

TACTIOMAGAZINE⁰¹

LA REVISTA PARA EMPRESARIOS CON VISIÓN DE FUTURO

JULIO 08

Colchón Comodón

Rumbo al éxito

Entrevista a

José María Peñalver

Director de Volkswagen España

**Liderazgo
y eficacia**

**el propietario
no siempre
es el líder**



2 EDITORIAL

3 ACTUALIDAD TACTIO

4 EN PRIMERA PERSONA
Colchón Comodón:
rumbo al éxito6 CONSULTACTIO
Los retos de las
empresas familiares8 EL OBSERVATORIO
Liderazgo y eficacia.
El propietario no siempre es el líder11 SERVICIOS TACTIO
El análisis de situación
y funcionamiento de la empresa12 ENTREVISTA
José María Peñalver
Director de Volkswagen España15 RADAR
INFOMIX16 EVASIÓN
Expo Zaragoza: el agua
convertida en cultura

18 LA ÚLTIMA

Edita: TACTIO - Ribera del Loira, 46 - Campo de las Naciones - 28042 Madrid
Tel. 902 107 047 - info@tactio.es**Publicidad en TACTIOMAGAZINE:** Tel: 902 10 70 47**Realiza:** Finder Marketing Services - C/Tuset 13 2º 2ª - 08006 Barcelona
Tel. 93 414 33 38 - finder@findermarketing.com**Depósito legal:** xxxxxxxx xxx

Prohibida la reproducción total o parcial de cualquier información gráfica o literaria que aparece en esta publicación sin previa autorización. TACTIO no se hace responsable de la opinión de sus colaboradores ni se identifica necesariamente con la misma.

> Estamos orgullosos de presentarle TACTIO MAGAZINE.

Tal y como define nuestra cabecera, "la revista para empresarios con visión de futuro", desde TACTIO MAGAZINE deseamos poner a su disposición nuestro granito de arena en aquellos temas que puedan ser de interés para empresarios que comparten inquietudes y desean abordar el futuro de su empresa en las mejores condiciones.

Corren tiempos de incertidumbre en la economía, y muchos empresarios ya se han parado a pensar cómo encarar la situación. El dirigente de una mediana o pequeña empresa, en momentos como éstos, reflexiona: "¿en qué condiciones estoy para afrontar un periodo de 'vacas flacas'?". Uno puede hacerse eco de opiniones a través de los medios, ideas de sus colaboradores, incluso de proveedores o clientes, hasta de los buenos amigos. Pero es sólo el empresario, el que se juega el tipo, quien tiene que pagar un precio por haberse equivocado.

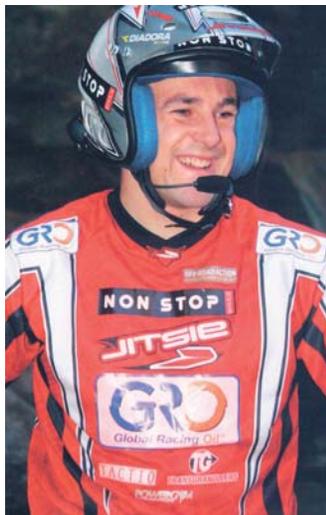
Cuando se pone en valor todo lo alcanzado y se observan los retos existentes, se comprueba que todo está relacionado: "¿cómo puedo mejorar mi rentabilidad?", "¿qué tengo que hacer para vender más y mejor?", "¿cómo hago para no depender tanto de mis créditos?"... En momentos así, la no decisión puede ser la peor de las decisiones.

¿Nos hemos preguntado alguna vez cuánto gasto en personas, en equipos, en reajustes, cambios "decorativos" que en su día fueron decisiones aparentemente buenas, pero poco reflexionadas, han resultado baldías?

Todo indica que los nubarrones de la economía no van a despejarse a corto plazo. Aquellos que hayan sabido nadar y guardar bien la ropa podrán afrontar mejor sus expectativas. Para ellos, es momento de revisar la competitividad de sus estructuras. Los que andaban todo el día apagando fuegos se pueden encontrar con unas brasas enormes e imposibles de apagar. Para entonces, no servirá de nada darle la razón al que decía "ya te lo advertí".

Un diagnóstico a tiempo, realizado por un experto profesional desafectado de cualquier condicionante de su entorno, puede ayudar a interpretar mucho mejor su situación actual y su funcionamiento, de un modo objetivo, para hallar conjuntamente la mejor manera de encarar su futuro.

Su mejor amigo se lo aconsejaría.



Tactio

TACTIO, EN EL MUNDIAL DE TRIAL

➤ El piloto de trial Marc Freixa, patrocinado por TACTIO, ha iniciado con fuerza su participación en el campeonato del mundo de trial. Con su vuelta al equipo GAS GAS, exprime al máximo las cualidades de su GG3002T.

Tras las pruebas de Luxemburgo (7º), Irlanda (7º) y Estados Unidos (5º), Marc Freixa ocupa el séptimo puesto en la clasificación provisional del Mundial. Sin duda, su rápida y progresiva adaptación a la nueva moto le permitirá seguir escalando posiciones. Esperamos confirmar nuestros pronósticos para las siguientes pruebas del calendario, en Japón y Francia.

TACTIO AMPLÍA SUS ACUERDOS CON LAS PYMES

La presencia de TACTIO en el tejido empresarial pyme de España se sigue extendiendo. La relevancia de TACTIO como proveedor solvente de soluciones de gestión de cambios cualitativos para pymes está siendo acreditada por la importante acogida obtenida a través de los colectivos empresariales de sectores específicos, cuyo objetivo es proteger y velar por los intereses de sus afiliados.

Los últimos acuerdos de colaboración de TACTIO ESPAÑA proceden de la provincia de Sevilla y han sido firmados con las siguientes entidades: Asociación Ecijana de Constructores y Promotores, Círculo de Empresarios Cartuja'93, Asociación de Empresarios del Aljarafe, Asociación de Empresas de la Madera y el Mueble de Écija, Asociación Empresarial de Industrias Gráficas de Sevilla, Confederación de Empresarios y Profesionales de Écija, y Asociación de Empresarios de Carmona.

Cambio

DE OFICINAS EN LA SEDE DE BARCELONA

➤ En el mes de julio tendrá lugar el traslado de las instalaciones de TACTIO de su sede de Barcelona, como consecuencia del incremento de las actividades. Las nuevas oficinas duplican el espacio útil de las anteriores y estarán ubicadas en una de las zonas más céntricas y emblemáticas del Eixample barcelonés, en un magnífico edificio regio situado en la Avenida Diagonal 520, entre las calles Tuset y Aribau.

Las oficinas estarán dotadas de la última tecnología en ofimática y telecomunicaciones. Entre sus dependencias, destaca una sala de conferencias con una capacidad para 25 personas. La inaugu-



ración oficial, prevista para el próximo día 26 de septiembre, contará con la presencia de destacadas personalidades del mundo empresarial y financiero, profesionales, clientes y diversas autoridades que han confirmado su presencia en el acto.

