

0.0

Comentarios (0)

FEDERICO FERNANDEZ DUPOUY

Panama City, Panamá
Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Panamá

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

FINANZAS PARA EMPRENDEDORES, ENERGIA SOLAR Y MICROREDES, INICIATIVA EMPRENDEDORA.

Descripción del perfil

Más de 25 años de experiencia profesional y académica en finanzas, inversiones y nuevos negocios, enfocado desde 2015 en energías renovables Actualmente: ? Profesor Adjunto del Centro de Emprendedores de IESA Escuela de Gerencia, en Venezuela y Panamá ? Director de Otepi Renovables, enfocado en energía solar y microredes, desde Panamá y Colombia ? Mentor de negocios del Centro de Innovación de Ciudad del Saber, Panamá ? Director Externo de Intelligis, en Panamá ? Director Externo de NegociosDigitales, en Venezuela ? Miembro de VentureClub (Panamá) y Wealthing VC Club (Silicon Valley) http://pa.linkedin.com/pub/federico-fernandez/1/2a1/b84 En el campo académico, desde el 2004 es Profesor Adjunto del Centro de Emprendedores del IESA, escuela de gerencia venezolana con triple acreditación internacional. Enfocado en nuevos negocios y finanzas, ha sido autor de varios casos docentes y de un libro sobre emprendedores venezolanos. Ha liderado en IESA proyectos internacionales de investigación sobre actividad emprendedora (GEM) y familias emprendedoras (STEP), ambos fundados por Babson College. Ha participado como experto en múltiples concursos, conferencias y eventos para fomentar la actividad emprendedora y la innovación empresarial, en Venezuela, Colombia y Panamá. En el campo profesional, desde 1992 ha trabajado en finanzas corporativas y asesoría financiera. Fue analista y socio-director de ActiValores en Venezuela hasta 2004, luego Director de Educación Ejecutiva de IESA en Caracas, donde se forman más de 5 mil gerentes cada año, y lideró la puesta en marcha del IESA en Panamá entre 2008 y 2012, con el respaldo de personalidades panameñas. Ha estado involucrado como inversionista o emprendedor en varias iniciativas, logrando ganar varios premios de innovación. Mientra tanto, gestiona las inversiones del patrimonio de su familia, es Director Externo en varias empresas y actúa como mentor en Ciudad del Saber-MIT Venture Mentoring Service y en Founders Institute-Panamá Ingeniero Industrial + MBA + Programa de Gerencia de Innovación de UC Berkeley (Haas School of Business)

Conferencias, Cursos o Talleres

FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Flexible

Visión práctica de los conceptos financieros fundamentales que un emprendedor debe conocer, pues han probado ser críticos para aumentar la probabilidad de éxito al establecer y crecer nuevos negocios: Manejo del

Efectivo Proyecciones Financieras Financiamiento Emprendedor, Valoración de Nuevos Negocios Criterios, técnicas y herramientas para mejorar la toma de decisiones financieras del emprendedor.

SECRETOS PARA EMPRENDER

De 1 Hora a 2 Horas

Criterios, mensajes, técnicas, herramientas y lecciones para sobrevivir la aventura de emprender

FINANZAS BÁSICAS

4 Horas o más

Los tres Estados Financieros básicos: Balance + Resultados + Efectivo. Su análisis e interpretación, sus vínculos y sus cuentas típicas Capital de Trabajo y Flujo de Caja Impacto de decisiones operativas: ventas vs. utilidad,

crédito e inventarios vs. ventas y efectivo, costos fijos y variables, ganancia vs caja Proyecciones Financieras y fuentes de financiamiento Evaluación Financiera de Inversiones o Proyectos: VPN, TIR, Payback

SOLAR Y RENOVABLES, EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA ENERGIA

De 1 Hora a 2 Horas

Realidades más recientes y perspectivas de las energías renovables en todo el mundo Energía Solar Distribuida (en techos) para reducir el gasto eléctrico con generación propia y limpia Microredes (solar y baterías) como

estrategia de largo plazo en comercios, industrias y residencias, para eliminar la incertidumbre de las tarifas eléctricas e inclusive alcanzar independecia energética

Experiencias

PROFESOR ADJUNTO

CENTRO DE EMPRENDEDORES DEL IESA (Escuela de Gerencia)

