

Asociación de Empresarios de Aranda y la Ribera
Plaza San Esteban, 3
09400 Aranda de Duero (Burgos)

18 de Febrero de 2.020

10:30 horas

La inscripción a esta jornada es totalmente gratuita cumplimentando la confirmación de asistencia.

CONFIRMACIÓN DE ASISTENCIA

EMPRESA:

DIRECCIÓN:

POBLACIÓN:

Telf.:

Mail:

Actividad:

Nombre del asistente:

Cargo en la empresa:

Firma

Inscripción gratuita previa confirmación a:

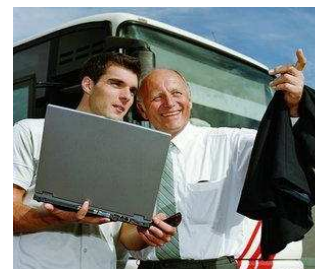
formacion@asemar.es

diego.garrido@o-kyaku.com

Asemar
Asociación de Empresarios de Aranda y la Ribera

O-KYAKU

GRUPO ARTE
SOLUCIONES CREATIVAS



Jornada:

La decisión estratégica más importante de la empresa familiar: ¿Continuar o ... vender?

El proceso de sucesión generacional en la empresa familiar

¿Cuánto vale nuestra empresa familiar?

La decisión estratégica más importante de la empresa familiar: ¿Continuar o vender?



Agenda

Las empresas familiares son la columna vertebral sobre la que se fundamenta el sistema económico del mundo entero, siendo especialmente importantes para la economía española, donde se calcula que representan el 80% del tejido empresarial y significan el 65% del PIB y el empleo del país. Y no es de extrañar, pues trabajar con lo seres queridos, compartir el sueño y el orgullo familiar, o defender el legado histórico y el linaje de la familia, constituyen energías motivadoras extraordinarias, que no tienen las empresas no familiares.

Sin embargo, también es cierto que el proceso de sucesión generacional es el talón de Aquiles de la empresa familiar. Se calcula que solo 3 de cada 10 empresas familiares pasan a segunda generación, y solo 1 de ellas a tercera.

En Aranda y la Ribera, y en todo el país, nos encontramos en un momento histórico a nivel empresarial, puesto que miles de empresas se enfrentan al proceso de sucesión generacional en los próximos años. Por eso, es imprescindible que el empresariado conozca las características de estos procesos, así como las herramientas y soluciones para afrontarlo con éxito. La sucesión, si no se afronta como es debido, puede resultar extremadamente dolorosa para todos los miembros de la familia.

Existen herramientas y soluciones, si bien en ocasiones, tras realizar un buen diagnóstico de la situación de relevo generacional, se concluye como mejor alternativa, la opción de no continuar el legado familiar, por resultar más contraproducente. En estos casos, el empresario tiene que conocer también que opciones tiene para no tirar por tierra el esfuerzo y sacrificio de tantos y tantos años, pudiendo ser una opción la de vender el negocio.

Los objetivos básicos de esta jornada son:

- Ayudar a la empresa familiar a conocer los entresijos y la complejidad del proceso de sucesión generacional de padres a hijos
- Ofrecer una visión completa del proceso de compra-venta para casos en los que sea más aconsejable no continuar con el negocio.

10,30

Apertura de la jornada por ASEMAR

10,45

La opción de continuar: El proceso de sucesión generacional de padres a hijos (El protocolo familiar y otras herramientas)

11,45

La opción de vender: ¿Cuánto vale nuestra empresa familiar? Modelos de Valoración.

13,15

Debate y Conclusiones Finales

13,30

Clausura de la Jornada por Asemar

Ponentes:

- **Don Javier Fuentes Ramírez** (Doctor Sobresaliente Cum Laude en Ciencias Empresariales / Más de 20 años de experiencia profesional / Socio-Director General Grupo ARTE Soluciones Creativas)
- **Don Diego Garrido Heredia** (Licenciado en Derecho / Más de 20 años de experiencia como consultor de empresas / Socio-Director Desarrollo Negocio Grupo ARTE Soluciones Creativas)

La inscripción a esta jornada es totalmente gratuita cumplimentando la confirmación de asistencia de la contraportada.