

Minimice las consecuencias de la crisis en la cuenta de resultados de su empresa



Estrategia Anti-recesión

2009-2010

**Elabore su Plan de Acción con
2 GRANDES GURUS**



Oriol Amat
economista

- > El mejor paquete de medidas financieras, económicas, estructurales y de negocio
- > Las nuevas oportunidades nacidas de la crisis



Luis Huete
estratega

- > Innovación y transformación: las bases para la recuperación

Barcelona, 31 de Marzo y 1 de Abril de 2009
Hotel NH Rallye

¡Inscríbese ahora!
902 12 10 15
inscrip@iir.es • www.iir.es
TAMBIEN EN INCOMPANY

Oriol Amat ECONOMISTA

HORARIO

Recepción:	9.15 h
Apertura:	9.30 h
Café:	11.30 - 12.00 h
Almuerzo:	14.30h - 16.00 h
Fin de la Jornada:	18.30 h

1^{er} paso del Plan de Acción Anti-recesión

- > **Implementando un paquete de medidas financieras, económicas, estructurales y de negocio**
- > **Aprovechando nuevas oportunidades**

Oriol Amat: “Hay que analizar las oportunidades en cuanto a rediseño del modelo de negocio, optimización de costes y posibles adquisiciones”



Cree que la crisis financiera que estamos viviendo tiene muchas coincidencias con los más de cincuenta cracs que ha vivido la economía en los últimos cuatro siglos, pero incluso así, "hemos vuelto a caer en las mismas redes". De todas formas, el economista asegura que todavía hay tiempo para sacar el lado positivo de esta crisis y para aprovechar posibles oportunidades. Respecto a las empresas, Amat considera que también puede ser un muy buen momento para consolidar su posición en el mercado, aprovechando que otras marcas del sector a lo mejor han desaparecido, e incluso poder llegar a hacer alguna adquisición a muy buen precio.

OBJETIVOS

- Comprender la **situación actual** de **recesión**
- Analizar los **posibles escenarios** en el **corto y medio plazo ¿qué puede pasar?, ¿qué probabilidades hay de que suceda?, ¿cuánto puede durar?**
- **Prever** y **analizar** el **impacto** de la **recesión** en nuestra empresa en los **próximos años**
- Identificar **medidas concretas** para la **reducción de costes**
- **Analizar** y **seleccionar** posibles **alternativas empresariales** para aprovechar las **oportunidades** de la **situación actual**

METODOLOGIA

La metodología utilizada es esencialmente **activa** y **participativa**. Combina la exposición de modelos y marcos conceptuales con los **casos prácticos basados en empresas reales**. Se facilita documentación de todos los temas del **programa** y un **libro**, para facilitar un mejor **seguimiento del mismo**.

PROGRAMA

1. Analizando lo que realmente está pasando y los posibles escenarios a los que nos enfrentamos en los próximos años ¿cómo debe prepararse la empresa? ¿cómo deben prepararse sus directivos? La importancia de diseñar y desarrollar un Plan de Costes Eficaz

- ¿Qué está pasando?
- ¿Qué pasará en los próximos años?
- Preparando la empresa para una reducción de ventas, un incremento de la morosidad y de los gastos financieros
- Habilidades directivas necesarias para afrontar periodos de recesión e implementar planes de reducción de costes.

2. Cuáles son las distintas técnicas de reducción de costes que pueden utilizarse: ¿qué utilizar?, ¿en función de qué variables?, ¿para conseguir qué?. De la teoría a la práctica y con casos reales concretos

- Técnicas basadas en la presupuestación: presupuesto base cero

Luis Huete

- Técnicas basadas en la gestión de costes
 - > Coste objetivo
 - > ABM gestión basada en las actividades
 - > Actividades que no generan valor
 - > Costes de calidad y de no calidad
- Otras medidas concretas para la reducción de costes de estructura
 - > Fabricación
 - > Comercialización
 - > Administración
 - > Generales
 - > Financieros
 - > Variables
- Discusión de casos prácticos reales

3. Porque la Reducción de Costes no es suficiente en plena recesión económica. Por eso, deben completarse "siempre previo análisis de la empresa, del sector y de la situación económica" con

- Rediseño organizativo
- Rediseño del modelo de negocio
- Inversiones (inmobiliaria, financiera...)
- Compra de empresas

4. Análisis de casos empresariales exitosos. Empresas que están aumentando su facturación y sus beneficios a pesar de la crisis

Oriol Amat: *economista, profesor y autor experto en control, contabilidad y finanzas*

Doctor en Ciencias Económicas. MBA (ESADE). Catedrático de Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra. Miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas. Ha sido profesor visitante en diversas Universidades europeas, americanas, asiáticas y de Nueva Zelanda.

