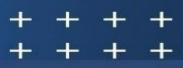


SEMINARIO INTERNACIONAL PARA CONSULTORES DE LA EMPRESA FAMILIAR

XI EDICIÓN



7, 8 y 9 de Marzo



EXCELENCIA EN NETWORKING PARA ALCANZAR LAS MEJORES SOLUCIONES





















EXPOSITOR INVITADO:

LEONARDO J. GLIKIN

Director CAPS Consultores

leoglikin@caps.com.ar











ENTENDER AL CLIENTE (1)



- Quiénes quieren hacer el Protocolo
 - ❖ Toda la familia
 - El Fundador
 - La Segunda Generación
 - El/la/los líder/es de la Segunda Generación
 - La Tercera Generación
 - Un externo a la familia (un consultor, un gerente)





ENTENDER AL CLIENTE (2)



- Conocen un caso de éxito en forma directa
- Conocen un fracaso sin protocolo, y quieren evitarlo
- Por imitación
- Por aprendizaje en algún curso
- Por haber leído acerca del protocolo
- Porque tienen temas concretos a resolver







- Cuál es el valor percibido del Protocolo?
 - Nos ayudará a entendernos mejor
 - Nos permitirá prevenir conflictos
 - Hará a la empresa más sólida
 - Fortalecerá los vínculos familiares
 - Nos ordenará en temas económicos
 - Asegurará el régimen de sucesión





PAUTAS DE SOLIDARIDAD FAMILIAR

AILIAR ? ? ?

- ¿Qué pasa con?
 - ¿Un pariente que no consigue trabajo?
 - ¿Un familiar que trabaja en la empresa, y se enferma?
 - ¿Un familiar que no trabaja en la empresa, y se enferma?
 - ¿Un familiar que se retira, y no le alcanza la jubilación?
 - ¿Jóvenes que quieren emprender un proyecto propio?
 - ¿Necesidades financieras especiales?





PAUTAS DE ESTÍMULO FAMILIAR



- Régimen de pasantías en la empresa
- Acuerdo para una red de pasantías con otras empresas
- Becas para familiares
- Préstamos para emprendimientos de familiares
- Incubadora de negocios de familiares





EL PROTOCOLO Y LOS PROYECTOS



- ¿Dónde está el foco?
 - En la empresa actual
 - En un conjunto de empresas actuales
 - En la/s empresas de futuro
 - En la preservación y crecimiento del patrimonio familiar
 - En la realización de proyectos de los miembros de la familia
 - En la incorporación de nuevos negocios
 - En la asociatividad con terceros





CÓMO «BLINDAR» EL PROTOCOLO



- Sociedades holdings
- Fideicomisos
- Sindicación de acciones





TIPOS DE PROTOCOLO



- El protocolo como proceso de acuerdos
- El protocolo como proyecto
- El protocolo como "entregable"
- El Protocolo Progresivo





EL PROTOCOLO COMO PROCESO DE ACUERDOS FAMILIARES



- El programa del Protocolo es la columna vertebral de los encuentros familiares.
- Estructura un proceso de cambio organizacional y en las relaciones personales
- Es abarcativo de todas las problemáticas de la familia empresaria





EL PROTOCOLO COMO PROYECTO



- El consultor es fundamentalmente un registrador de la realidad actual.
- El Protocolo recoge un modo de organización y una concepción del futuro pre-existentes.
- No hay espacio para generar el cambio o el aprendizaje.
- Se jerarquiza el Protocolo en su función contractual,
 para ser cumplido, incluyendo un sistema de sanciones.





EL PROTOCOLO COMO «ENTREGABLE»

Parte de un concepto reglamentarista:

"que el Protocolo establezca las normas, las sanciones

por incumplimiento, y nosotros las haremos cumplir."





EL PROTOCOLO PROGRESIVO

Acuerdo básico, respecto de temas seleccionados,

para que la familia pueda operar ordenadamente

hasta que estén las condiciones para un protocolo definitivo.





Los protocolos según el modelo de traspaso generacional

- INTEGRATIVO
- REPRESENTATIVO
- SELECTIVO
- RE-FUNDACIONAL
- TRANSACCIONAL







MUCHAS GRACIAS