Convención

NACIONAL DE DELEGADOS DE TACTIO EN MADRID

➤ El pasado 19 de mayo se celebró la III convención nacional de delegados de TACTIO, en el Centro de Negocios del Hotel Husa Nuevo Madrid. Con la presencia de representantes de la casi totalidad de las 19 delegaciones territoriales de TACTIO, el encuentro sirvió para dar a conocer las nuevas líneas de actividad de la empresa, así como las nuevas estrategias de interrelación con el cliente, destinadas a acentuar el vínculo a medio y largo plazo mediante un paquete de garantías específicas. Entre las nuevas propuestas de TACTIO destacó la presentación de los cursos de formación, especialmente dirigidos a empresarios y máximos directivos de la empresa (tutoría gerencial y coaching).





◀ Colchón Comodón es una de las doce empresas más importantes del sector, con una plantilla estable de unas 140 personas

Colchón Comodón:

RUMBO AL ÉXITO



COLCHÓN COMODÓN ES UNA EMPRESA MURCIANA NACIDA EN EL SENO FAMILIAR Y CON VOLUNTAD DE PERPETUARSE EN EL TIEMPO CON LAS NUEVAS GENERACIONES. TACTIO ESPAÑA LES HA AYUDADO A SENTAR LAS BASES NECESARIAS PARA AFRONTAR UN FUTURO LLENO DE ILUSIÓN Y DE NUEVOS RETOS.

➤ Cuando Pedro Navarro decidió, hace más de veinte años y sin apenas dinero, comenzar a fabricar colchones junto a su familia en la localidad murciana de Mula, nunca pensó que su empresa, Colchón Comodón, llegaría a ser una de las doce más importantes del sector del descanso en España, con una facturación de trece millones de euros y una plantilla estable de alrededor de 140 personas. En estas dos décadas, esta empresa nacida en el seno familiar ha superado tiempos de crisis y épocas de bonanzas, ha ido sorteando problemas y creciendo a merced del mercado.

En este contexto, y a consecuencia de la jubilación de su gerente y fundador, Pedro Navarro, los propietarios y responsables de Colchón Comodón han decidido someter a la empresa a una profunda revisión interna. «Nosotros pensábamos que funcionábamos bien –cuenta el alma de la empresa, Pedro Navarro– porque la situación económica era buena y nos manteníamos en el mercado. Pero con la crisis nos dimos cuenta de que no teníamos las condiciones adecuadas para hacer frente a esta nueva etapa. Éramos un barco sin brújula, casi sin rumbo». La empresa tenía, en su carácter familiar y su fuerte componente emocional, su mejor baza y su mayor inconveniente. Los recursos para afrontar el futuro estaban en la propia empresa, pero necesitaban un agente externo con una visión objetiva de la situación que les mostrase el camino a seguir.

El reto de TACTIO ESPAÑA consistía en mantener esa filosofía

de la empresa como una gran familia al tiempo que se establecían los cambios organizativos y de gestión necesarios para soportar cualquier horizonte económico futuro.

REORGANIZAR LA ESTRUCTURA

Uno de los principales problemas a los que se enfrentaba Colchón Comodón con su modelo empresarial era su limitada capacidad de crecimiento, en tanto que prácticamente todas las decisiones y responsabilidades recaían en la persona del gerente, sin un mando intermedio que respondiese ante los empleados. «Éramos una empresa familiar, y nuestra mentalidad no había crecido al mismo ritmo que la empresa», recuerda Asunción Moreno, socia fundadora y responsable de Recursos Humanos de Colchón Comodón. «Nos faltaba un organigrama, en el que cada uno supiera exactamente la función que tenía». El análisis realizado por TACTIO evidenciaba que, efectivamente, había confusión entre los empleados, así como sobrecarga en algunos puestos de trabajo y desatención de algunas áreas de responsabilidad. «Una de las cuestiones más importantes para nosotros es que la empresa perdurase en el tiempo, y para ello era necesario sentar unas bases sólidas».

Pedro Andrés Pastor, nuevo director general que toma el testigo de Pedro Navarro, confirma esta situación. «La empresa necesitaba profesionalizarse. Muchos departamentos habían entrado en una etapa estática, donde el trabajo se realizaba de forma casi inercial. El cambio propuesto por TACTIO está basado,

EL CARÁCTER FAMILIAR Y EL FUERTE COMPONENTE EMOCIONAL DE



TACTIO ESPAÑA HA CONSEGUIDO QUE COLCHÓN COMODÓN CONFÍE EN SUS PROPIAS POSIBILIDADES DE FUTURO



^

De izq. a dcha. Asunción Moreno, responsable de Recursos Humanos; Pedro Navarro, fundador de Colchón Comodón; Pedro Andrés Pastor, nuevo director general; Lorenzo Garrido, consultor de TACTIO, y Pascual López, encargado de fabricación.

fundamentalmente, en la organización. Una organización funcional, en la que todos los deberes y responsabilidades están perfectamente definidos, y un orden jerárquico que ha sido la base para implantar el resto de cambios».

Este nuevo organigrama planteado por TACTIO incorpora algunas novedades que permitirán a la empresa abordar sus planes de crecimiento futuro con garantías. Así, se han organizado cinco grandes departamentos: Administración y Finanzas, Producción, Comercial y Ventas, Compras y Logística y Calidad I+D+i, estos dos últimos de nueva creación. Además, se ha creado el cargo de subdirector general y de controller de gestión, y tres órganos asesores: el comité de Dirección, y los comités de Producción y de Ventas. «Colchón Comodón ha dado un salto cualitativo muy importante con este sistema organizativo, aceptado por todos –explica Lorenzo Garrido, consultor de TACTIO, además, el nuevo modelo de gestión de cuadro de mando integral permite tomar decisiones de manera mucho más rápida que antes, y de una forma planificada. Ahora, Colchón Comodón es el ejemplo de una empresa mediana con una organización similar a la que tienen las grandes multinacionales».

EL FACTOR HUMANO

El cambio que se está produciendo en el seno de la empresa es imparable, ya que uno de los factores de éxito ha sido que todos los implicados han entendido qué es lo que se ha hecho y por qué. «Está siendo un cambio ordenado, no traumático», indica

el director general. «En esta nueva etapa se ha apostado y confiado en el equipo humano. El personal está plenamente involucrado y con una nueva ilusión en el proyecto. Se sienten más parte de la empresa». De hecho, tras la intervención de TACTIO, la participación del trabajador es mucho más activa. Se han creado equipos de mejora continua, una buena forma de rescatar y canalizar la creatividad de los operarios en beneficio del desarrollo de la empresa. Ejemplo de ello es la participación en el proceso de reordenación de la planta de fabricación, que vendrá a mejorar la producción y la productividad de los empleados. Pascual López, encargado de Fabricación, señala que «la actual organización ha contribuido a una mejora en la producción y en la resolución de problemas. Ya no se fabrica 'a salto de mata', sino con una programación determinada».

