



DATOS PERSONALES:

Guillermo Blanco Labandera, NIF 21.391.119-S, nacido en Pôrto Alegre, Brasil el 30.07.55, nacionalidad española. Tel. 965-153636 (gblanco@standardsgroup.com)

ESTUDIOS REALIZADOS

- o Licenciado en Ciencias Empresariales por Escuela Superior de Ciencia Empresariales (ESCE) de Alicante, reconocida por M.E.C-O.M. 21.10.1968, delegación en Alicante de ICADE. Precedente del actual FUNDESEM.
- o 1976 a 1987: Múltiples cursos entre los que destacan: Cursos de Merchandising, de Comercio Exterior Práctico, de Inglés Comercial de la London Chamber of Commerce and Industry, de Comercio Exterior ICADE, de Comercio Exterior Cámara de Comercio, Industria y Navegación. Alicante, participación en las II Jornadas de Alicante sobre Economía Española
- o 1992: Broker / Asesor en Cooperación Empresarial por el Instituto Valenciano de la Pequeña y Mediana Industria (IMPIVA).
- o 1996: Curso de 500 horas "Programa de Gestión Internacional de Empresas", desarrollado por la Escuela de Organización Industrial (EOI), UNION EUROPEA e ICEX
- o 1999: Curso de Comercio Internacional: Financiación y Medios de Pago/Cobro de la Universidad de Valencia. 50 horas
- o 2008: Técnicas de Presentaciones Eficaces. 9 horas
- o 2008: Técnicas formativas On Line. 3 horas.

CURSOS COMO PROFESOR:

- o Charlas como profesional invitado en el Master de Comercio Exterior de la Universidad de Alicante. Cursos 2001 a 2003
- o Profesor de Negociación y Comercio Internacional del MBA de FUNDESEM-Universidad Miguel Hernández. Cursos 2002 a 2008. 36 horas por curso
- o Profesor de Cultura Empresarial Europea en FUNDESEM, centrado en "Visión Global de Intercambios Comerciales y la Negociación en Entornos Culturales Distintos". Cursos 2004 a 2008. 30 horas por curso.
- o Charla a estudiantes estadounidenses en FUNDESEM de introducción a la cultura empresarial europea. Curso 2006-07
- o Conferenciante invitado en el Master Universitario en Internacionalización de la empresa, Universidad Politécnica de Valencia. Campus de Alcoy.
- o Director de Proyecto "Contrat" elaborado por alumnos de la EPSA en el Master Universitario en Internacionalización de la Empresa en el Campus de Alcoy de la Universidad Politécnica de Valencia. Curso 2005-06

- o Miembro del Consejo Asesor del Master Universitario en Internacionalización de la Empresa del Campus de Alcoy de la Universidad Politécnica de Valencia desde Abril 2006
- o Cursos sobre “Internacionalización de las empresas” y “Visión de los mercados mundiales” dentro del Curso de Comercio Exterior 16 Octubre-11 Diciembre 2006 en la Asociación de Empresarios Textiles (ACETEX) de Alcoy y en la Asociación de Empresarios Textiles de la Comunidad Valenciana (ATEVAL). 16 horas por curso.
- o Curso 2007-2008 de Técnico de Comercio Exterior del Servef (Servicio Valenciano de Empleo y Formación) de 309 horas

TRABAJOS REALIZADOS

- o 1977-1978: Becario Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Alicante
- o 1978: Estudios del Mercado Canadiense, desarrollados en Ottawa y Toronto.
- o 1980: Estudios de Mercado y Control de Gestión para la empresa ECISA
- o 1980: Colaboración con el Gabinete de Estudios Socio-Económicos del Centro de Estudios Superiores de Alicante.
- o 1982: Estudio del Mercado Irlandés para la Cámara de Comercio de Alicante.
- o 1983: Estudio sobre la Exportación Alicantina para la Cámara de Comercio de Alicante.
- o De Noviembre 1983 a Julio 1990 , Director de Exportación de la empresa Vicente Puig Oliver, s.a. (PUERTAS LUVIPOL)
- o Desde Julio 1990 a Diciembre 1993, trabajos como asesor independiente de comercio exterior para distintas empresas.
- o Desde Enero 1994, Gerente de la empresa STANDARD GLASS, S.L. dedicada al asesoramiento en temas de comercio exterior, creación de redes comerciales en el exterior y de internacionalización de la empresa
- o Como puede verse desde 1983 mi actividad ha estado centrada en el mundo de la exportación de puertas. Los mercados en los que trabajo o he trabajado son: Australia, Japón, Estados Unidos, Canadá. Marruecos, Reino Unido, Irlanda, Bélgica, Holanda, Alemania, Francia, Portugal, Italia, Polonia, Rep. Checa, Rusia, Ucrania, Emiratos Árabes
- o Miembro del Club de Empresas del CEEI Elche desde su fundación en Julio 2006

AREAS DE ESPECIALIZACIÓN:

- Area geográfica: Irlanda, Reino Unido, Bélgica y Holanda
- Productos: Puertas y sus complementos, mueble, contract. Abierto a otros sectores y servicios.

SITUACIÓN ACTUAL

- o A partir de Septiembre 2001 soy gerente del grupo: **Standards Group** (www.standardardsgroup.com) Es una evolución lógica a partir del punto anterior. En el grupo las empresas colaboran entre sí, realizan acciones conjuntas de promoción, etc
- o Los mercados habituales en los que trabajamos son **Reino Unido, Irlanda, Holanda y Bélgica.**
- o Mi trabajo se realiza de modo totalmente independiente. Tengo total libertad para trabajar con otras empresas y lógicamente para proponer la incorporación de empresas al grupo siempre que reúnan unas condiciones aceptables por los actuales miembros.