Miembro del consejo de administración de varias empresas, vicepresidente de ACCID y autor de varios libros, entre ellos "Euforia y pánico: aprendiendo de las crisis" y "Análisis integral de empresas", varios de los cuales han sido traducidos a diversos idiomas.

HORARIO

Recepción:	9.15 h
Apertura:	9.30 h
Café:	11.30 - 12.00 h
Almuerzo:	14.30h - 16.00 h
Fin de la Jornada:	18.30 h

2º paso del Plan de Acción Anti-recesión

Innovación y transformación: preparándose para la recuperación

Luis Huete: "La clave está en tener un equipo directivo que tenga las ideas claras sobre el proyecto de futuro de su empresa"



Las empresas necesitan recortar costes y mejorar la situación de su balance para hacer frente a la crisis. Nadie lo va a discutir. Pero eso no es suficiente. En paralelo, y eso es lo difícil, hay que tener al equipo directivo lleno de energía y con las ideas claras en todo lo que tiene que ver con el proyecto de futuro, la gestión comercial y la innovación. La recuperación vendrá y beneficiará especialmente a aquellas compañías que se hayan preparado para ello.

OBJETIVOS

- Identificar los aspectos que **bloquean la fluidez** y la **energía** en momentos de **crisis**
- Analizar los distintos **tipos de mercado** en los que se puede encontrar nuestra **empresa**
- Estudiar qué tipo de **innovaciones** existen y cómo pueden utilizarse en función del **mercado** y de la **empresa**
- Aprender la **metodología** que nos ayudará a desarrollar un **Plan de Innovación Integral**
- Identificar las **claves** para construir la **mejor estrategia**
- Conocer las **claves** para crear un **Comité de Impulso** capaz de ejecutar los **Proyectos de Cambio** que genera la nueva estrategia



METODOLOGIA

Sesión práctica e **interactiva** repleta de **intercambio** de **experiencias** que busca la **participación** y la **reflexión** para la mejor asimilación de las **herramientas** presentadas.

PROGRAMA

1. Foco y energía: Los ingredientes básicos para hacer frente a la crisis

- Bloqueos, conformismo y sobreactividad
- Las bases del alto rendimiento
- Un plan para aumentar la energía y la claridad en los objetivos del equipo
- Los mecanismos de defensa en los momentos de sobrepresión
- Dificultad y preparación: las bases para crear “fluidez”

2. El Mercado y las innovaciones que demanda la competencia

- La polarización de los mercados y los modelos de negocios
- Mercados estables e inestables
- Mercados de alta y baja competencia
- Innovaciones incrementales, semi-radicales y radicales

3. La cadena de valor de la innovación

- Actividades básicas y de soporte
- Modelo de generación y de selección de ideas
- Cómo fomentar la creatividad en los equipos humanos
- ADN de la innovación: priorizando la agenda
- Modelo de métricas para medir las capacidades de innovación y las mejores ideas
- Modelo de comunicación interna y de fomento de la cultura innovadora
- Modelo de recompensas y de incentivación
- Modelo de gestión del conocimiento
- Modelo de estructuración de la función de innovación
- El estilo de liderazgo y la innovación

4. Transformando una organización

- Hacer más impactantes los motivos para la transformación
- Construir un equipo de dirección que funcione bien. El comité de impulso
- Diseñar una visión y estrategia que aúnen al equipo detrás de un proyecto
- ¿Qué cambios requiere el modelo de negocio para hacerlo más competitivo?
- Ejecutando los proyectos de cambio y anclando la nueva cultura en los hábitos de la organización

Luis Huete: profesor, escritor y asesor empresarial experto en *LIDERAZGO, clienting e innovación*

Luis Huete es profesor del IESE Business School desde 1982. Como profesor visitante, participa regularmente en programas de la Harvard Business School (Boston), ESMT (Berlín), ISEM Fashion Business School (Madrid) y otras escuelas de negocio de prestigio.