TACTIO ESPAÑA ha conseguido, con su intervención, que Colchón Comodón confíe en sus propias posibilidades de futuro. «Nos hemos marcado objetivos ambiciosos en el tiempo. Creemos que podemos controlar nuestro destino, dar los pasos necesarios que nos lleven donde Colchón Comodón tiene que estar», señala Lorenzo Garrido, consultor de TACTIO. «Estamos creando el músculo necesario para poder abordar con garantías una etapa de crecimiento», añade el director general, Pedro Andrés Pastor. «Gracias a TACTIO, ahora sabemos dónde estamos, qué queremos hacer y adónde queremos llegar».

LA EMPRESA ERAN SU MEJOR BAZA Y SU MAYOR INCONVENIENTE

Los retos

LAS EMPRESAS FAMILIARES SE CARACTERIZAN POR EL VÍNCULO DE UNIÓN QUE EXISTE ENTRE LA ORGANIZACIÓN Y LOS PROPIETARIOS. ESTAS EMPRESAS PUEDEN VIVIR EN UN CONSTANTE JUEGO DE PESOS Y CONTRAPESOS. LOS CONSULTORES DE TACTIO RESPONDEN A LAS PREGUNTAS MÁS HABITUALES SOBRE LAS EMPRESAS FAMILIARES, CENTRADAS DE FORMA ESPECIAL EN SU PROTOCOLO DE SUCESIÓN.



DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

¿Cuál es el nivel de supervivencia de las empresas familiares?

Es muy bajo, y mucho menor que el de las sociedades estándar. Sólo el 30% franquean el paso de la 1ª a la 2ª generación, y de las que lo consiguen, sólo la mitad llega al tercer escalón genealógico: sólo el 15% llega a la 3ª generación. Los conflictos familiares motivan las dos terceras partes de estas 'muertes empresariales'. Son unas cifras que dan la razón al dicho popular de: "La 1ª generación construye el negocio, la 2ª vive de él y la 3ª lo destruye".

¿Qué retos deberían afrontar para evitar esta elevada 'mortalidad'?

Son variados, pero todos pasan por planificar a medio y largo plazo, asumiendo las peculiaridades de este tipo de empresa:

- > Crecer sin diluir el control familiar.
- > Diferenciar las necesidades económicas de familia y empresa.
- > Detectar y resolver anticipadamente los problemas financieros del cambio generacional.
- > Vencer la resistencia de los miembros 'senior' a dejar sus cargos, procurando que el sucesor sea siempre el más competente, superando rivalidades.
- > Aceptar la sucesión externa, si no existe la persona idónea en la familia.

¿Cómo debería enfocarse el momento de la sucesión?

Debe definirse, con la suficiente antelación, el escenario resultante tras el cambio de responsable. Para ello es muy útil disponer del 'Protocolo Familiar', un instrumento que:

- > Refleja el marco de las relaciones entre los miembros o ramas de una familia, en cuanto a sus expectativas y participación en la empresa.
- > Concreta las reglas que afectarán a la empresa en el desarrollo futuro de temas como la gestión o la generación de recursos propios.

¿Cuál es el funcionamiento del Consejo Familiar?

Es un instrumento que define y toma decisiones sobre aquellos aspectos relacionados con la empresa. En él deberían estar representadas todas las ramas familiares y todas las generaciones. Su número ideal es de unos nueve miembros, que se deberían reunir entre dos y seis veces al año. Sus atribuciones son:

- > La planificación de la sucesión.
- > El reconocimiento de la cultura familiar y sus valores.
- > Decidir temas como la política de dividendos, la normativa de venta de acciones o el acceso de las nuevas generaciones.
- > Mediar en los conflictos familiares.
- > Impulsar un protocolo familiar y velar por su actualización y aplicación.

¿Las empresas familiares necesitan algún tipo de gestión especial?

La compañía debe regirse, como cualquier otra, por criterios estrictamente empresariales, creando riqueza para el accionista. Es primordial establecer un funcionamiento profesionalizado y eficaz, aceptando que no por el hecho de pertenecer a una de las familias, se está capacitado para gestionar eficazmente la empresa. Para conseguirlo, debe diferenciarse claramente la propiedad y el ejercicio profesional de la dirección de la empresa, sean familia o no, procurando que la dirección ejecutiva se deposite en una sola persona. Por otra parte, para este tipo de empresas sí que es prácticamente indispensable contar con un Consejo Familiar, un órgano que trasciende a la compañía y que evita muchos de los problemas habituales.



Nuevo Audi A4. Un automóvil como nunca se ha creado antes.

Llegar donde nunca se ha llegado antes exige hacer las cosas de una forma diferente. Sólo de este modo ha podido crearse el nuevo Audi A4. Un automóvil que permite disfrutar de la conducción de una manera verdaderamente nueva. Nueva, porque gracias a la incorporación de tecnologías tan avanzadas como el Audi drive select, la dirección dinámica o la amortiguación regulable, puede variar su comportamiento adaptándose a las necesidades de su conductor. Nueva, porque es más deportivo y confortable que nunca, más amplio y poderoso, con una potente gama de motores FSI y TDI extremadamente eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Nueva, porque es mucho más que un nuevo automóvil. Es una forma de entender la conducción como nunca había existido antes.

Mogauto

Agricultura, 265
08020 Barcelona
Tel. 93 278 13 33
www.mogauto-audi.es





EL HECHO DE SER PROPIETARIO Y ADMINISTRADOR DE UNA EMPRESA SUELE OTORGAR LA "ETIQUETA" DE LÍDER DE LA MISMA, ALGO QUE NO SE CUMPLE EN TODOS LOS CASOS. PARA SERLO, ES IMPRESCINDIBLE POSEER UNA GRAN CAPACIDAD RESOLUTIVA A LA HORA DE AFRONTAR LAS CONTINUAS INCIDENCIAS QUE ACOMPAÑAN EL DÍA A DÍA DE LAS EMPRESAS. ES HABITUAL NO RECONOCER QUE SE CARECE DE LA PREPARACIÓN NECESARIA PARA RESOLVER ESTOS PROBLEMAS, Y POR ELLO SE SUELE CULPAR A LOS DEMÁS, TANTO DE LAS DIFICULTADES COMO DE SU NO RESOLUCIÓN.

Liderazgo y eficacia

EL PROPIETARIO NO SIEMPRE ES EL LÍDER

> Poder y autoridad son dos conceptos que suelen confundirse, empezando por dar por supuesta su presencia en todas las empresas, cuando a veces solo existe uno e incluso ninguno, ocupando su lugar "la inercia de la costumbre", que lleva añadida una forma de trabajar enquistada que se asume como normal. Estos grupos suelen tener un responsable, que es el poder cercano para sus subordinados, pero que realmente no siente el "peso de la responsabilidad", todo lo contrario que el empresario. El ejercicio de la autoridad lleva implícita una capacidad de influencia y poder en la empresa y en su evolución, siempre en función de los objetivos generales.

