

# El fracaso. Cómo convertirlo en una oportunidad

*José Luis Briones* es coautor del libro *Marketing directo de Red*, es diplomado en dirección general por el IESE y en estudios superiores de marketing y estrategia publicitaria por el CEU.

- ¿Por qué grandes empresarios que han conseguido posicionar a sus empresas en **puestos en la cima**, de pronto toman decisiones absurdas y llevan a las mismas a la ruina?
- ¿Cuáles son los **factores de riesgo** de una pequeña empresa?
- ¿Es posible rehacer una vida? ¿Tenemos una **segunda oportunidad**?

*Estas son preguntas que el ponente, **José Luis Briones**, ha contestado después de una exhaustiva investigación realizada en los últimos años sobre empresas que, habiendo conseguido una envidiable posición, cayeron como castillos de naipes.*

+ información



LIDconferenciantes  
.com

Valor seguro.



# EL FRACASO

## Cómo convertirlo en oportunidad

### I. Breve descripción

¿Qué es lo que hace que altos directivos inteligentes cometan errores fatales? ¿Por qué grandes empresarios que han conseguido posicionar a sus empresas en puestos en la cima, de pronto toman decisiones absurdas y llevan a las mismas a la ruina? ¿Cuáles son los factores de riesgo de una pequeña empresa? ¿Es posible rehacer una vida? ¿Tenemos una segunda oportunidad?

Estas son preguntas que el ponente, José Luis Briones, ha contestado después de una exhaustiva investigación, realizada en los últimos años, sobre empresas que, habiendo conseguido una envidiable posición, cayeron como castillos de naipes.

Casos como el de **Enron**, o pérdidas de posicionamiento como es el de Motorola, reforzados con estudios sobre casos españoles, como son **Martín-Fadesa**, **Inmobiliaria Colonial**, **Hábitat**, **Llanera** y **Nozar**, entre otras, así como el análisis del fracaso de **PYMES españolas**, ha llevado al autor a una serie de conclusiones que justifican el contenido de esta conferencia.

### II. Contenido

1. Los grandes errores empresariales.
  - Historias para no dormir.
2. Las causas del fracaso.
  - Visiones, delirios y señales equivocadas.
3. Hábitos para fracasar.
4. Aprender de los errores.

### III. Destinatarios

1. Directivos de empresas en procesos de reconversión.
2. Pequeñas y medianas empresas en situación de riesgo.
3. Mandos en situación de paro.

#### **IV. El ponente**



*Si hay algo que define a José Luis Briones, es su carácter emprendedor; está comprometido hasta lo más profundo de su alma en una misión personal: fomentar la creación de empresas con una visión integral del ser humano.*

*José Luis Briones es co-autor del libro 'Marketing Directo de Red', es diplomado en dirección general por el IESE, y en estudios superiores de marketing y estrategia publicitaria por el CEU. Como emprendedor, ha estado siempre vinculado al mundo del marketing, siendo fundador, y presidente, de la Empresa Marketing Dynamics, introductora en España del sistema de marketing directo "Bus Mailing". Igualmente fue Director General de la Empresa consultora INTERCONSULT, y editor de la revista de desarrollo personal ÉXITO SIN LÍMITE. En la actualidad es director del Seminario Permanente de Innovación y Emprendimiento en la Universidad de Nebrija, responsabilidad que simultanea con la de consultor en el área de la formación en Alquimia Emprendedora.*

*Aparte de su experiencia como pequeño empresario tiene una amplia experiencia como conferenciante en importantes Escuelas de Negocio (tiene la medalla de oro de la Universidad Panamericana y reconocimiento del IPADE, ambos de la Ciudad de México). Ha participado en más de cincuenta convenciones, tanto en España como en Argentina, México y USA.*

#### **Contacto:**



María de Soto  
LID Conferenciantes  
e-mail: [maria.desoto@lideditorial.com](mailto:maria.desoto@lideditorial.com)  
Teléfono de contacto: 91 372 90 03