

# apd

# Formación Executive

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN



## I Executive en Transformación Digital

Qué necesitamos saber para competir en el mercado actual

Santiago de Compostela, 7 de noviembre de 2018

apd

in.tu.in  
by instra



# I Executive en Transformación Digital

## Qué necesitamos saber para competir en el mercado actual

### Objetivos:

Formar a los participantes en la metodología contrastada para afrontar el cambio digital que se requiere para seguir siendo competitivos en el mercado actual. Se abordarán las herramientas clave y procesos para afrontar con garantías el cambio a la nueva era digital.

### Metodología:

- Exposición del consultor formador.
- Trabajos individuales y en grupo.
- Estudio de casos.
- Intercambio de experiencias.

### A quién va dirigida:

- Directores Generales
- Directores Funcionales
- Gerentes con personal a su cargo.
- Responsables de Cambio Digital en las empresas

# Contenidos del programa:

## Módulo 1

### Xavier Marcet

Presidente de Lead  
To Change



**Estrategia,  
Agilidad,  
Coherencia.**

De 9:45 a 11:30h

## Módulo 2

### Alberto Díaz

Responsable de  
Soluciones Verticales y  
Transformación Digital de R

+

### Franc Carreras

Profesor de Marketing  
Digital en ESADE



**El impacto de la  
tecnología en el  
negocio.**

De 11:30 a 13:45h

## Módulo 3

### Caso práctico 1

**PABLO GAJINO**

Director de Desarrollo de Negocio  
INTUIN



### Caso práctico 2

**MARICRUZ RUBIO**

Directora de Recursos Humanos  
GRUPO DAORJE

**El impacto de la  
transformación digital  
en la organización y  
procesos de la  
compañía.**

De 15:30 a 17:30h



### Xavier Marcet

**Presidente de Lead To Change**

Xavier Marcet es Presidente de Lead To Change una empresa de consultoría en innovación estratégica que tiene por misión ayudar a las empresas a desplegar modelos de innovación muy orientados a resultados y a darles apoyo en el desarrollo de sus proyectos de innovación y emprendimiento corporativo. LTC, tiene sede en Barcelona, Boston y Santiago de Chile

Xavier Marcet ha sido profesor asociado de la Universidad Autónoma de Barcelona, de la Universidad Pompeu Fabra y de la Universidad Diego Portales de Chile y la Universidad Nacional de Sanmartín en Argentina. Anualmente dicta unas 40 – 50 conferencias / ponencias de media. Actualmente es Presidente de la Barcelona Drucker Society y con anterioridad ha sido presidente del Think Tank Barcelona Breakfast. Participa habitualmente desde hace 8 años en el programa de economía de Catalunya Informació: Economia i Empresa. Su último libro editado es "Cosas que aprendemos después" (Plataforma Editorial, 2010) e "Innovación Pública" en Chile, Septiembre de 2013



### Franc Carreras

**Profesor de Marketing Digital en ESADE**

Elegido por el diario Expansión como uno de los 50 mayores expertos sobre transformación digital en España. Actualmente es colaborador académico en ESADE, co-fundador de MamisDigitales.org consultor digital en Ebiquity, Epson, Caixa d'Enginyers y Bodegas Torres y mentor para el programa de aceleración de startups Google Launchpad y para la incubadora Wayra (Telefónica). Ha sido Director de Marketing Digital del sello discográfico RCA de Sony Music en Nueva York y ha dirigido campañas de marketing para cantantes como Santana, Aretha Franklin, Whitney Houston, Jamie Foxx, Leona Lewis y los ganadores del concurso American Idol. Además fue el creador de SeaKnots.com, red social de nicho líder en Estados Unidos y fundador de startups como Trabajo Próximo o ChicPlace.com.



### Alberto Díaz Freire

**Responsable Soluciones Verticales y Transformación Digital en R**

Profesional del sector de las tecnologías de información y las comunicaciones, desarrollando diferentes funciones que van desde la consultoría y asesoramiento a empresas, a la implantación de sistemas y soluciones TIC, y al desarrollo de servicios y proyectos de innovación como responsable de los productos cloud y seguridad en R. Amplia experiencia en el sector TIC con cerca de 20 años. Altamente comprometido y con iniciativa. Con clara visión orientada a los objetivos estratégicos que, junto a la experiencia y amplio conocimiento del sector, me han permitido desarrollar e implantar con éxito soluciones y servicios dentro del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. En la actualidad, como Responsable de Soluciones Sectoriales en el Grupo Euskaltel desarrollo servicios para acompañar y ayudar a nuestros clientes en su camino de la transformación digital.



### Pablo Gajino

**Director de Desarrollo de Negocio en INTUIN**

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones. Desde su etapa como estudiante ha demostrado interés por la parte comercial y el desarrollo de nuevas tecnologías y negocios. Tiene experiencia en la gestión de equipos de desarrollo como gerente de proyecto. También tiene una orientación comercial y de mercado con una sólida formación técnica, lo que le permite manejar perfiles tanto empresariales como técnicos. Su actividad actual tiene dos vertientes, una como director comercial en In.Tu.In., el área de soluciones tecnológicas de Instra Ingenieros y otra como director de operaciones de GodEgnima, una spin-off centrada en desarrollo de productos para el sector FinTech a través de las tecnologías de BlockChain.