SOLUCIONAR PROBLEMAS CAMBIANDO LA FORMA DE TRABAJAR

Las problemáticas de la empresa pueden ser múltiples, pero sean cuáles sean, frente a cada una de ellas debería haber una reacción clara por parte de la dirección. De hecho, el empresario, por superficial que sea su análisis, siempre piensa en soluciones... que suelen quedarse en declaraciones de principios.

Por tanto, el principal objetivo para solucionar un problema es averiguar cómo cambiar o mejorar la forma de trabajar. La ayuda externa en forma de consultoría es aceptada en un principio hasta que, una vez averiguados los puntos débiles de

la empresa, se inicia la autodefensa del empresario que le lleva a acabar creyendo que la asistencia exterior solo aporta una explicación "más científica" de lo que él ya había comentado inicialmente, y por tanto va a encontrarse con los mismos obstáculos.

El propietario solo confiará y aceptará las propuestas si cree firmemente que el consultor le ha comprendido y va a ser capaz de hacer funcionar la empresa mejor que él, resolviendo el problema o necesidad. O lo que es igual: la intervención es esperada como un revulsivo que va a generar eficacia, tanto de forma inmediata como consolidada en el tiempo.

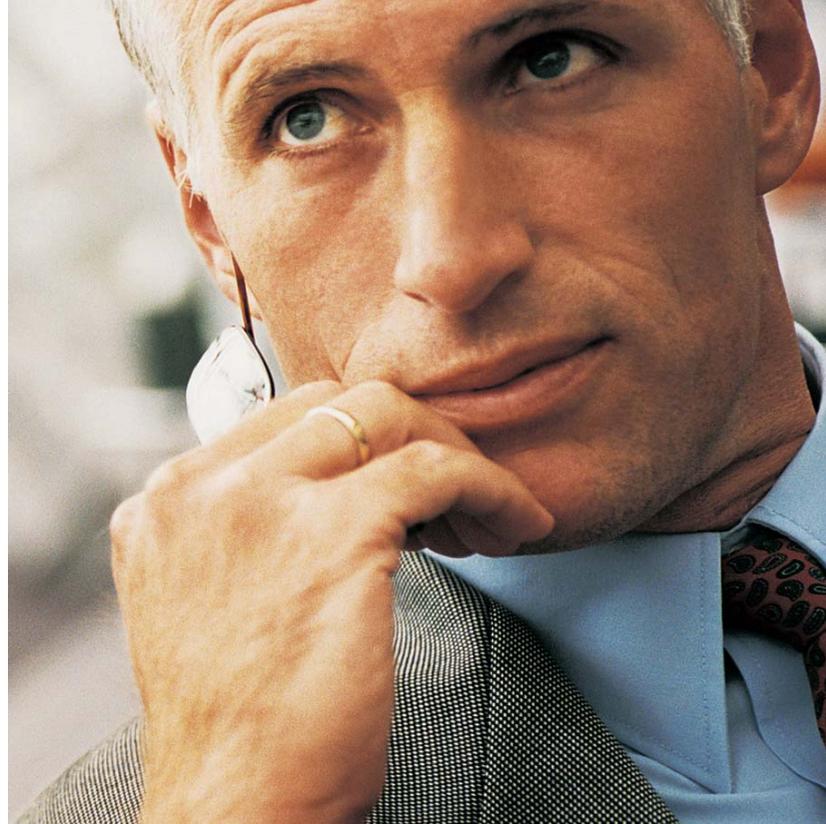
LA EFICACIA COMO FIN ÚLTIMO

Es necesario reflexionar sobre el concepto eficacia y su percepción, algo difícil, ya que solo se mide al final, cuando se consigue. Por tanto, no va ser sencillo percibirla durante la fase de análisis de los hechos, en la que la ayuda externa solo aporta diagnóstico, y no una solución, que es lo que realmente se busca: confiar en que la consultoría va a resolver los puntos débiles que ha descubierto.

Para entrar en ese análisis que lleva a conseguir la eficacia, hay una serie de premisas que es necesario tener en cuenta:

EL PROPIETARIO SOLO CONFÍARÁ Y ACEPTARÁ LAS PROPUESTAS

EL PRINCIPAL OBJETIVO
PARA SOLUCIONAR UN
PROBLEMA ES
AVERIGUAR CÓMO
CAMBIAR O MEJORAR
LA FORMA DE
TRABAJAR



- > Plantearse si se tienen aptitudes y preparación
- > Cualquier proceso es mejorable
- > Las personas son todas diferentes, y hay que apostar por los mejores
- > Siempre es mejor planificar que improvisar
- > Hay que planificar con los menores recursos posibles
- > El orden proporciona más eficacia que su falta
- > Las opiniones del personal son subjetivas

LA ORGANIZACIÓN: ALGO MÁS QUE LISTAS Y ORGANIGRAMAS

El concepto organización también es abstracto, y se suele pensar en él más como un recurso dialéctico que como lo que debe ser: una herramienta para mejorar el control y funcionamiento de la empresa.

En muchas ocasiones se tiene la creencia de que organizar es simplemente repartir tediosas listas de tareas para cada puesto de trabajo, que en ocasiones son recibidas sin interés y ninguneadas. Estas relaciones de tareas suelen ir acompañadas de un organigrama 'plano' en el que solo se refleja al jefe y a sus cargos de confianza. Su diseño ideal pasaría por analizar la estrategia y objetivos actuales de la empresa, dando como resultado una organización funcional y jerárquica eficaz. Un obstáculo común para llegar a ella es la presencia de cargos

superfluos y 'estéticos' en el organigrama, y la ausencia de responsables en áreas clave como Producción y Operaciones.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN EMPRESAS DE PRODUCCIÓN/SERVICIOS

En este tipo de compañías, la productividad de máquinas, materia prima, mano de obra y costes logísticos son esenciales. Para mejorar la situación hay que formularse ciertas preguntas, y elaborar un diagrama de flujos de las operaciones y las relaciones entre los implicados, que mostrará los puntos débiles de la empresa y que es mucho más efectivo que una mera lista genérica de errores.

Los puntos débiles más comúnmente detectados son el desconocimiento de los márgenes que se aplican, referenciando sus precios a valores de mercado, y lanzando la producción sin tener demasiado en cuenta los presupuestos, y no considerar el lucro cesante, por carecer de un control de costes efectivo.

Una vez identificados estos puntos débiles, el debate sobre cómo resolver la producción contará con un empresario, convencido y motivado por resolver el problema, y una empresa consultora que habrá quedado avalada y autorizada para intervenir.

