



PROGRAMA DE FORMACIÓN: LA OPTIMIZACIÓN EN EL PROCESO DE TRANSICIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

Índice

1. El por qué del programa: enfoque y objetivos	3
2. Estructura y contenidos del proceso formativo	5
3. Profesorado	11
4. Organización y logística	13
5. Precio y matriculación	15
6. El Grupo Elige	17



1

El por qué del programa:
enfoque y objetivos

El por qué del programa: enfoque y objetivos

Aunque su tasa de supervivencia es mayor que las de las empresas de nueva creación, no es menos cierto que las empresas familiares sufren importantes tensiones en los momentos de sucesión o relevo generacional que ponen en riesgo su continuidad. Distintos estudios sitúan en un 30% las empresas que sobreviven al tránsito entre la 1ª y la 2ª generación, menos de un 10% las que llegan a la 3ª generación, y apenas un 2% a la 4ª

¿Qué hacer entonces?, ¿es posible pertenecer a esa minoría que logra sobrevivir con éxito como familia empresaria a los cambios generacionales?

Afortunadamente sí, son muchas las actuaciones que se pueden, y deben, poner en marcha. Tenemos a nuestro alcance las herramientas necesarias. Lo primero ser conscientes de la realidad a la que nos enfrentamos, cuáles son los problemas que debemos atacar y de qué forma podemos hacerlo. Los expertos apuntan como factores clave para el éxito de la sucesión la formación de las personas que se van a hacer cargo de la compañía, as relaciones existentes entre quien se va y quien entra, y las actividades de planificación previa, así como el asesoramiento y la monitorización del relevo.

Desde Elige Formación queremos ayudar a las empresas pertenecientes a ASEMACO, y muy en particular a sus **actuales propietarios**, a **planificar y llevar a la práctica el proceso de transmisión generacional** de su empresa, a través de modelos y herramientas que, adecuadamente aplicadas, aumenten notablemente las probabilidades de sostenibilidad y éxito de los negocios a largo plazo.

2

Estructura y metodología

Estructura y contenidos

El programa que planteamos se estructura en 4 módulos o sesiones formativas, en las que se abordarán otras tantas perspectivas o aspectos clave del proceso sucesorio en la empresa familiar:



Estructura y contenidos

Módulo 1: La continuidad de la empresa familiar: retos y plan de acción

- La sucesión en la Gestión: elegir y acertar con la persona adecuada.
- La propiedad no se retira, necesitamos un nuevo modelo de Gobierno.
- Clarificación de la zona gris, regulación de competencias del Director General/CEO
- El Consejo de Administración activo y eficaz, clave para la continuidad exitosa de la empresa.
- Cómo lograr una dinámica de reuniones productiva: solucionar los retos que aborda el negocio permitiendo a los accionistas supervisar el rumbo de la empresa y proteger así sus intereses
- La transmisión de la propiedad, qué alternativas se nos presentan
- Como conducir todo el proceso: aspectos claves a trabajar en el Protocolo Familiar

Estructura y contenidos

Módulo 2: La perspectiva fiscal en la sucesión de la empresa familiar

- Situación previa a la transmisión: estructura y titularidad:
 - Persona física: IRPF.
 - Persona jurídica: Impuesto de Sociedades.
- Transmisión en sí misma: situación transitoria y posibles pasos previos:
 - IRPF.
 - Impuesto de Sociedades.
 - Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPO).
 - Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- Situación posterior a la transmisión: Reserva de derechos:
 - Persona física: IRPF.
 - Persona jurídica: Impuesto de Sociedades.
- Herencia:
 - Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Estructura y contenidos

Módulo 3: Transmitir adecuadamente la información: comunicación asertiva y gestión de conflictos

- Gestión de Relaciones. Lo que construye vs Lo que destruye. Autocontrol.
- Tipos de conflictos. ¿Por qué surgen los conflictos? Causas y Efectos.
- Estilos de Tratamiento de Conflicto: ¿Cuál es el mío?
- Decir Qué, A quién y Cómo. Estrategia, Táctica y Operativa para comunicar.
- Tipologías de Personas; Comunicación asertiva.
- ¿Cuan Asertivo soy? Modelo CEE y Modelo CEA.
- Los tres pilares que gestionan las relaciones: Confianza, Escucha activa y Empatía.

Estructura y contenidos

Módulo 4: El seguimiento de la compañía desde la perspectiva del accionista-propietario

- Perspectivas que un propietario debe considerar en seguimiento:
 - La generación de resultado: la perspectiva económica.
 - El control del riesgo: la perspectiva financiera.
 - La sostenibilidad futura: la perspectiva de satisfacción de stakeholders clave (clientes, empleados, proveedores, ...).
 - El cumplimiento normativo: la perspectiva de cumplimiento.
 - Situación, evolución, cumplimiento y posición como claves.
- Indicadores clave de cada perspectiva: Económicos, financieros, sostenibilidad/satisfacción y cumplimiento.
Principales KPIs
- Construyendo el cuadro de mando del accionista como síntesis
 - Claro que hay otras herramientas... y las debe recibir periódicamente (Cuenta de Resultados, Balance, EFE)
 - Pero el cuadro de mando... sintetiza y explica:
 - Contenidos: situación, evolución, cumplimiento y posición.
 - Diseñando el cuadro de mando: Niveles.
 - Tecnología y ejemplos.

