

**JORNADA**  
**"MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN EL TEJIDO**  
**EMPRESARIAL DE LA COMARCA DEL CAMPO DE GIBRALTAR:**  
**UN ENTORNO DE GRANDES EMPRESAS.**  
**RELACIÓN ENTRE TRACTORAS Y PROVEEDORES"**

**FECHA:** JUEVES 21 DE ENERO DE 2016

**LUGAR:** CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN DEL CAMPO DE GIBRALTAR. PASEO DE LA CORNISA S/N.  
11204 ALGECIRAS

**INSCRIPCIONES:** [mgomez@empresariosdecadiz.es](mailto:mgomez@empresariosdecadiz.es) ; Telf. 956 290919

**HORARIO:** 10:00 h – 13:30 h

**INTRODUCCIÓN:**

Los entornos empresariales que se manifiestan en el Campo de Gibraltar están particularmente condicionados por la relación entre grandes empresas, generalmente con gran actividad internacional, y medianas y pequeñas empresas, principalmente de servicios, que las proveen de trabajos generalmente regulares a nivel de suministros, reparaciones, mantenimiento, logística y otros tipos de servicios auxiliares. Asimismo, el puerto genera un elevado tráfico nacional e internacional que requiere de diversas empresas auxiliares tales como de estiba, almacenamiento, transporte y reparaciones navales.

Las grandes empresas son tractoras creando trabajo, riqueza, actividad y empleo en las empresas proveedoras, ya sea de materias primas, reparaciones, logística, carga/descarga u otros tipos de servicios auxiliares. Sin embargo, estas empresas de servicios pueden generar interesantes beneficios mutuos si no se limitan a ser meros proveedores puntuales sino auténticos colaboradores a todo nivel de tal manera que también ayuden a incrementar la progresión de las grandes empresas que a la postre es beneficiosa para todo el ecosistema.

Durante la jornada se presentarán guías generales para gestionar las relaciones entre grandes empresas tractoras y sus proveedores. Desde el análisis de las propias empresas, sus productos o servicios y su entorno al desarrollo de estrategias colaborativas y de innovación para la obtención de las mejores condiciones y que incrementen las

actividades del ecosistema empresarial. Asimismo se realiza una revisión de técnicas de negociación específicas para las condiciones del Campo de Gibraltar. La jornada presenta también ejemplos prácticos de gestión para diversos perfiles de empresa.

## **PROGRAMA:**

10:00-10:15h Presentación de la jornada

10:15-10:45h Análisis interno. Cómo obtener un autodiagnóstico objetivo y consistente del estado de la empresa.

10:45-11:15h Análisis externo. Cómo conocer el entorno, sus condiciones y el posicionamiento real en el mercado.

11:15-11:45h Técnicas de negociación. Consideraciones para obtener los mejores resultados en negociaciones entre gran empresa y empresa proveedora auxiliar.

11:45-12:15h Pausa

12:15-13:15h Desarrollo de mejora integral. Guía descriptiva para desarrollar adecuadamente un plan de incremento de competitividad definiendo criterios, acciones y sistemas de control tanto para las grandes empresas como para sus compañías proveedoras auxiliares. Sistemas de análisis de necesidades, sinergias y planes colaboración. Implantación de planes de innovación. Casos prácticos de empresas de diversos tamaños y sectores.

13:15-13:30h Coloquio / Preguntas / Cierre de la Jornada.

## **PONENTE:**

### **David González Busch**

*Co-fundador y Director Gerente de la empresa Alad3 Consultoría Estratégica, S.L.*

Ingeniero industrial y experto en comercio internacional con cerca de 20 años de experiencia en desarrollo de negocio. Ha desarrollado su trabajo en muy diversos entornos y condiciones: empresas entre 2 y 5000 trabajadores con operaciones B2B y B2C, desde productos de consumo hasta proyectos industriales “llave en mano” incluyendo asimismo suministros de materias primas de alta tecnología y valor añadido. Ha implementado planes de negocio para pequeñas empresas tipo start-up, pymes y multinacionales con presencia y centros de producción y venta en varios continentes.

Su sistema de trabajo se basa en la búsqueda de la máxima competitividad a través de la combinación de un excelente producto/servicio, una óptima organización, un sistema de producción eficiente, una selección inteligente de los mercados, clientes y canales de distribución y una perfecta adaptación al entorno.