

7. ANEXOS

7.1 Estrategias de Supervivencia

ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA			
FACTORES DE SUPERVIVENCIA	REFUERZO	REDESPLIEGUE	ACCION POLITICA
PRODUCTO	Mejora del producto o servicio. Análisis de valor. Publicidad del producto. Ampliación de la gama. Búsqueda de nuevos canales de distribución.	Diferenciación del producto. Subcontratación. Investigación y desarrollo. nuevos productos, nuevos mercados. Diversificación.	Proteccionismo. Licencias de importación. Cuotas de importación. Normas de seguridad. Monopolio estatal.
MERCADO	Segmentación del mercado. Publicidad. Búsqueda de nuevos usos para el producto.	Exportación. Abastecimiento en el extranjero. Venta de servicios relacionados con el producto. Venta de "packages", licencias, franquicias, franquicias "lave-en-mano".	Campañas publicitarias. Ventas subsidiarias. Alivios tributarios. Subsidio por no producción (agricultura). Reglamentación de precios. Proteccionismo.
TECNOLOGIA	Investigación y desarrollo. Concesión de licencia. Fusión, sociedades en copropiedad ("joint ventures")	Investigación y desarrollo de tecnologías conexas. Fabricación bajo licencia.	Subsidio de investigación. Obligación de contenido local. Licencias obligatorias.
FACTORES DE SUPERVIVENCIA	REFUERZO	REDESPLIEGUE	ACCION POLITICA
COMPETENCIA	Control de costos. Imitación. Control de los canales de distribución. Publicidad. Adquisición. Inversión en capacidad de producción.	Diferenciación del producto. Segmentación del mercado. Especialización. Acuerdo de no competencia (si la ley lo permite). Producción en el extranjero.	Cuotas de importación. Diferentes normas para tener las importaciones. Devaluación. Subsidios diversos. Ley "anti-trust".
CAPITAL	Emisión de acciones. Préstamos. Aplazamiento de cuentas por pagar. Diminución de los dividendos. Participación de sociedades de inversión ("joint ventures").	Fusión. Venta.	Préstamos garantizados. Solicitud a organismos de ayuda a las empresas en dificultad.
PERSONAL	Renegociación de la convenión colectiva. Fórmulas de participación. Jubilaciones anticipadas.	Despido colectivo. Enganche temporal. Subcontratación en el extranjero.	Subsidios de empleo.

7.2 Las Siete Crisis de la pequeña y mediana empresa

LAS SIETE CRISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA		
	PROBLEMAS	CRISIS
1	<ul style="list-style-type: none"> Inexperiencia de los dirigentes. Sistema de información inadecuado. Subcapitalización. 	Crisis de LANZAMIENTO
2	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de las inversiones ligado al crecimiento. Endeudamiento exagerado para compensar la sub-capitalización. Mala planificación de la tesorería. 	Crisis de LIQUIDEZ
3	<ul style="list-style-type: none"> Concentración de la información y del poder. Falta de personal de nivel intermedio. Aumento del personal. Diversificación de las operaciones. 	Crisis de DELEGACION
4	<ul style="list-style-type: none"> El gerente general percibe la empresa como una continuación de sí mismo. El gerente general no escucha a los demás. El gerente general no controla. 	Crisis de LIDERAZGO
5	<ul style="list-style-type: none"> Expansión rápida. Límites de crédito de los proveedores. Límites de crédito bancario. 	Crisis de FINANCIAMIENTO
6	<ul style="list-style-type: none"> Complacencia. Relajamiento. Dividendos excesivos. 	Crisis de PROSPERIDAD
7	<ul style="list-style-type: none"> Divergencias entre los accionistas. Defunción del gerente general. Impuesto de sucesión. Desavenencias en el equipo dirigente. 	Crisis de CONTINUIDAD

7.3 Gráfica Ventas Proyectadas vs Ventas Reales Pomar