Es autor de nueve libros de referencia en el panorama del management en España y un reconocido conferenciante con más de 200 intervenciones al año. Licenciado en Derecho, MBA por IESE Business School, y Doctor en Administración de Empresas por Boston University. Fue becario Fulbright y su tesis doctoral fue premiada como la mejor tesis finalizada en Estados Unidos en el año 1988.

Ha recibido tres premios de la revista Actualidad Económica a las 100 mejores ideas de negocio del año. La publicación Who's who en el Management español lo destaca como una de las figuras más influyentes en el management español. Según el Institute for International Research (IIR), tres de cuatro directivos lo consideran como “el mejor gurú del management español”.

El Profesor Huete ha trabajado como consultor o facilitador de equipos de alta dirección en más de 500 empresas en 50 países. En España, ha colaborado con la alta dirección de más del 50% de las empresas del Ibex 35.

Es patrono de la Fundación de Arte Contemporáneo NMAC (España) y miembro del Consejo de Administración de la cadena de hoteles de lujo asiática Six-Senses (Tailandia) y del parque temático Portaventura (España).

Luis Huete vive en Madrid con su esposa María y sus cuatro hijos.

La situación de **recesión** en la que acabamos de entrar sitúa a las empresas en una posición **complicada, plagada de incertidumbres** y que dificultan enormemente la **toma de decisiones**

Decisiones estratégicas imprescindibles en los **tiempos** que **corren** y que abarcan desde aspectos **puramente financieros**, pasan obligatoriamente por el **análisis** del **modelo** de **negocio**, tocan en la mayoría de los casos a la **estructura** y requieren del impulso de un **Equipo Directivo** totalmente involucrado en la **ejecución efectiva** del **Proceso de Cambio**.

iiR ha diseñado un programa **con 2 profesores, Oriol Amat y Luis Huete**, de gran prestigio que presentan su **visión** de la **“actual recesión”**, el impacto que tendrá en las **empresas**, los **posibles escenarios** de futuro y todo el abanico de **toma de decisiones** tanto **estratégicas como tácticas a considerar por el Equipo Directivo**.

Un **Seminario único** en el mercado que dará cita en **Barcelona** a todos **aquellos directivos** que quieren conocer **propuestas y acciones concretas** para hacer frente a la **recesión**.

¡Piense por un momento!

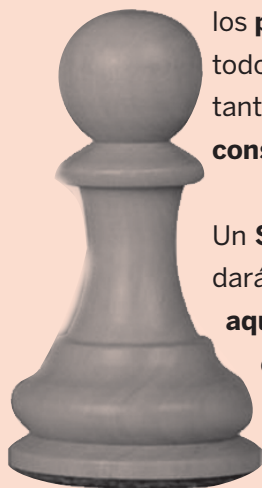
¡Sólo un minuto para reflexionar!

- > Porque estamos **sumergidos** en el **día a día** de **nuestra empresa**
- > Porque es necesario salir de **nuestro despacho** y **compartir preocupaciones, dudas, visiones** con otros colegas
- > Porque ahora más que nunca es imprescindible **intercambiar impresiones** con otros **directivos** de nuestro sector ¿y por qué no de otros **sectores**?
- > Porque las **intuiciones** pueden transformarse más fácilmente en **acciones** si utilizamos **técnicas y modelos** que apoyen nuestra **visión estratégica**
- > Porque siempre merece la pena escuchar a un **economista** como **Oriol Amat** y a un **estratega** como **Luis Huete**
- **Sus aportaciones son muy valiosas**
- **Sus reflexiones están llenas de contenido**
- **Siempre presentan herramientas para poder ejecutar los proyectos que componen nuestra estrategia**
- **Sus programas están repletos de casos prácticos reales que ilustran el contenido**

¿Quién debe asistir?

- > Gerente
- > Director Financiero
- > Director de Administración
- > Controller
- > Director de Planificación Estratégica
- > Responsable de Desarrollo de Negocio
- > Director de Innovación
- > Asesores y Consultores Empresariales

Y todos aquellos directivos implicados activamente en la nueva Estrategia Anti-recesión de su empresa (Director de Producción, Director de Marketing, Director Comercial, etc...)