SI CREE FIRMEMENTE QUE EL CONSULTOR LE HA COMPRENDIDO



btcelular.com

La comunicación a tu alcance

PROMOCIÓN NUEVOS CLIENTES DE EMPRESA

**ACTIVA 5 LINEAS DE VOZ
Y LLEVATE UNO DE ESTOS PACKS A**

0€

1 NOKIA N95 8GB

+

4 NOKIA 2630



* Para altas nuevas con plan de precios Más 40, promoción SPRINGRMAS y contrato de permanencia de 18 meses

1 NOKIA N95 8GB

+

4 SAMSUNG C180



* Para altas nuevas con plan de precios Más 25, promoción SPRINGRMAS y contrato de permanencia de 18 meses

1 LG U990

+

4 NOKIA 2630



* Para altas nuevas con plan de precios Más 25, promoción SPRINGRMAS y contrato de permanencia de 18 meses

LLAMA AL 902 408 407 Y TE INFORMAREMOS

Distribuidor Autorizado
Vodafone



EL ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA PERMITE OBTENER UN CRITERIO OBJETIVO SOBRE CADA ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN. UNA FOTO FIJA DE LA SITUACIÓN QUE PERMITIRÁ DETECTAR QUÉ SE ESTÁ HACIENDO BIEN Y QUÉ ASPECTOS SE PODRÍAN MEJORAR. ES EN ESTE ÚLTIMO CASO CUANDO TACTIO INTERVIENE CON SU PLAN DE ACCIÓN, DE LA MANO DE PROFESIONALES CONSULTORES.



El primer paso PARA MEJORAR

> Conocer la propia realidad de la empresa de un modo profesional es un valor añadido para los gestores de la organización. Sólo así se pueden determinar los puntos débiles existentes, conociendo sus causas y sus posibles consecuencias en la rentabilidad de la empresa. El nivel de estabilidad interna es clave para la proyección de futuro, y TACTIO se encarga de valorarlo con su completo análisis.

El estudio analítico está centrado sobre la perspectiva y los intereses del empresario. Junto a él, los consultores de TACTIO estudian las posibles soluciones con todos los elementos de reflexión precisos. A partir de ahí, es posible establecer un proyecto realista de mejora para la empresa: el plan de intervención.

PASAR A LA ACCIÓN

Una vez fijados los objetivos del plan, los consultores de TACTIO determinan los procedimientos a seguir en cada caso. Aportan las herramientas, las técnicas y las soluciones, y están totalmente facultados para actuar con solvencia ante los retos empresariales.

La sólida y exitosa carrera profesional de los consultores de TACTIO avala sus aptitudes, que son el valor diferencial respecto a otras consultoras.

El trabajo de TACTIO va más allá del plan de intervención. La aportación más relevante de los consultores suele ser incorporar a la empresa una nueva disciplina de gestión, que queda instalada de forma permanente. Para conseguirlo, es esencial disponer de un grupo motivado, organizado y compenetrado. Así, la actuación de los consultores también va encaminada a potenciar el trabajo en equipo en la empresa.

El análisis de situación da pie a intercambiar experiencias con los profesionales de TACTIO y hallar soluciones a medida para la empresa. Éstas serán el pilar del plan de intervención, el impulso definitivo para llevar a la práctica las actuaciones diseñadas.

TACTIO

¿Quiere mejorar los resultados de su empresa?

Contrate antes un ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y FUNCIONAMIENTO de su empresa, realizado por expertos consultores de TACTIO, que comprenderá:

1. Una síntesis objetiva del funcionamiento actual
2. La incidencia de este funcionamiento en la rentabilidad
3. Las posibilidades de mejora
4. Un plan de acción y las modalidades de la eventual colaboración

Indíquenos cuáles son las áreas en las que desea poner especial atención, y los consultores de TACTIO se ajustarán a sus necesidades:

- | | |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Organización funcional | <input type="checkbox"/> Organización de las operaciones |
| <input type="checkbox"/> Estrategia | <input type="checkbox"/> Sistema de calidad |
| <input type="checkbox"/> Recursos humanos | <input type="checkbox"/> Producción |
| <input type="checkbox"/> Comercial | <input type="checkbox"/> Gestión de Stocks |
| <input type="checkbox"/> Cálculo y control de costes | <input type="checkbox"/> Estrategia de futuro |

Sí, deseo recibir más información sobre Tactio España, S.L. y el ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

Razón Social _____
Sector de actividad _____
Dirección _____
C.P. _____ Población _____
Tel. _____ Fax _____
e-mail _____ C.I.F. _____
Persona de contacto _____

Remita este cupón a: Tactio España, S.L. - Ribera del Loira, 46 Campo de las Naciones - 28042 - Madrid (España) / o envíelo por fax al 902 11 02 60 o llame directamente al Tel: 902 10 70 47. Para más información, contacte con info@tactio.es



«UN DIRECTIVO HA DE SER, ANTES QUE NADA, HUMANO».

ES EL SECRETO DE JOSÉ MARÍA PEÑALVER, UNA PERSONA QUE DIO EL SALTO DE LA INGENIERÍA AL MARKETING PORQUE «DESPUÉS DE HABER DISEÑADO TU PRIMERA MANGUETA, LA SEGUNDA TE ABURRE». TRAS PASAR POR EL DEPARTAMENTO DE DISEÑO DE NISSAN, EN 1987 ATERRIZÓ EN VOLKSWAGEN AUDI COMO DIRECTOR DE MARKETING PARA, AL POCO TIEMPO, ABANDONAR EL SECTOR DEL MOTOR, EN UNA PAUSA QUE LE LLEVÓ A LA AGENCIA DMBB Y AL MUNDO EDITORIAL, EN PLANETA DE AGOSTINI. DE VUELTA A VOLKSWAGEN, ES DIRECTOR DESDE JUNIO DE 2002.

«EN TODAS LAS CRISIS HAY EMPRESAS Y SECTORES QUE SALEN REFORZADOS»

➤ Tras años batiendo records de ventas de vehículos, el mercado español del motor podría cerrar el ejercicio con una importante caída. ¿Qué consecuencias tendrá para la industria automovilística española?

Es la situación típica del final de un ciclo económico que además, en este caso, ha sido muy largo. Una situación típica que se resume en lo siguiente: progreso para las empresas capaces de reaccionar y problemas para las que no lo son, una regulación de mercado y un avance forzado en la definición de productos y de sistemas de gestión más adecuados a las circunstancias. Has de conseguir que la crisis le afecte un poco más a la competencia que a ti. No hay nada que espabile más que el hambre.

Esa caída de las ventas se ha manifestado sobre todo en los primeros meses de 2008 (-14,3% de enero a mayo), cuando en 2007 el descenso fue de sólo 1,2 puntos. ¿Ha llegado la crisis de repente?

La evolución en 2007 ya hacía prever que la caída sería fuerte. Pero es cierto que solemos reaccionar de golpe. Por ejemplo, la bonanza ha hecho que las familias gasten en función de su capacidad para endeudarse y no en función de lo que ganan. Y eso es muy grave. Los tipos de interés lo han acabado de empeorar y ahora hemos reaccionado adoptando la postura de esperar a ver qué pasa.

Sin embargo, Volkswagen prevé seguir creciendo en 2008. ¿Puede darnos la receta mágica?