3

Profesorado

Profesorado



CARMEN BLANCO TEIJEIRO

Licenciada en Psicología por la Universidad de Santiago de Compostela. MBA y Curso Superior en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad de Santiago de Compostela. Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Socia de Consultoría de Equaltecnia, y profesora colaboradora, entre otras instituciones, de IESIDE, Galicia Business School, EF Business School o CEAGA.

DANIEL CUADRADO RAMOS

Doctor en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela. Máster en Prevención de Riesgos Laborales por la Universidad de Barcelona. Letrado asesor del Ilustre Colegio de Procuradores de Vigo y Director Gerente del Bufete Cuadrado Ramos. Ha sido ponente en programas de la Consellería de Educación e Ordenación Universitaria, Confederación de Empresarios de Galicia o Confederación de Empresarios de Ourense, y profesor de la E.U de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo y de la UIE.



GERARDO ESTÉVEZ SUÁREZ

Licenciado en Ciencias Empresariales y Diplomado en Auditoría por la Universidad de Vigo. Entre otros puestos, ha sido Director de Control de Gestión y Director de Operaciones de Conservas Antonio Alonso, Director Gerente del Grupo Esypro, y Director General de DPI Consultores. Ha sido Director del Executive MBA de la Escuela de Negocios Caixanova, y profesor de la Escuela de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo. Actualmente es Profesor colaborador de IESIDE, Socio Director de Elige Plus Consultores de Dirección y de Elige Data Inteligencia de Negocio, y Consejero Delegado de Trazum Galicia.

JESUS NEGREIRA DEL RÍO

Doctor en Farmacia por la Universidad de Santiago de Compostela. Master en Dirección Comercial y Marketing por la Escuela de Negocios Caixanova. Ha sido Product Manager en Novartis Consumer Health., Director del Master en Dirección Comercial y Marketing y Profesor de la Escuela de Negocios Caixanova. Es co-autor del libro “Yo no vendí. No lo hagáis vosotros. Empresa familiar y sucesión”. Socio Consultor del área de empresa familiar de EF Consulting. Farmacéutico co-titular de Farmacia Migueles Negreira.



4

Organización y Logística

Organización y Logística

- El programa tiene una duración total de **30 horas**, estructuradas en un total de **4 módulos**, uno a la semana, durante 4 semanas, de 7,5 horas de duración cada uno.
- El horario de sesiones será de 9:30 a 14:30 y 16:00 a 18:30, incluyendo comida de grupo de 14:30 a 16:00.
- El programa se impartirá de modo presencial en **Santiago de Compostela**, en instalaciones del **Gran Hotel Los Abetos**.
- Las **fechas de impartición** serán las siguientes:

SESIONES	PROFESOR	FECHAS
La continuidad de la empresa familiar: retos y plan de acción.	Jesús Negreira	28/09/2023
La perspectiva fiscal en la sucesión de la empresa familiar	Daniel Cuadrado	05/10/2023
Transmitir adecuadamente la información: comunicación asertiva y gestión de conflictos	Carmen Blanco	19/10/2023
El seguimiento de la compañía desde la perspectiva del accionista-propietario	Gerardo Estévez	26/10/2023

5

Precio y matriculación

Precio y matriculación

- El programa tiene un precio de **950 € + IVA**.
- Adicionalmente, para aquellos asistentes interesados, cada uno de los Bonos de Acompañamiento (2 horas) tendrá un precio de **150 euros + IVA**.
- Estos precios especiales se aplicarán únicamente a las empresas miembros de ASEMACO, o de otras asociaciones colaboradoras que ASEMACO considere.
- El importe del programa se abonará íntegramente en el momento de la matriculación. El importe de los bonos de formación se abonarán una vez realizadas las reuniones de trabajo.
- Las preinscripciones se realizarán exclusivamente en Asemaco a lo largo del mes de junio de 2023. Una vez transcurrido este plazo, se procederá a la matriculación definitiva y pago del importe del programa, en el enlace que Elige Formacción facilite.
- Se establece un mínimo de 12 inscritos para la realización del programa; Elige Formacción se reserva la decisión de realizar el programa con un número menor.
- El programa es susceptible de bonificación vía Fundae (siempre que la empresa y el asistente cumplan los requisitos para ello). Elige Formacción podrá realizar, si así lo desea, las tareas de gestión de la bonificación, aplicando unos honorarios por dichas gestiones que ascenderán al 10% de la cantidad bonificada.

6

El Grupo Elige

¿Quiénes somos? Estructura del Grupo Elige

eligeplus
CONSULTORES DE DIRECCIÓN



eligedata
INTELIGENCIA DE NEGOCIO



TRAZUM

Consultoría de DIRECCION

Servicios en torno a DATA DRIVEN

Plataforma Blockchain
TRAZABILIDAD

Empresas
Organismos

Estrategia
Seguimiento-Control
Personas
Organización-Procesos
Comercial



Empresas
Organismos

Plataformas
Observatorios de Inteligencia
y Vigilancia
Análítica avanzada
Soluciones IA-ML



Empresas
pesca,
alimentación,
madera... .otras

Soluciones Trazabilidad
VOTTUN-Trace

**elige
formación**

FORMACIÓN y ACOMPAÑAMIENTO

Nuestros clientes: empresas y organizaciones con las que trabajamos



**elige
formación**

www.eligeplus.com