### Maricruz Rubio

**Directora de Recursos Humanos en GRUPO DAORJE**

Directora Jurídica y de Recursos Humanos del Grupo Zima, grupo que nace de la unión del Grupo Daorje y del Grupo Pine y que desde 1974 ofrece soluciones integrales de servicio para la industria y el medioambiente. El grupo con una plantilla de 3000 trabajadores, tiene presencia en España, Europa y América Latina. De formación jurídica (Licenciada en Derecho por la Universidad de Sevilla) ha complementado su formación a lo largo de su carrera con formación de postgrado en Dirección y Desarrollo de Personas en Esade, Asesoría jurídica de empresas en la Law School del Instituto de Empresa y Legal Project Management en la misma institución. Atesora más de 20 años de experiencia en dirección de recursos humanos en diversos sites del Grupo Saint-Gobain, multinacional gala fabricante de soluciones y materiales para la construcción y en el Grupo Daorje, hoy Grupo Zima. Es profesora colaboradora del máster de recursos humanos de Cámara de Comercio de Gijón y Aedipe, y de la Universidad de Oviedo, como profesora invitada en el área de recursos humanos y formación en la Facultad de Pedagogía. Participa como mentora en el programa del Ayuntamiento de Avilés, Enfoca Talento dirigido a la orientación laboral de mujeres con discapacidad y colabora con asiduidad en foros sobre diversidad, siendo ponente, entre otros, en el Congreso Nacional de Diversidad de la Universidad de Oviedo y en el Foro de RRHH Europa Verde de la Universidad de Verano Evades. Es miembro de la comisión de expertos en la definición de perfiles del sector metal de Femetal,(Federación de Empresas del Sector Metal de Asturias), representando a esta institución en la mesa interesectorial de Formación de FADE (Federación Asturiana de Empresarios).

# I Executive en Transformación Digital

## Qué necesitamos para competir en el mercado actual

Santiago de Compostela, 7 de noviembre de 2018

**9.30 h** Recepción de asistentes

---

**9.45 h** **MÓDULO 1**  
**Estrategia, agilidad, coherencia**

**Xavier Marcet**

Presidente  
LEAD TO CHANGE

“La importancia de la cohesión del equipo directivo para conducir la empresa hacia el futuro entorno digital”

---

**11.00 h** Pausa café

---

**11.30 h** **MÓDULO 2**  
**El impacto de la tecnología en el negocio**

**Alberto Díaz**

Responsable de Soluciones Verticales y Transformación Digital  
R

- Claves para aterrizar con éxito una estrategia de transformación digital
- Trabajadores virtuales. Automatización total de procesos y su impacto

**12.15 h** Continuación **MÓDULO 2**  
**Exigencias del consumidor digital y nuevos retos y canales de comunicación**

**Franc Carreras**

Profesor de Marketing Digital  
ESADE

Experiencia cliente:

- La evolución del consumidor
  - Nuevos canales de comunicación con el cliente
  - Las nuevas exigencias del cliente conectado
  - La redefinición de los nuevos modelos de relación
- 

**13.45 h** Almuerzo

### 15.30 h **MÓDULO 3** **Caso práctico IN.TU.IN**

#### **Pablo Gajino**

Director de Desarrollo de Negocio  
INTUIN

Digitalización empresarial y  
transformación digital

- Interna. Intra-emprendimiento.
  - Digitalización de procesos de compra-venta y uso de plataformas digitales para la venta.
  - Creación de la spin-off GodEnigma para soluciones blockchain.
  - Herramientas utilizadas y procedimientos
- Externa
  - Caso de éxito cliente Borgwarner. Proceso de digitalización de fábrica para mejora de gasto energético y de procesos.
  - Sensorización y análisis
  - IoT – Conexión de sistemas y procesos a plataforma IoT digitalizada
  - Análisis de datos y relación entre procesos y consumos
  - Medición e informes de resultados

### 16.15 h Continuación **MÓDULO 3** **Caso práctico GRUPO DAORJE**

#### **Maricruz Rubio**

Directora de Recursos Humanos  
GRUPO DAORJE

Cómo se transforma una empresa  
no digital.

- El impacto de la transformación digital en la organización de la compañía: las personas en el centro.
- Gestión de la diversidad generacional. El reto de conseguir usuarios internos de tecnología.
- Bigdata, inteligencia artificial y robótica. Cómo lo gestionamos.

---

### 17.00 h **Conclusiones e intercambio de experiencias entre ponentes y participantes**

---

### 17.30 h **Fin del Executive**

# I Executive en Transformación Digital

## Qué necesitamos saber para competir en el mercado actual

Santiago de Compostela, 7 de noviembre de 2018



Formaliza tu inscripción a esta formación a través de nuestra web **www.apd.es**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda)
- 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

### Información práctica

- **Fecha:** 7 de noviembre de 2018
- **Lugar:** Hotel NH Collection  
Avda. Burgo das Nacións s/n  
Santiago de Compostela
- **Horario:** de 9.30 h a 17.30 h
- **Teléfono de información:** 981 536 434
- **Email de información:** noroeste@apd.es

### Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD: 375€ + 21% de IVA
- Socios Globales e Individuales de APD: 525€ + 21% de IVA
- No socios: 750€ + 21% de IVA

### Derechos de inscripción

- Documentación
- Almuerzo de trabajo
- Certificado de asistencia

### Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 24 horas deberá abonar el 100% del importe.

### Forma de pago

- Domiciliación
- Transferencia a favor de APD:  
Banco Santander: c/c ES42-0049-1182-3721-1003-3641
- Cheque nominativo.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habilitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad.

Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, email: noroeste@apd.es



# apd

APD Noroeste  
C/ Miguel Ferro Caaveiro, s/nº  
15707 Santiago de Compostela  
(A Coruña)

<http://www.apd.es>  
981 53 64 34  
[noroeste@apd.es](mailto:noroeste@apd.es)