Nuestra intención es crecer en participación de mercado y, para hacerlo, la receta es un producto nuevo y adaptado a la situación de crisis, entendiendo por producto no solamente el coche, sino los servicios añadidos, los planes de financiación, etc. El cliente

de Volkswagen tiene un perfil de clase media-alta, al que también le ha subido la hipoteca y al que quizás no le vaya tan bien el negocio como en el pasado.

¿Es la pequeña y mediana empresa la parte más débil de esta batalla?

En todas las recesiones, hay empresas y sectores que salen reforzados, porque tienen un producto adecuado para una época de restricción. Tenemos que ser creativos, porque no hay dos crisis iguales. Las recetas de 1993 no sirven, si no ya las hubiésemos aplicado. Podemos poner como ejemplo los concesionarios de vehículos... Tendrán problemas si no han sido brillantes en los últimos años y si ahora no saben adaptarse. No se trata solamente de vender coches, sino de ofrecer servicios.

Los expertos consultores hablan de aprender a "gestionar la adversidad". ¿Deberían las empresas buscar asesoramiento externo para tratar de superar la situación actual?

Antes que nada, el empresario ha de saber hacia dónde quiere ir y después detectar qué es lo que le falta para poder conseguirlo. Llegados a este punto, puede buscarse el apoyo de una consultora, pero como algo puntual. No puede ser que una empresa pida una consultoría para rentabilizar su gestión del transporte y, a los tres años, la vuelva a pedir. Algo ha fallado.

Sin empresas y sin empresarios no hay economía, no hay empleo y no hay riqueza. ¿Cree que las administraciones públicas deberían volcarse en las empresas?

Sí, las administraciones deben escuchar y trabajar para buscar soluciones. Pero también creo que las empresas no podemos sentarnos a esperar que nos arreglen la crisis. Es un peligro y, al mismo tiempo, una tentación.

DIRECTOR DE VOLKSWAGEN ESPAÑA

José María Peñalver

¿Qué es para usted el talento directivo? ¿Cree que es esencial para capear la crisis?

En la dirección, hay una parte generalista –saber cuál es tu negocio– y otra especializada –saber dirigir. A veces, ambas se confunden: ponemos al frente a quien más conoce el negocio, aunque no sepa dirigir. Es el caso típico del director de ventas de una concesión: es el mejor vendedor, pero no necesariamente un gran gestor.

Además, es importante trabajar en equipo y saber escoger a los colaboradores, así como promocionar la inteligencia emocional, a la que yo llamo "humanidad". El dirigente que impone su autoridad está tan pasado de moda como John Wayne.

¿Qué le aconseja a las personas que quieren comprar un coche pero les preocupa el precio de los carburantes?

Que se compren un Volkswagen a tres años y después se lo piensen. Nosotros tenemos vehículos que emiten menos CO₂ que un híbrido (99 g/km) y consumen 4 litros cada 100 km. Pero además, estamos investigando en todos los campos posibles para encontrar soluciones, porque aún hoy no está claro cuál será el futuro. Lo que sí sabemos es que en cinco o diez años veremos circular muchas alternativas al petróleo... Aunque, personalmente, creo que no está claro que sean tan maravillosas.

"NO PODEMOS SENTARNOS A ESPERAR QUE NOS ARREGLEN LA CRISIS"



LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS TIENEN A PARTIR DE AHORA UNA NUEVA FORMA DE FINANCIACIÓN A SU ALCANCE. CON UNA REGULACIÓN Y UNOS COSTES ADAPTADOS A SUS CARACTERÍSTICAS PODRÁN COTIZAR EN BOLSA. DE ESTA MEDIDA SE PODRÁN BENEFICIAR MÁS DE 5.000 PYMES ESPAÑOLAS.

Las pymes

BUSCARÁN EN EL PARQUÉ UNA SALIDA A LA CRISIS

➤ Recientemente, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CMNV) dio luz verde a Bolsas y Mercados Españoles (BME) para poner en marcha el Mercado Alternativo Bursátil para Empresas en Expansión. Dicha plataforma supone que más de 5.000 pymes españolas, de reducida capitalización y que buscan expandirse, podrán tener la posibilidad de salir a cotizar con una regulación diseñada específicamente para ellas y unos costes adaptados a sus características.

Pero el momento no podría ser menos propicio. La delicada situación por la que pasan los mercados tanto nacionales como internacionales está haciendo que sea ahora muy complicado convencer a los inversores a colocar su dinero en Bolsa. Esto ha sido una de las principales causas para que, hasta el momento, no haya habido ninguna OPV (oferta pública de venta) en España, y que empresas como Itinere, filial de Sacyr Vallehermoso, entre otras, hayan decidido a última hora cancelar su salida a Bolsa.

Y si las grandes empresas tienen miedo a estrenarse en el parque, ¿se van a atrever las más pequeñas?

«Es cierto que hay riesgo, puesto que la coyuntura no es

la mejor, pero no podemos poner a todas las compañías en el mismo cesto. Cada una tiene sus necesidades y en momentos como éstos puede incluso ser muy beneficioso para muchas empresas salir a cotizar y así acceder al mercado de capitales», asegura Antoni Giralt, presidente del Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

[...]

Las empresas de mediano y pequeño tamaño representan el 65% del PIB español, emplean al 79% de la fuerza laboral y constituyen el 99% del total de las empresas del país. El que salgan a Bolsa es un mecanismo que muchos expertos creen que potenciará su aportación al crecimiento económico, facilitándoles el acceso al capital para el desarrollo de nuevos proyectos empresariales.

Hasta ahora, una pyme que quería salir a Bolsa tenía que plantearse empezar a cotizar en el mercado continuo español -con unos requisitos y regulaciones más estrictos, además de un mayor coste (hasta el doble)- o acceder a las plataformas para pequeñas empresas que cotizan en los parques de Londres y París, como fue el caso de la firma de publicidad online Antevenio.

Extracto del artículo publicado el 11 de mayo en el suplemento *Mercados* del diario *El Mundo*

El Gobierno asume que a fin de año el superávit podría ser nulo

El superávit del Estado alcanzó los 8.907 millones de euros durante los cuatro primeros meses del año, lo que equivale al 0,79% del PIB. Los ingresos del Estado han caído más del 5% y los impuestos más del 6%. Según el Secretario de Estado de Hacienda y Presupuestos, Carlos Ocaña, la evolución de la recaudación está reflejando de manera bastante fiel la marcha de la economía. Así, mientras el IRPF percibido ha subido un 9%, el IVA ha bajado un 10%, y el Impuesto de Sociedades un 59%. Ante esta situación, Ocaña ha sostenido que el presupuesto del Estado cerrará el año con superávit nulo.

Publicado en "Expansión"

Greenspan contempla una recesión en EE.UU.

El ex presidente de la Reserva Federal estadounidense cifra en más de un 50% las posibilidades de que la economía norteamericana entre en recesión, a pesar de la relativa estabilización de los datos macro en las últimas semanas.