2004 - Actual

MENTOR DE EMPRENDEDORES

CENTRO DE INNOVACION DE CIUDAD DEL SABER, PANAMA

2014 - Actual

DIRECTOR COMERCIAL

OTEPI RENOVABLES

2014 - Actual

DIRECTOR EJECUTIVO

INVERSIONES FERDUP

1992 - Actual

DIRECTOR EXTERNO EN JUNTA DIRECTIVA

INTELLIGIS

2018 - Actual

DIRECTOR EXTERNO EN JUNTA DIRECTIVA

OTEPI

2005 - Actual

SOCIO Y DIRECTOR EN JUNTA DIRECTIVA

NEGOCIOS DIGITALES

2004 - Actual

DIRECTOR EXTERNO EN JUNTA DIRECTIVA

FUNDACION OPPORTUNITAS

2006 - Actual

MENTOR DE NEGOCIOS Y FACILITADOR DOCENTE

THE FOUNDER INSTITUTE PANAMA

2015 - 2017

SOCIO Y DIRECTOR EN JUNTA DIRECTIVA

VENTURE CLUB PANAMA

2013 - 2017

DIRECTOR EXTERNO EN JUNTA DIRECTIVA

DIRECTA GROUP

2007 - 2017

DIRECTOR EXTERNO EN JUNTA DIRECTIVA

ACELERADOR DE EMPRESAS DE CIUDAD DEL SABER

2010 - 2017

CEO

ENGEENUITY

2012 - 2014

SOCIO Y DIRECTOR EN JUNTA DIRECTIVA

CONTAINER CONSULTANTS AND SYSTEMS

2009 - 2013

PRESIDENTE

FUNDACION DE ESTUDIOS AVANZADOS DE GERENCIA - IESA PANAMA

2008 - 2012

DIRECTOR EXTERNO EN JUNTA DIRECTIVA

EDUCREDITO

2005 - 2008

DIRECTOR EN JUNTA DIRECTIVA

BANANERA VENEZOLANA

1998 - 2007

DIRECTOR DEL CENTRO DE DESARROLLO GERENCIAL

IESA VENEZUELA

2005 - 2006

PROFESOR INVITADO DE FINANZAS

UNIVERSIDAD METROPOLITANA

1993 - 2004

ASESOR FINANCIERO

ACTIVALORES

1992 - 2004

Estudios

PROGRAMA AVANZADO DE GERENCIA DE INNOVACION

UC BERKELEY - HAAS

2010

ADVANCED INTENSIVE ENGLISH COURSE

ELS St Petersburg, FL

2003

MBA

IESA Escuela de Gerencia (Venezuela)

1992

INGENIERO INDUSTRIAL

UCAB (Venezuela)

1990

Libros

Emprendedores venezolanos: ¿cómo convirtieron sus sueños en realidades?

2010. Ediciones IESA 10 HISTORIAS DE EXITO EMPRENDEDOR EN VENEZUELA Y SUS CLAVES http://www.iesa.edu.ve/profesores-e-investigacion/investigacion/p14

Churromanía: la reinvención del negocio del churro

CASO DOCENTE DE IESA, 2005 http://www.iesa.edu.ve/publicaciones/casos-docentes/2005-agosto-17/849=churromania-la-reinvencion-del-negocio-del-churro Había pasado sólo un año desde que Ariel Acosta-Rubio, su esposa, María Alejandra Bravo, y el primo de ella, Miguel Bravo, abrieron en marzo de 1997 un negocio propio llamado Churromanía en un pequeño local de un nuevo centro comercial ubicado en la ciudad de Puerto La Cruz, Venezuela. Sentían la presión de tomar decisiones sobre el crecimiento pues ya tenían dos locales operando y ventas superiores a las que estimaron cuando decidieron convertir en realidad una "idea loca". Ofrecían un alimento elaborado en forma alargada con base en harina de trigo conocido como churro, de gran tradición y popularidad en España pero cuyo consumo era marginal en Venezuela. En uno de los largos viajes por carro que desde la apertura hacían habitualmente entre Puerto La Cruz y Caracas, Ariel y María Alejandra intercambiaban ideas sobre los próximos pasos que debían dar. Siempre habían tomado las decisiones de común acuerdo y la estrategia de expansión no debía ser la excepción. Querían definir el mejor camino a seguir, y se debatían entre replicar el éxito creciendo con tiendas propias a un cierto ritmo en toda Venezuela, o utilizar franquicias como

mecanismo para un crecimiento más rápido, y hasta de internacionalización, en caso de ser aplicable para su naciente negocio de venta de churros.

Las aventuras de un emprendedor : José Gregorio "Goyo" Peña

CASO DOCENTE IESA., 2005 http://www.iesa.edu.ve/publicaciones/casos-docentes/2005-septiembre-01/860=las-aventuras-de-un-emprendedor--jose-gregorio-goyo-pena En una mañana de junio de 1992, José Gregorio "Goyo" Peña, aún no dejaba de pensar en la visita que había recibido el día anterior. Estaba arreglando las mesas y sillas de su pequeño local "Goyos Hot Dog & Deli", cuando John, su antiguo jefe de la empresa McDonalds, la más famosa franquicia de comida rápida, entró al establecimiento con un cumplido y una propuesta. La decisión de Goyo no sería sencilla. Económicamente, la propuesta de McDonalds lucía atractiva y, por supuesto, menos riesgosa. Por otra parte, Goyo confiaba en que existía un elevado potencial en el concepto que había ideado, especializado en fajitas y perros calientes. También tomaba en cuenta que su negocio podría desarrollar otros productos de gran aceptación en el mercado, como las hamburguesas. Pensaba que su nuevo negocio podía convertirse en un gran éxito, pero no podía negar que la oportunidad de volver a McDonalds era muy

atractiva.

Artículos

ENTREVISTA EN CNN ESPAÑOL, XAVIER SERBIA

CRISIS DIPLOMATICA PANAMA VENEZUELA, IMPLICACIONES PARA AMBOS PAISES

ENTREVISTA PERIODICO EL VENEZOLANO PANAMA

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN PANAMA

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/federico-fernandez