrategias digitales o abrir nuevos canales de venta no tiene por qué ser complicado ni arriesgado. Extiende tu negocio hacia nuevos horizontes.

Juan Miguel Rueda. Product Marketing Manager. Sage Spain.**Mathieu Chauvin.** International Partnership Manager de Xopie**Optimizando las ventas en un mundo conectado.**

12:55-13:20

Nuevas estrategias para nuevos canales. Estar con nuestros productos donde se encuentran los consumidores.

Francisco de Sebastian. Sales Manager Iberia & Francia.

LinkedIn.

La solución punto de venta para todo tipo de negocios.

13.20-13.35

La clave del éxito para empresas que necesitan un TPV es que éste se adapte a ella. La tecnología debe ser fácil de usar, ágil y sencilla para una venta con el máximo control.

Antonio Roldán. Product Marketing Manager. Sage Spain.**Estrategias digitales para el desarrollo y crecimiento de la empresa.** 13.35-14.00

La transformación digital es un desafío que implica desarrollar una actitud digital para alcanzar nuestros objetivos.

Tristán Elosegui. Fundador y Consultor de Marketing. Matridiana.**Pausa almuerzo y networking. 14.00-15.30****El viaje del cliente, articulando el servicio digital.** 15.30-16.00

Diseñar "viajes" que beneficien tanto al cliente como a la empresa y administrar el viaje del cliente para garantizar una experiencia dinámica y personalizada.

Rafael Zaragoza. Cofounder & Creative Director. Thinkers Co.**La voz del cliente.** 16.00-16.30

La experiencia de otras empresas nos sirve como modelo a implantar en nuestras organizaciones. Aprender de la experiencia, mejorar con la práctica.

Daniel Díez de Dios. Digital Strategist. Territorio Creativo.**Javier Esteban.** Senior Brand Manager. Pirendo.**Alfonso Piñero.** Director Ejecutivo. Social Brains.**Victor Costa.** Consultor Tecnológico.**Jordi Puxench.** Interim VP of Product Delivery Sage Spain.**Los enemigos invisibles de la transformación digital en la empresa (procesos, visión, cultura,...)** 16.30-17.00

El éxito del proceso de transformación digital requiere de liderazgo al máximo nivel pues implica un cambio en la estructura de la organización y en la cultura de la empresa.

Carlos Astorqui. General Manager. Eltiempo.es**Nuevos paradigmas en la gestión del talento**

Nuevos escenarios empresariales donde los empleados viven en un mundo hiperconectado. Afronta el reto de gestionar el talento de manera diferente para formar un equipo más colaborativo y comprometido con tu organización.

Somos Talento. 11.30-11.45**Eugenio de Andrés.** Socio. Tatum.**El rol de rrhh en la estrategia.** 11.45-12.15

En un contexto donde los productos son comodities el único factor diferenciador son las personas y recursos humanos es un socio estratégico para la organización.

Abel Las Hayas. Director de Recursos Humanos.

Valvospain.

El Departamento de RRHH del Futuro. 12.15-12.30

Vamos a demostrarte de forma práctica el valor añadido que puede aportar un departamento de RRHH con herramientas potentes para la gestión del personal y cómo éste aumenta su productividad, motivación y clima laboral como objetivo estratégico.

Anelén Santilari. Product Marketing Manager. Sage Spain.**El contrato emocional (engagement).** 12.30-13.00

No es suficiente contar con equipos bien preparados, se necesitan profesionales altamente comprometidos con los objetivos.

Hugo Serantes. Seleccionador Nacional de Rugby,

coach, ponente y formador en hugoserantes.com

Cómo detectar e impulsar el talento. 13.00-13.30

El talento será el punto diferenciador entre las empresas y el reto tener a los mejores profesionales dentro de la organización.

José Luis Abajo – Pirri. Maestro de esgrima, medallista olímpico en Pekín 2008, conferenciante y presentador.**La transformación del puesto de trabajo (virtualización del puesto).** 13.30-14.00

Flexibilidad, adaptar las condiciones laborales a las exigencias del talento para fidelizarlo.