Estos comentarios se producen después de que muchos expertos hayan dado marcha atrás a sus anteriores estimaciones pesimistas, tras la publicación de unas estadísticas de desempleo mejores de lo esperado, y de sondeos de negocios que muestran solidez. Muchos de los economistas creen ahora que EEUU logrará esquivar la recesión económica "por poco". Publicado en "5días"

El más rico del mundo, de compras en España

Warren Buffet, presidente del grupo de empresas Berkshire Hathaway, y nº 1 en la lista Forbes, se encuentra en plena gira europea, con 35.000 millones de dólares disponibles en busca de oportunidades de inversión, ante la escasez de ellas en Estados Unidos.

En su punto de mira están las «empresas que ganen más de 50 millones de euros brutos, con un negocio que entienda y en el que confíe, y que gocen de una fuerte ventaja competitiva». Publicado en "El País"

THE MUSIC

I love Tous
Kylie Minogue

Kylie Minogue wears Life is Music collection
Pulsera y pendientes en oro blanco y diamantes

www.tous.com

Exija certificado de autenticidad. Tous es una marca registrada de S. Tous, S.L.



EL PASADO 14 DE JUNIO SE INAUGURÓ LA EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE ZARAGOZA, CUYO LEMA, "AGUA Y DESARROLLO SOSTENIBLE", ABRIÓ LAS PUERTAS A UN SINFIN DE EXPERIENCIAS DURANTE LOS TRES MESES QUE DURARÁ EL EVENTO. EXPOSICIONES INTERACTIVAS, RECREACIÓN DE ECOSISTEMAS DE TODO EL MUNDO, UNA AGENDA DE ESPECTÁCULOS CON LO MÁS SIGNIFICATIVO DE LAS ARTES ESCÉNICAS Y MUCHA MÚSICA. TODO ESTO INTEGRADO EN UN PAISAJE ARQUITECTÓNICO ESPECTACULAR.

Expo Zaragoza:



EL AGUA CONVERTIDA EN CULTURA

> En el recinto de la Expo Zaragoza 2008, situado junto al río Ebro, se han dado cita más de 100 países, que en sus pabellones dan a conocer su riqueza natural y sus propuestas para un uso sostenible del agua. A través de recreaciones y audiovisuales, el visitante experimenta diferentes fenómenos naturales, como los huracanes, en el caso del pabellón de El Caribe, u observa los paisajes africanos en una pantalla-fachada de más de mil metros cuadrados. En la Plaza de la Sed, un gigantesco iglú de sal, muestra las soluciones tradicionales y de última generación para combatir la falta de agua, y el Pabellón Acuario acoge el acuario de agua dulce más grande de Europa.

Estas son sólo algunas de las propuestas de la Exposición, que es también un catálogo de ingenio arquitectónico. Buen ejemplo de ello son el Pabellón Puente, una compleja construcción con forma orgánica, obra de la prestigiosa arquitecta iraquí Zaha Hadid, que une el recinto con el barrio de la Almozara, o la Torre del Agua, que con sus 76 metros de altura permite canalizar el agua del recinto creando un circuito cerrado.

ESPECTÁCULOS CADA DÍA

Sin embargo, son los espectáculos y las actuaciones musicales los que llenan la agenda de la Expo Zaragoza. Cada mediodía, a las 12:30 horas, la cabalgata "El despertar de la serpiente" recorre

las calles del recinto evocando los poderes beneficiosos de la lluvia bajo la batuta de la compañía Cirque du Soleil.

En la Plaza Inspiraciones Acuáticas, seis funciones diarias del "Hombre Vertiente" obligan a los visitantes a mirar al cielo: la compañía argentina Ojalá representa una obra de teatro aérea, en la que la acción se desarrolla verticalmente.

Y al caer el sol, sobre las 22:30 de la noche, la siguiente cita es junto al río Ebro. Allí, bajo la dirección de Calixto Bieito, se representa diariamente "Iceberg", una sinfonía poética y visual que se puede ver desde diferentes puntos del recinto.

BALCONES CON VISTAS A LA CULTURA

Cuatro escenarios de entrada libre ofrecen a lo largo del día un amplio abanico de espectáculos. En el Balcón de las Artes Escénicas actúan compañías de teatro, danza contemporánea, circo y clown, en pases de 30 minutos, dando muestra de lo más emergente en lenguaje escénico.

En el Balcón de las Culturas y el Balcón de las Músicas los visitantes pueden hacer un alto en el camino y disfrutar de propuestas culturales provenientes de los países participantes. La agenda cultural de la Expo reserva también espacios especiales

EL AGUA COMO RECURSO FINITO, COMO FUENTE



^

El 24 de junio se celebró el día nacional de España en Expo Zaragoza 2008, que culminó con «La Noche del Fuego», un espectáculo dedicado a homenajear al sol a través de una representación de luz, música y pirotecnia.

para los más pequeños. En el Balcón de los Niños se han programado espectáculos infantiles durante todo el día. En total casi 500 funciones de payasos, títeres y circo. Además, en diferentes espacios del recinto, se organizan talleres pedagógicos relacionados con el agua y la sostenibilidad.

UN FESTIVAL LLENO DE MÚSICA

Por la noche el corazón de la Expo se traslada al Anfiteatro 43, escenario por donde han pasado y pasarán grandes figuras de la escena musical nacional e internacional de diferentes estilos. Durante el mes de junio han actuado entre otros: Alanis Morissette, Carmen París y Teenage Fanclub. En julio, desfilarán por este escenario nombres como Dulce Pontes, Estrella Morente, Youssou N'Dour, Patti Smith y Chambao. El programa de agosto incluye conciertos de Björk, David Civera, Peret, así como de Víctor Manuel y Ana Belén. Finalmente, en septiembre actuará Loquillo en un concierto de celebración de sus 30 años de carrera, Sara Baras, Andrés Calamaro y Antony & the Johnsons, entre muchos otros.

La Feria de Zaragoza, situada fuera del recinto, es el escenario de tres grandes citas musicales. El 23 de junio actuó Bob Dylan, el 6 de septiembre lo hará Enrique Bunbury, y el 12 de septiembre Gloria Estefan. El pase de la Exposición no incluye la entrada a estos conciertos, pero sí descuentos importantes.



Bob Dylan se ha mostrado entusiasmado con el proyecto, y él mismo ha propuesto rehacer, reescribir y reinterpretar una de sus míticas canciones para crear el himno de la Expo: "A Hard Rain's A-Gonna Fall".



OCHO GRANDES ESPECTÁCULOS

Además de las actuaciones y conciertos diarios, el Palacio de Congresos ofrece un programa de espectáculos de teatro y danza, con entrada aparte.

