

CONFERENCIA – SEMINARIO, impartido por la Consultora TACTIO ESPAÑA, S.L.

TACTIO

**ORGANIZADA POR LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
POLÍGONO INDUSTRIAL LOS OLIVARES DE JAÉN**

LA PYME, cómo triunfar (y no morir en el intento)

Día: 31 de mayo de 2.012 - 18:00 Horas

Lugar: Sede de la Asociación; Cl. Espeluy 24 – Polígono Industrial Los Olivares - Jaén

Ponentes: Mario Monrós Socio Dr. De Delegaciones y Area de Análisis de Tactio

Joaquín Bertrán, Socio Dr. De Consultoría de Tactio

José Luis Sobrevilla, Consultor en Organización y Dirección de Tactio

PROGRAMA

- **LA PYME: ¿ES UN LASTRE EL TAMAÑO?**

Los dirigentes de pequeñas y medianas empresas, recurren frecuentemente a su inferior masa crítica de negocio para justificar carencias competitivas frente a la gran empresa. Como aprovechar otros aspectos existentes y convertirlos en ventajas para favorecer la demanda es algo en lo que todo el mundo está de acuerdo pero que demasiadas veces no se lleva a cabo porque no se sabe cómo hacerlo.

Cuando el dirigente pyme mira su empresa por dentro, no siempre lo hace con la necesaria objetividad y tiende a destacar solo sus fortalezas y situar sus males como consecuencias de causas exteriores.

Como hallar los puntos fuertes de su empresa PYME y ponerlos en valor para competir sin complejos.

Duración aproximada: 35 minutos

- **LOS 10 ERRORES MÁS FRECUENTES DE LAS PYMES.**

Unas veces por pura rutina, otras por mimetismo de lo que otros hacen y otras porque se asumen por mala tradición conceptos organizativos y estructurales que no aportan absolutamente nada, muchas pequeñas empresas están soportando unas cargas “extra” en su funcionamiento que atrofian su rentabilidad, su valoración externa, y neutralizan su potencial para competir con éxito en un futuro.

Señalamos cuales son los principales pecados de la PYME, y como evitarlos.

Duración aproximada: 20 minutos

- **SI TE AUTOEXCLUYES, NO ENTRAS EN NINGÚN MERCADO.**

Una buena parte de las pequeñas y medianas empresas, han crecido y han madurado por inducción de su/s principal/es cliente/s. Se han acostumbrado a trabajar como Departamentos de un Ente superior en Organización, que las ha llevado mediante sus requisitos, a progresar con unas estructuras competitivas y aptas... para estos mismos clientes o similares.

Trataremos de lo que pasa cuando este cliente se pierde, o tiene problemas en su mercado, y qué remedios (preventivos) hay que adoptar para evitar tan fuertes dependencias.

Como salir del círculo vicioso comercial, y ganar visibilidad en nuevos mercados.

Duración aproximada: 20 minutos

- **COMO GESTIONAR LOS CAMBIOS... (SI NO TIENES TIEMPO PARA ELLO)**

“ - *No tengo tiempo.*” Esta es una de las frases más repetidas entre los responsables de cualquier pyme. Se podría sustituir por esta otra: “- *como quiero tener todo bajo control, la única manera que se me ocurre es meterme en todo y que todo pase por mí*”.

Partiendo de la base de que “Empresa” es la palabra que se puede definir como una agrupación de recursos (humanos, productivos, etc.) organizados para obtener un fin (rentabilidad, crecimiento, saneamiento financiero, etc.), el empresario pyme suele ser el primero en incumplir tal definición. En su lugar, aplica otra “versión”: Sociedad del empresario, en la que el resto de los concurrentes son asistentes del primero.

Cuando en una empresa no hay espacio para la reflexión, el cálculo y la coordinación de ideas, tampoco lo hay para la toma de decisiones. Y dijo alguien: “ la peor decisión, es la no decisión”. Nunca las tareas operativas deben suponer una barrera para realizar los cambios que requiere una situación de mercado cambiante. En la Empresa, no cambiar, es empezar a morir.

Se explica como generar el tiempo, la información y el espacio de reflexión que permita estar en disposición de tomar las mejores decisiones para la empresa en todo momento.

Duración aproximada: 25 minutos

LA PYME, cómo triunfar (y no morir en el intento)

TACTIO

- **¿ES EL DINERO EL ÚNICO PROBLEMA PARA TODO?**

El acceso a la financiación ha sido en efecto un problema central para el desarrollo de muchas pequeñas y medianas empresas, y más aún en el actual entorno. No es fácil para la pyme acceder a un socio financiero y sin acceso a los mercados del capital, las principales fuentes de capital suelen ser las entidades financieras y la reinversión de los beneficios o aportaciones de los socios. Hoy, en la mayoría de los casos, ni lo uno ni lo otro.

Entonces, ¿realmente existen posibilidades de hacer prosperar un buen proyecto, o reconducir una situación, en las que se precise de capital y no se disponga del crédito necesario para acceder al mismo?

Al margen de situaciones irreversibles o muy castigadas, el capital es necesario, si, pero no es el elemento determinante para desarrollar o viabilizar un plan de negocio o de reconducción empresarial.

Se explica como optimizar los recursos financieros de una empresa, y como favorecer la obtención de capital para un proyecto.

Duración aproximada: 20 minutos

TACTIO®

Escucha los latidos
de su empresa