Estrategia Anti-recesión con Oriol Amat y Luis Huete

Boletín de Inscripción



www.iir.es

- ▶ inscrip@iir.es
- ▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- ▶ f: 91 319 62 18
- ▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid



- Sí, deseo inscribirme a **Estrategia Anti-recesión con Oriol Amat y Luis Huete** Barcelona, 31 de Marzo y 1 de Abril de 2009
PRECIO 1.599€ + 16% IVA
- Sí, deseo inscribirme a **Oriol Amat** Barcelona, 31 de Marzo de 2009
PRECIO 1.299€ + 16% IVA
- Sí, deseo inscribirme a **Luis Huete** Barcelona, 1 de Abril de 2009
PRECIO 1.299€ + 16% IVA

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación disponible

BS390

Precio especial para grupos

iiR ofrece precios especiales a las empresas que inscriban a 3 o más personas al mismo evento. Para informarse, contacte con Diana Mayo, en el teléfono: 91 700 48 70
Ofertas no acumulables con otras promociones o descuentos

▶ **Beneficiarse de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación necesaria para que el mismo sea bonificable**

- No puedo asistir a estas Jornadas. Estoy interesado en su documentación

DATOS DEL ASISTENTE		¡Gracias por su inscripción!	
NOMBRE	CARGO		
EMAIL	MOVIL		
EMPRESA	CIF		
TELEFONO	FAX		
▶ QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA			
RESPONSABLE DE FORMACION			

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para completar su inscripción iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

INFORMACION GENERAL

LUGAR DE CELEBRACION: Hotel NH Rallye
Travessera de les Corts, 150-152, 08028 Barcelona, Tel. 93 339 90 50

ALOJAMIENTO: Beneficiarse de un precio especial en el hotel correspondiente y en los hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva directamente por teléfono, indicando que está Vd. inscrito en el evento de iiR España.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA: A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION: Si usted no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(***) En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.



TRANSPORTISTA OFICIAL: Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2009 obtendrán un descuento del 30% en Business y del 40% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifa completa en Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, la Web www.iberia.com o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT91B21MPE0017.

Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace 20 años en eventos y contenidos para empresas. Pertenece al Grupo Informa plc, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial.

Cotizado en la Bolsa de Londres, Informa plc cuenta con **7.400 empleados** y está presente en **43 países** a través de **150 unidades operativas**.

Con más de 120 líneas de negocio distintas, Informa plc cuenta en su grupo con marcas internacionales de máximo prestigio en el mundo editorial y de eventos como Taylor & Francis, Routledge, iiR, IBC o Euroforum. Además, a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional**, **Achieve Global** o **Forum**, Informa es el referente mundial en soluciones estratégicas de mejora del desarrollo o **performance improvement**.

En España, iiR cuenta con un **equipo de más de 120 personas** y ofrece a sus clientes un servicio de formación e información integral con productos innovadores con más de **600** conferencias, congresos y seminarios de producción propia anuales, **200** cursos de Formación In Company y **Written Courses** (programas modulares de formación a distancia).

¿Sabe que iiR es mucho más que eventos? Descubra todos nuestros servicios

Formación In Company

Le ayudamos a desarrollar el plan de formación interna que realmente su empresa necesita.

Paloma Palencia

Tel. 91 700 06 80

E-mail: ppalencia@iirspain.com

Acciones de patrocinio

Rentabilice sus acciones de marketing y comunicación en los eventos de iiR España y Portugal, los únicos enfocados 100% a su cliente.

Nacho Flores

Tel. 91 700 49 05

Móvil: 609 883 316

E-mail: sponsor@iir.es

Written Courses

Un nuevo formato de autoformación a distancia de alta calidad. Programas modulares de formación por escrito, redactados por prestigiosos autores y con total flexibilidad para que usted elija el lugar y horario más adecuado para formarse.

Dpto. Satisfacción al Cliente

Tel. 902 12 10 15 / 91 700 48 70

E-mail: emartin@iirspain.com

Documentación

¿Se perdió la convocatoria de alguno de nuestros eventos? ¿Necesita de forma inmediata información precisa, actual y relevante? Consiga a través de nuestro servicio iiR Doc toda la información que usted necesita.

Mª Rosa Vicente

Servicio de Documentación On Line

Tel. 91 700 01 79 • Fax 91 141 36 15

E-mail: documentacion@iirspain.com

www.iir.es/doc

www.informa.com

www.iir.es

iiR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector

Gestión Positiva de Conflictos

Para adquirirla, contacte con:

Mª Rosa Vicente

Tel. 91 700 01 79 • documentacion@iirspain.com • www.iir.es/doc