Mesa redonda:**Susana Hídalgo.** People Director. Sage Iberia.**Jorge Calviño.** Director de Recursos Humanos. Alain Afflelou.**Yolanda Redondo** (Afianza).**Pausa almuerzo y networking 14.00-15.30****¿Cómo medir, qué medir? El desafío del crecimiento y la productividad.** 15.30-16.00

Las organizaciones no están preparadas para competir en entornos cambiantes pues las hemos construido para ser predecibles y medibles. Ser competitivos implica poder interactuar con una nueva realidad que afronta los cambios como oportunidades.

Javier Remón. HR Development Manager. Ferrovial Agroman.**Supertalento. No busques empleados, busca profesionales** 16.00-16.30

Clientes conectados necesitan directivos y empresas conectadas.

Alfonso Alcántara. Director de Yorienta.com**En busca del compromiso.** 16.30-17.00

Cómo comprometer a las personas en el proyecto empresarial.

Eduardo Gismera. Profesor. Universidad Pontificia Comillas – ICADE.**Cómo hacer crecer tu negocio**

Un nuevo enfoque en la gestión de las pymes está empezando a despuntar. Eliminar las barreras tradicionales de financiación, globalizar los negocios y generar un entorno permanente de innovación son algunas de las pautas a seguir.

Somos Competitivos. 11.30-11.45**Miguel Ángel Robles.** Director General. Interban Network.**Financiación tradicional vs financiación alternativa.**

11.45-12.15

La financiación tradicional supone un porcentaje elevado de la financiación obtenida, pero la falta de crédito en los últimos años, ha llevado al desarrollo de alternativas de financiación.

Mario Cantalapiedra. Economista. Profesor MBA EOI.**La internacionalización: estrategia y crecimiento.**

12.15-12.45

Abrirse a nuevos mercados y traspasar fronteras, como estrategia vital para el crecimiento económico de las compañías.

Raúl Morales. Director. STYC (Grupo ATISAE).**Sage X3, Más rápido, más sencillo, más flexible.**

12.45-13.05

Ya puedes crecer más rápido sin tener que aumentar de tamaño. Sage X3 pertenece a la nueva generación de soluciones de gestión empresarial que te permitirá cumplir tus objetivos.

Javier Jiménez Rivera. Responsable de Desarrollo de Negocio de Sage X3 en España.**David Gómez Mena.** Product Marketing Manager Sage X3 en España.**Crecer innovando: de la estrategia al negocio.**

13.05-13.35

Repensarnos permanentemente para crecer, para mejorar nuestros procesos, para hacer diferentes nuestros productos.

Enric Rello. Director Financiero – CFO. Oryzon. Profesor Titular de Economía y Empresa. Universidad Abat Oliba CEU.**Rocio Alonso Vallín.** Directora de Organización y SS.GG. Fundación Juan XXIII Roncalli.**Luis San Juan.** Gerente de Marketing. Northgate.**Gestión y control de costes para ser competitivos.**

13.35-14.00

La actitud ante los costes forma parte de la cultura de la empresa y un modelo adecuado a la organización que nos permita controlarlos es necesario para ser competitivos.

Cristóbal Montero Rodríguez. Director de Control Financiero. Leroy Merlin España, SLU.**Pausa almuerzo y networking. 14.00-15.30****Buscando la rentabilidad.** 15.30-16.00

Claves para una gestión financiera eficaz que nos permita ser más rentables.

Lorenzo Escobar. Director Financiero. Grupo Lledó.**La voz de los clientes.** 16.00-16.30

La experiencia de otras empresas nos sirve como modelo a implantar en nuestras organizaciones. Aprender de la experiencia, mejorar con la práctica.

D. Angel Luis Sierra. Financial & Administration. Director. Cox Gomyll.**Jose María Martín.** Socio Director. Despacho Madom Management.**Rosa Diaz Moles.** Directora General. Panda Security España.**Los retos de la gestión financiera integral.** 16.30-17.00

Gestión del riesgo, planificación financiera, financiación, gestión de la tesorería, son algunos de los temas claves para una gestión financiera integral.

Juan Artemio de Prado. Director Financiero. Elizabeth Arden.**Lucas de Mendoza.** Chief Operations Officer. LoanBook.**Juan Pablo Herrera.** CFO Sage Spain.