Desde finales de julio y durante todo el mes de agosto se representarán ocho obras de diferentes disciplinas inspiradas de alguna manera en el agua. Propuestas interesantes y dispares como "Carmina Burana" en la adaptación en danza de la coreógrafa china Jin Xing; el diálogo a dos voces de Darío Fo y Juan Echanove escrito por el Premio Nobel italiano; la adaptación teatral del film de Buñuel "El ángel exterminador" dirigida por Joan Ollé o la obra "Blue Planet", de Peter Greenaway, un ensayo multimedia inspirado en el Génesis.

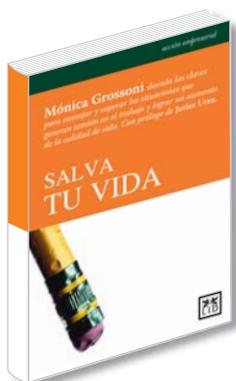
En total, cerca de 3.400 espectáculos y centenares de exposiciones y actividades que llenarán hasta el próximo 14 de septiembre el recinto de la Exposición de Zaragoza, con el objetivo último de expandir una nueva cultura del agua.

LIBROS

Salva tu vida

Mónica Grossoni. Lid, 2008

Mónica Grossoni es fundadora de Socialnet, una consultora especializada en la superación de conflictos relacionados con el estrés laboral. En esta obra desvela las claves para sobreponerse a las situaciones que generan tensión en el trabajo y así mejorar la calidad de vida. El libro incluye la narración de casos reales con los que el lector podrá establecer comparaciones con respecto a su situación.



En busca del sentido

Alex Pattakos. Paidós Plural, 2008

El prestigioso doctor en ciencias políticas y psicología Alex Pattakos, que cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo del liderazgo, explica en este libro las claves para enfrentarse a los retos del entorno laboral. El objetivo es que el lector encuentre el sentido a su trabajo diario para que pueda desarrollar todo su potencial.



WEBS

<http://www.tactio.es>

Web de TACTIO

La página web de TACTIO contiene toda la información necesaria sobre la empresa, orientada a sus clientes. En ella se puede consultar los servicios que ofrece TACTIO, sus áreas de intervención en su trabajo como consultoría empresarial y el procedimiento de actuación que sigue. Además, incluye una amplia estadística de los clientes que han confiado en TACTIO, por sectores y por tipos de actuación.



<http://www.elblogsalmon.com>

El Blog Salmón

"Economía y finanzas en su color natural". Así se presenta El Blog Salmón que, con una imagen gráfica que recuerda a los diarios económicos, realiza un seguimiento de las noticias más importantes relacionadas con la economía. Actualizado diariamente con varias entradas, da cabida a comentarios relacionados con el mercado laboral, las finanzas, el management, el marketing y otras muchas temáticas más.



TACTIO

¿Quiere recibir periódicamente la revista TACTIO MAGAZINE?

Rellene este cupón de suscripción y se la enviaremos cada trimestre totalmente gratis

Nombre _____
 Actividad _____
 Dirección _____
 C.P. _____ Población _____
 Tel. _____ Fax _____
 e-mail _____ C.I.F. _____

Remita este cupón, o una fotocopia, por correo o por fax a:

TACTIO España, S.L. - Ribera del Loira, 46 - Campo de las Naciones - 28042 - Madrid (España) / Fax 902 11 02 60

HONDA
The Power of Dreams



Nuestro último desafío: reinventar el **SUV**.



Consumo medio (l/100 Km): 6,5-8,2. Emisión CO₂ (g/Km): 173-196.

En Honda, hemos aplicado toda nuestra experiencia y tecnología para desarrollar un nuevo vehículo que revolucionará el segmento de los SUV: el nuevo CR-V. Único por su nivel tecnológico, por su completo equipamiento de seguridad y por su bajo nivel de consumo y emisiones de CO₂. Con su atractivo diseño y las prestaciones de un 4x4, le sorprenderá por su elevado placer de conducción equiparable al de una berlina. **Bienvenido al mundo re-SUV.**

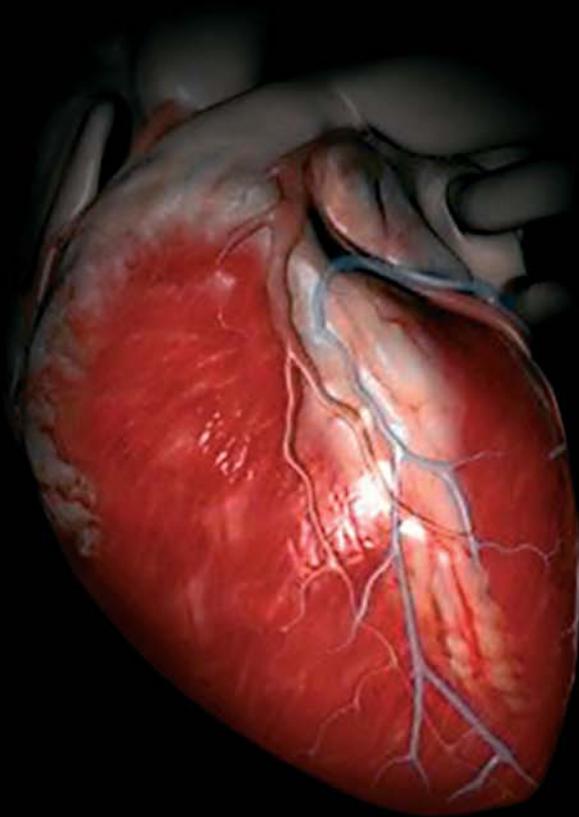
re-INVENTAMOS el SUV
NUEVO CR-V



M-Car

Ctra. de Barcelona, 88. (Pol.Ind. Les Hortes del Camí Ral). Tel. 93 741 66 66*. MATARÓ. BARCELONA.
Torrent de Vallmajor, 66 (Pol.Ind. Les Guixeres). Tel. 93 497 60 39*. BADALONA. BARCELONA.
Ciudad de Asunción, 55-61 (C.C. La Maquinista). Tel. 93 243 91 04*. BARCELONA. *Contacte con nosotros para más información y solicitud de prueba.

La máquina más perfecta
necesita el mejor diagnóstico.



TACTIO®

Escucha los latidos de su empresa.

- ANÁLISIS > Si usted cree en la medicina preventiva, no deje que su empresa enferme sin darse cuenta. La operativa diaria de las empresas oculta vicios, procesos y situaciones adversas cuya solución se facilita si son identificados a tiempo.
- PLAN DE INTERVENCIÓN > En este sentido, TACTIO® pone a su servicio un equipo de expertos profesionales y una metodología exclusiva orientada a mejorar los resultados de su negocio, implicándose y responsabilizándose de la obtención de los objetivos propuestos.
- COMPROMISO CON EL CLIENTE >
- PLAN TUTORÍA GERENCIAL >

TACTIO®

info@tactio.es • rrhh@tactio.es
Ribera del Loira, 46 • Campo de las Naciones • 28042 Madrid (España)
Tel. 902 107 047 • Fax +34 91 503 00 99

www.tactio.es MADRID • BARCELONA • GINEBRA